

ISSN 0207-3676

ОБЩЕСТВО И ЭКОНОМИКА



10
2023

Международный научный
и общественно-политический журнал

ОБЩЕСТВО И ЭКОНОМИКА SOCIETY AND ECONOMY

№10, 2023

Журнал учрежден академиями наук – участниками
Международной ассоциации академий наук

Выходит 12 раз в год.

Главный редактор журнала –
Е.Б. Ленчук, доктор экономических наук

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

СОДЕРЖАНИЕ

Елена Ленчук. Читателям журнала «Общество и экономика»	5
Ирина Смотрицкая. Государственное управление: от адаптации к развитию	8
Борис Хейфец. Глобализация и деглобализация мировой экономики в эпоху перемен. Некоторые дискуссионные вопросы	22
Ирина Соболева. Занятость в неблагоприятных условиях и социальное самочувствие работников	41
Ольга Грибанова. Управление государственным имуществом: новые реалии и «старые» проблемы	55
Егор Артеменко. Механизмы открытого правительства как способ повышения открытости, подотчетности и противодействия коррупции в России	64
Аркадий Мартынов. Структура национальной экономики России: феномен гибрида.....	78
Людмила Федоськина, Елена Евдокимова, Ирина Филиппова. Эволюция подходов к подтверждению соответствия качества и безопасности продукции и услуг в России	89
Рафаэль Абдулов. Перспективы достижения технологического суверенитета и экономической безопасности России в условиях санкционного давления	101
Денис Муха. Совершенствование определения категории «инвестиции» с учётом устойчивого развития	112

CONTENTS

E. Lenchuk. To the readers of the journal “Society and Economics” ...	5
I. Smotritskaya. Public administration: from adaptation to development	8
B. Heyfetz. Globalization and deglobalization of the world economy in the era of chance. Some controversial issues	22
I. Soboleva. Employment in unfavorable working conditions and social well-being of workers.....	41
O. Griбанова. State property management: new realities and "old" problems	55
E. Artemenko. Open government mechanisms as a way to increase openness, accountability and anti-corruption in Russia	64
A. Martynov. The structure of the national economy of Russia: the phenomenon of a hybrid	78
L. Fedoskina, E. Evdokimova, I. Filippova. Evolution of approaches to confirming the quality and safety of products and services in Russia ...	89
R. Abdulov. Prospects for achieving technological sovereignty and economic security of Russia in the face of sanctions pressure	101
D. Mukha. Improving the definition of the category «investment» in the context of sustainable development	112

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:

- 5.2.1. Экономическая теория (экономические науки);
- 5.2.5. Мировая экономика (экономические науки);
- 5.4.4. Социальная структура, социальные институты и процессы (социологические науки);
- 5.4.7. Социология управления (социологические науки).

Научно-организационная работа
по изданию журнала осуществляется при поддержке
Федерального государственного бюджетного учреждения науки
Института экономики Российской академии наук

**Читателям журнала «Общество и экономика»
Уважаемые коллеги!**

Журнал «Общество и экономика» — это международный научный и общественно-политический журнал, который был учрежден решением Международной ассоциации академий наук (МАН) и выходит в свет вот уже 25 лет. Основной целью создания журнала являлось желание сформировать научную площадку, на которой можно было бы обсуждать ключевую для современного этапа развития всех взаимодействующих в рамках МАН государств проблематику, связанную с изучением процессов становления и совершенствования социально-экономических моделей развития в условиях рыночных трансформаций, определения роли государства, общества и человека в этих процессах, влияния национальной специфики на эти процессы. Как отмечал руководитель МАН, Председатель Президиума НАН Беларуси академик В.Г. Гусаков: «Страновые разновидности, доминанты и приоритеты отличаются значительным своеобразием, находятся на разных этапах реализации перспективных преобразований, преодолевают глубоко специфичные барьеры, сталкиваются с уникальным набором угроз и вызовов на этом пути. Взаимное ознакомление ученых академий наук-членов МАН и широкой научной общественности с накапливаемым интернациональным опытом становления национальных моделей способно существенно упростить каждой стране достижение целей ее поступательного динамичного развития на основе комплексного сопоставительного анализа и определения фундаментальных принципов, атрибутивных признаков, присущих любой общественно-экономической формации, устремленной в будущее»¹.

Действительно, за те 25 лет, которые издается журнал, на его страницах освещался широкий круг теоретических и практических проблем в сфере экономики, социальных отношений, экономической политики, вопросов развития научных связей и сотрудничества на евразийском пространстве, на пространстве СНГ, со странами «пояса-соседства». Кроме того, журнал «Общество и экономика» публиковал тематические номера и материалы, посвященные истории и деятельности Международной ассоциации академий наук.

В журнале публиковались статьи известных российских и зарубежных ученых. В разные годы со страниц журнала к читателям обращались президенты Академий наук России, Беларуси, Армении, Вьетнама, Грузии, Кыргызстана, Молдовы, премьер Госсовета КНР.

¹ Гусаков В.Г. О международном опыте совершенствования модели хозяйствования // Общество и экономика. 2019. № 3. С.8.

Долгие годы бессменным главным редактором журнала «Общество и экономика» был член-корреспондент РАН Константин Иванович Микульский, который смог сделать журнал одним из самых известных не только в России и на пространстве СНГ, но и далеко за рубежом. Все эти годы журнал «Общество и экономика» пользовался большой популярностью в научных и общественных кругах, а статьи авторов отличались высокой цитируемостью.

К большому сожалению, в 2021 г. К.И. Микульский ушел из жизни. И несомненно встал вопрос о дальнейшей судьбе журнала. Институт экономики РАН, в котором все это время работал К.И. Микульский, обратился в Президиум РАН с просьбой сохранить и поддержать журнал для возможного дальнейшего обмена мнениями и опытом по формированию устойчивого развития стран-членов МААН. В условиях обостряющейся геополитической обстановки и геоэкономической обстановки это является чрезвычайно важным.

Президиум РАН поддержал предложение Института экономики РАН. Решением Президиума РАН главным редактором в июне этого года была назначена Елена Борисовна Ленчук — д.э.н., руководитель научного направления «Экономическая политика» Института экономики РАН. Несмотря на то, что еще предстоит решить целый ряд организационных моментов, можно сказать, что журнал сохранит свой основной профиль и по-прежнему будет оставаться научным, теоретическим, социально ориентированным.

Предстоит немало сделать. В стремительно меняющемся мире происходит постоянное нарастание новых вызовов, которые возникают перед экономикой и обществом, связанные с бурно развивающейся четвертой промышленной революцией и цифровизацией, энергетическим переходом к возобновляемым источникам и «зеленым технологиям», обострением демографических проблем, преодолением последствий пандемии COVID-19, беспрецедентным ростом международных санкций, и т.п. В таких условиях, безусловно, возрастает необходимость исследований новой реальности в мировой экономике, поиска новых подходов к формированию конкурентных моделей экономического развития и новых драйверов роста, обеспечивающих повышение качества жизни населения, направлений структурно-технологических сдвигов и активизации инвестиционных процессов в экономике, правильной настройки финансовой и денежно-кредитной политики на решение этих проблем, оценки трансформационных процессов, происходящих в международной торговле, выстраивания новых путей эффективного взаимодействия со странами Юга и Востока. Возникают вопросы определения роли государства в условиях новой реальности, формирования институциональной среды и много других. Поиск ответов на решение этих проблем является крайне актуальной задачей как в текущей, так и более длительной перспективе. И здесь лежит широкое поле для взаимодействия фундаментальных исследований с практикой, обмена опытом между

странами, формирования моделей эффективного взаимодействия в решении поставленных задач.

Хотелось отметить, что на прошедшем 36-м заседании международной ассоциации академий наук, посвященном 30-летию МААН, была отмечена значимость сохранения журнала «Общество и экономика», на страницах которого можно обсуждать самые насущные проблемы развития современного общества и экономики. Сегодня как никогда важно знакомиться с результатами теоретических исследований и хозяйственной практики в различных странах для инициирования и организации совместных исследований и научно-организационных мероприятий и широкого распространения их результатов.

Продолжая политику журнала, важно сохранить авторитет журнала, расширить внимание к нему со стороны научного сообщества и возможный пул авторов, готовых выступить на страницах журнала с интересными теоретическими и аналитическими статьями по самым актуальным направлениям социально-экономического развития.

Все это ставит новые задачи перед журналом, которые несомненно мы будем стараться решить.

Главный редактор Ленчук Елена Борисовна

© 2023

Ирина Смотрицкая

доктор экономических наук, главный научный сотрудник,
руководитель Центра исследований проблем государственного
управления Института экономики Российской академии наук
(г. Москва, Российская Федерация)
(e-mail: irinasmot@yandex.ru)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ: ОТ АДАПТАЦИИ К РАЗВИТИЮ

В статье рассматриваются теоретические и методологические подходы к трансформации российской модели государственного управления в контексте глобальных вызовов социально-экономического и технологического характера. Исследуются теоретические предпосылки и концептуальные подходы к развитию модели государственного управления. Выделены и рассмотрены современные ключевые тренды трансформации государственного управления, основополагающие принципы новой парадигмы развития. В процессе исследования, помимо теоретических концепций и практик, рассматриваются институциональные аспекты перехода от административной к публичной модели государственного управления для достижения стратегических целей развития страны.

Ключевые слова: государственное управление, стратегические вызовы, трансформация, публичная парадигма, публичная модель управления, административная модель управления, эффективность управления, устойчивое развитие.

DOI: 10.31857/S020736760028111-1

Особенность переживаемого нами момента в общественной и экономической жизни страны состоит в том, что требуется не просто совершенствование и адаптация государственного управления к кризисной ситуации санкционного давления, а институциональная трансформация, направленная на развитие модели управления, соответствующей новым вызовам социально-экономического и технологического характера.

На прошедшем в июне 2023 года Санкт-Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ-23) подчеркивалось, что в настоящее время мир находится на перепутье, тенденции к активной трансформации наблюдаются как в отдельных государствах, так и во всей мировой экономической системе. Для российской экономики становится очевидной необходимость перехода от адаптации как «рефлексии на санкции» к структурным изменениям, реформированию институтов государственного управления для обеспечения экономического роста. При этом «наше будущее, по крайней мере воображаемое, желанное, должно служить вектором дальнейшего развития»¹.

¹ Как будет развиваться российская экономика. Российская экономика: от адаптации к росту. Сессия на Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ-23). 15.06.2023. URL: <https://forums.spb.com/programme/business-programme/104216/#broadcast> (дата обращения: 20.08.2023).

Преодоление современного кризиса и реализация стратегии дальнейшего развития, как подчеркивает К. Перес, нуждается в комплексе мер не менее решительных и творческих, «чем политика социального государства и Бреттон-Вудское соглашение», но при этом следует учитывать цели устойчивого глобального развития, «общее направление которого задается информационным обществом» [1. С. 18].

В свою очередь новый информационный и социальный характер взаимоотношений общества и государства порождает «новые ожидания и требования», связанные с неадекватностью «существующих управленческих институтов и их персонала современным и тем более перспективным потребностям и вызовам» [2. С. 10].

Очевидно, что происходящие в мире трансформационные изменения требуют осмысления и разработки новых подходов к развитию модели государственного управления. За последнее десятилетие проблемам теории и практики реформирования государственного управления посвящен значительный пласт зарубежных и российских исследований. Однако, несмотря на обширную литературу, предметами дискурсивного сражения по-прежнему остаются фундаментальные положения о роли, целях и масштабах участия государства в социально-экономических процессах, которые, собственно, и определяют соответствующую парадигму государственного управления.

Настоящая работа призвана дополнить научное и экспертное обсуждение результатами исследования современных ключевых трендов трансформации государственного управления, выделением основополагающих принципов новой парадигмы развития. В процессе исследования, помимо теоретических концепций и практик, рассматриваются институциональные аспекты формирования соответствующей модели государственного управления.

Общие теоретические положения и понятия

Для целей настоящей работы представляется важным сделать ряд предварительных замечаний концептуального характера.

Во-первых, мы используем термин «парадигма»², под которым, в соответствии с известным содержательным определением Томаса Куна, понимаем совокупность *общепризнанных научных достижений, набор концепций и практик*, которые на какое-то время предоставляют сообществу *модельные решения* [3].

Современный этап в развитии теоретического концепта государственного управления непосредственно связан с поиском новой парадигмы, принимающей во внимание происходящие изменения в понимании роли и природы государства, его будущего в условиях развития цифровых технологий и информационного общества (Б. Джессоп, М. Мацукато, А. Рубинштейн и др.). Известные теоретические положения о закономерностях роста научного знания и смены научных концепций, представленные в работах Т. Куна, К.Р. Поппера,

² Парадигма от древнегреч. παράδειγμα (*paradeigma*), что в переводе означает «модель, шаблон, образец».

И. Лакатоса [3, 4, 5], позволяют утверждать, что новая парадигма должна обладать большей способностью учитывать формирующиеся глобальные вызовы и существенные факторы, их влияние на модель управления.

Следует отметить, что в российской научной литературе по государственному управлению понятие «парадигма» активно используется, смыкаясь с понятиями «модель» и «программа» [6, 7, 8]. В частности, рассматривая понятие парадигмы, А.Г. Барабашев отмечает, что «в практике государственного управления разных стран применяются разнообразные комбинации административных парадигм, их промежуточные разновидности и подходы (модели)» [6. С. 188]. То есть речь идет о принятой концепции управления и формируемой на ее основе *модели как способе организации государственного управления различными сферами социально-экономической деятельности общества*. Данная модель определяет задачи, принципы, структуру и полномочия системы органов управления, включает институционально проработанные процедуры, механизмы и инструменты.

Во-вторых, проблемы трансформации и развития государственного управления исследуются в контексте нового теоретического подхода, позволяющего с более общих позиций взглянуть на эволюцию роли и полномочий государства, реализуемую экономическую политику, институциональную систему управления.

Данный подход предполагает, что сложность и масштабность вызовов, стоящих перед национальными экономиками стран, определяет изменение роли государства. Она не может ограничиваться только вмешательством в макроэкономику в качестве «рыночного регулятора», государство в экономике не может «оставаться на вспомогательных ролях, но активно создавать ее, предлагая дерзновенный образ будущего» [9. С. 25]. При этом всякое современное государство рассматривается как самостоятельный экономический субъект, генерирующий от имени общества собственные цели развития, определяющий нормативные установки и аккумулирующий ресурсы для их реализации, активно взаимодействующий с институтами гражданского общества [10. С. 179–181].

Резюмируя все вышеизложенное, можно сделать вывод, что государство в таком понимании «будет выполнять *разнообразные общественные и экономические функции*» [10. С. 114], обуславливая необходимость трансформации модели государственного управления.

Государственное управление и современные стратегические вызовы

В условиях резко изменившихся геополитического и макроэкономического контекстов к вызовам и угрозам, обозначенным в принятой стратегии национальной безопасности России в 2021 году³, добавились новые, связанные с беспрецедентным санкционным режимом, введенным против нашей страны. Очевидно, что ситуация в экономике и геополитике не будет прежней, но, исходя

³ Указ Президента РФ от 02.07.2021 г. N 400 "О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации".

из задач настоящего исследования, рассмотрим фундаментальные вызовы, определяющие на современном этапе основные тренды и принципы формирования новой парадигмы государственного управления.

В настоящее время долгосрочные векторы развития мировой и национальных экономик выстраиваются в первую очередь с учетом технологических вызовов — появления новых технологий и внедрения инновационных решений. Происходящие в мире глобальные изменения стратегического характера требуют прорывных научных исследований, поддержки технологических разработок, содействия внедрению инноваций, что невозможно только силами частных инвесторов и рынка. В своем международном экономическом бестселлере «Предпринимательское государство: развеим мифы о государственном и частном секторе» известный экономист М. Мацукато обосновывает необходимость государства выходить за пределы моделей, описываемых теорией провалов рынка, чтобы играть в обществе предпринимательскую роль для решения технологических задач и выполнения инновационных проектов. Очевидно, что деятельность государства как предпринимателя в технологической и инновационной сферах, реализация государством предпринимательских функций потребует соответствующего институционального и управленческого сопровождения.

В свою очередь, определяя стратегические принципы развития модели государственного управления, следует учитывать сформировавшийся в мире глобальный тренд движения от социального государства к социальному обществу (*welfare society*). В конце прошлого века данный тренд нашел отражение в *запросе общества на социальную ответственность бизнеса*, что получило развитие в разработке и имплементации политики *корпоративной социальной ответственности* (КСО), а затем в *концепции устойчивого развития* (ESG).

Основы политики КСО, обязывающей учитывать интересы общества при ведении бизнеса компанией, впервые была сформулирована Г. Боуэном в монографии «Социальная ответственность бизнесмена» в 1953 году [11]. В 1977 г. был опубликован первый кодекс КСО для компаний, а в начале XXI века кодексы КСО регулировали деятельность большинства компаний стран ОЭСР. В нашей стране политика КСО нашла отражение в стандартах корпоративного управления, а также в кодексах КСО крупнейших российских акционерных компаний.

Концепция устойчивого развития (ESG) как глобальная ключевая стратегия стала рассматриваться после публикации в 1987 году доклада «Наше общее будущее» Комиссии ООН по окружающей среде и развитию. В докладе приводится одно из наиболее широко используемых определений понятия устойчивого развития. Под устойчивым понимается развитие компаний и национальных экономик стран, удовлетворяющее потребностям общества на современном этапе и закладывающее основу для благополучия будущих поколений.

В основе концепции устойчивого развития лежит три базовых элемента: экологическая безопасность, решение социальных задач и эффективное управление (*Environmental, Social, Governance*). Эта концепция, направленная на создание ценностей в долгосрочной перспективе, определяет стратегические направления преобразований, в том числе в сфере государственного управления [12].

В задачи настоящей статьи не входит углубленный анализ данного вопроса, однако следует отметить, что социальная направленность развития экономики и проблематика ESG находится в фокусе внимания российских органов власти, ведущих исследовательских и экспертных центров. В Основном законе нашей страны – Конституции РФ, социальные приоритеты отражены в нормах о социальных обязательствах государства перед гражданами. Также разработан и действует пакет нормативно-правовых документов, определяющих принципы и цели ESG в России.

Цели устойчивого развития нашли отражение в документах РФ по стратегическому управлению, в том числе: в Указе Президента РФ от 21 июля 2020 г. «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года»; Стратегии национальной безопасности РФ 2021 года. В мае 2023 года опубликована Повестка Банка России⁴ в области устойчивого развития, соответствующая Модельная методология оценки устойчивого развития для российских компаний⁵.

Мировой системный кризис XXI века, вызванный эпидемией COVID-19, придал новой импульс движению к «социальному обществу», потребовав от всех государств мира сфокусироваться на решении социальных проблем. Отметим, что кризис продемонстрировал высокую способность как частного бизнеса, так и «сообществ, негосударственных организаций самоорганизовываться и совместно компенсировать провалы в качестве жизни» [13].

При этом формирование глобальной информационной и «цифровой реальности» создает предпосылки для достижения нового качественного уровня взаимодействия государства и общества, так как обеспечивает свободный доступ граждан к информации, активное взаимодействие в рамках социальных сетей. Как следствие, резко увеличиваются возможности общества для самоорганизации, коллективной оценки действий власти и влияния на управленческие решения.

Итак, в рамках рассмотренного научного дискурса, обоснованно говорить о необходимости *нового содержательного наполнения понятия «государственное управление»*, включения в него новых субъектов, функций и видов деятельности, что предполагает расширительное понимание государства, где «субъектом власти выступает не только правительство, но весь народ и его самостоятельные организации» [10. С. 114]. Новый концептуальный подход обуславливает новый

⁴ Повестка Банка России / ЦБ РФ. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/123919/press_15052023.pdf.

⁵ Модельная методология ESG-РЕЙТИНГОВ Банка России. Доклад для общественных консультаций. Москва. Банк России. 2023.

статус и роль государства, формирует запрос на трансформацию государственного управления с учетом перехода на новую *публичную парадигму* его развития, предполагающую активное участие общества в постановке и реализации социально-экономических задач, согласовании и принятии управленческих решений.

Публичная VS административная модель государственного управления

В основе трансформации и развития государственного управления должна лежать концептуальная модель «желаемого будущего», определяющая цели, задачи и программу реформ. При этом концептуальная модель и стратегия реформ, как правило, разрабатываются в академической среде, а не властными государственными органами. В результате «именно концептуальные разработки очень часто становятся основой для подготовки и выработки стратегических управленческих решений» [14. С. 1].

На современном этапе большой массив научных работ посвящен проблемам *адаптации системы государственного управления* к решению задач контрсанкционной политики, централизации и администрированию управленческих функций, созданию институциональных структур для координации и оперативности управленческих решений [15, 16, 17]. Особое внимание уделено возможностям использования административного ресурса мобилизационной экономики, включая «ручное управление» на высших уровнях государственной власти, организации системы контроля за исполнением управленческих решений и обеспечением личной ответственности, дисциплины исполнения [18].

В то же время, как свидетельствуют программные заявления руководства нашей страны, речь не идет о смене концепции развития, переходе к административно-командной экономике и административной модели государственного управления. В своем выступлении на Пленарном заседании ПМЭФ-23 Президент РФ В. Путин подчеркнул незыблемость фундаментальных рыночных институтов, гарантии защиты собственности и свободу предпринимательства [19].

Какими должны стать основные концептуальные контуры новой модели государственного управления в контексте указанных стратегических подходов? Наша позиция в этой сфере впервые была сформулирована в публикации на страницах журнала «Общество и экономика» [20]. Речь идет о переходе к публичной парадигме управления, предполагающей формирование модели государственного управления с участием широкого круга заинтересованных сторон («стейкхолдеров»), системой кооперации государственных, муниципальных, некоммерческих и бизнес-структур, обеспечивающей согласование интересов и решение общественных проблем.

Действительно, если в административной модели государственного управления, ориентированной на централизацию, строгую иерархию и подчиненность, эффективность управления достигается в логике «управляемости как повиновения» и это, «как правило, дискурс федерального центра, задаваемый его

политическим корпусом», заинтересованным в сохранении status quo, то происходящие глобальные трансформационные процессы и изменение роли государства в современной экономике позволяют говорить о сотрудничестве и согласованности действий, «способности обеспечить связь между правительственной повесткой и общественным запросом» как необходимых условиях эффективности управления [21. С. 6].

В ряде публикаций с участием автора уже рассматривались теоретические основы и существующие институциональные предпосылки перехода к публичной парадигме управления в российской экономике, проблемы развития и имплантации необходимых управленческих инструментов и механизмов [20, 22]. Обобщение результатов проведенных исследований позволяет сформулировать основополагающие принципы новой публичной модели государственного управления.

Основополагающие принципы публичной модели государственного управления

Первый принцип — прозрачность («транспарентность»).

В переводе с латыни термин «публичный» (*publicus*) можно трактовать как «общественный», так и «государственный». В нашей стране понятие «публичное управление» в течение длительного периода развивалось в контексте учения о государстве и праве. В этой связи традиционно под публичным управлением понималось целенаправленное, организующее воздействие органов власти различного уровня на экономические и социальные процессы, которые регулируются публичным (нечастным) правом. Соответственно, в российской юридической литературе значение понятия «публичный» трактуется как «государственный» и под публичным управлением понимается как государственное управление (*public administration*), так и — в совокупности — государственное и муниципальное управление.

В то же время в международной и российской практике термин «публичный» активно употребляется в значении «открытый», «организованный для общества» или «при участии общества» («публичные слушания», «публичная экспертиза», «публичные закупки» и т. д.). Отметим, что аналогичное содержание наполнение понятия «публичное» законодательно регламентировано в отношении российских акционерных обществ. Публичным является акционерное общество, акции и ценные бумаги которого размещаются путем открытой подписки (публично) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах. В рассматриваемой трактовке понятие публичности получило распространение и в контексте закрепления ряда полномочий за негосударственными образованиями. Например, участие общества в реализации *функций контроля* институционально закреплено за общественными палатами и общественными советами органов исполнительной власти.

В соответствии с новой публичной парадигмой понятие «публичное» характеризует модель государственного управления *как прозрачную для общества, действующую с участием общества и в интересах общества*, что обуславливает разработку отдельных аспектов концепции публичного управления в контексте современных политических и социальных проблем. В этой связи заслуживают внимания результаты блиц-опроса участников сессии «Госуправление: между людьми и данными» ПМЭФ–2023 о приоритетах модернизации государственного управления. Значительное число участников поставили на первое место обеспечение прозрачности и публичности принятия управленческих решений⁶.

Итак, публичная парадигма предполагает формирование прозрачной для общества («транспарентной») модели государственного управления с участием широкого круга заинтересованных сторон.

Второй принцип — координация и взаимодействие.

Очевидно, что в рамках развития публичной модели управления особое значение приобретает организация системы координации и эффективного взаимодействия между всеми заинтересованными сторонами: органами государственного, муниципального управления; представителями общественных организаций и частного бизнеса.

Следует отметить, что поиски модели государственного управления, предполагающей отказ от принципов централизации, переход к координации и партнерскому диалогу для учета интересов всех заинтересованных сторон, являются одним из ключевых направлений современных междисциплинарных научных исследований. Как отмечают исследователи ВБ в «Докладе о мировом развитии — 2017: Государственное управление и закон», для эффективности мер политики, стимулирующей экономический рост, необходимы приверженность, координация и сотрудничество различных институтов общества [23].

Указанные проблемы нашли отражение в концепции нового государственного управления (New Public Management — NPM), «добросовестного» управления (Good Governance — GG) и теории общественных ценностей (Public Value Theory). Хорошо известных в нашей стране. При этом в более ранних работах теория общественных ценностей в качестве монопольных создателей и проводников общественных ценностей рассматривала госсектор и госслужащих [24]. Однако в нынешнем веке создание общественных ценностей рассматривается в дискурсе нового подхода, в котором правительству отводится особая роль гаранта общественных ценностей, а граждане, предприятия и некоммерческие организации тоже выступают как субъекты решения общественных проблем [25, 26].

Отметим, что расширение понятия государства, включение в него других организаций, совместной ответственности государства, общественных организаций и граждан за решение существующих проблем общества является одним из

⁶ Петербургский международный экономический форум. ПМЭФ-23. 15.06.2023. URL: <https://forumspb.com/programme/business-programme/104524/#broadcast>.

основных концептуальных положений GG [27]. Расширенное понятие государства предполагает формирование системы взаимодействия всех заинтересованных сторон в процессе управления. То есть при данном подходе монопольное присвоение государством властных и исполнительных функций трансформируется в систему взаимодействия, состоящую из организаций государства и гражданского общества, совместно осуществляющих функции управления (*Collaboration Network*) [28].

Однако в основе любого управленческого решения лежит целеполагание, и это процесс политический, так как ключевые цели развития экономики и общества вырабатываются и регламентируются на политическом уровне. И только затем выстраивается система управления для достижения установленных целей. В этой связи для развития публичной модели государственного управления существенный интерес представляет исследование академиком В.М. Полтеровичем основополагающих принципов коллаборативной демократии и коллаборативного управления.

Механизм коллаборативной демократии, основанной на «привлечении негосударственных заинтересованных агентов в коллективный процесс принятия решений», должен обеспечить расширение возможностей выбора и прямого участия граждан в принятии решений, контроль издержек политической конкуренции и поддержание этических норм, предотвращение охлократизации (стихийных неуправляемых процессов) и повышение эффективности управления. Требуется постепенное расширение участия граждан в принятии государственных решений, повышение роли экспертных сообществ за счет их включения в систему управления, обеспечения независимости экспертов [29]. При этом очевидно, что коллективный процесс принятия решений и повышения роли экспертных сообществ требует соответствующего институционального оформления.

Третий принцип — конкурентность управленческих решений.

Отметим, что конкуренция является необходимым элементом эффективного управления. Если мы рассматриваем коллективный процесс принятия управленческих решений в компании на микроуровне, то индикатором эффективности решений выступают как финансово-экономические результаты, так и оценка деятельности компании потребителями (клиентами) на конкурентном рынке.

Специфика государственного управления заключается в том, что оно находится вне конкурентной среды. Однако использование цифровых технологий дает возможность сформировать действующую систему конкурентной оценки проектов управленческих решений на основе взаимодействия с институтами гражданского общества и организациями профессионального экспертного сообщества.

Принцип четвертый — цифровая трансформация.

В рамках публичной парадигмы цифровая трансформация в сфере государственного управления рассматривается с позиций комплексного подхода,

предполагающего развитие новых форм и технологий работы органов управления, цифровых институтов и инструментов взаимодействия с гражданским обществом для выработки стратегических целей экономической политики, их эффективной реализации, организации действенной «обратной связи» с гражданами, представителями общества и бизнеса. Как отмечают эксперты НИУ ВШЭ, в фокусе разработки концепта цифровой трансформации государственного управления одновременно находятся новые цифровые технологии и социальные явления, цифровые решения и цифровое доверие граждан, цифровые технологии и общественные ценности граждан [30].

В рамках данной работы остановимся на таком явлении новой цифровой реальности как «социальные сети», которые в современной научной литературе рассматриваются в качестве наиболее перспективной независимой институциональной площадки для организации гражданского общества. По мнению А.Я. Рубинштейна, оценивая присущий социальным сетям потенциал социальных коммуникаций, «нетрудно допустить, что социальные сети могут стать движущей силой развития гражданского общества» [31. С. 42].

Данную позицию, в частности, подтверждают результаты проведенного социологического опроса членов НЭА и участников «РЭК-2023», проходившего с 10 апреля по 20 июля 2023 года⁷. Так, в целом 56,3% респондентов видят значительный потенциал института социальных сетей как нового канала коммуникаций, 30,1% оценивают социальные сети «как новый канал коммуникаций политиков с гражданами», а 41,9% опрошенных экспертов рассматривают социальные сети как площадки для свободного обмена мнениями.

В то же время, активное развитие социальных сетей как независимой площадки для высказывания различных мнений опережает процесс формирования общепринятых гражданских норм их деятельности, что проявляется в наличии негативных эффектов от социальных сетей для общества.

Дуализм результатов развития социальных сетей нашел отражение в оценке их потенциала как института гражданского общества участниками социологического опроса. Ответы на вопрос анкеты: «Можно ли, на Ваш взгляд, рассматривать социальные сети в качестве института гражданского общества или источника их формирования?» — практически разделились поровну. Значительная часть респондентов (40,7%) разделяют позицию о возможности развития социальных сетей как института гражданского общества. В свою очередь, 13,6% так не считают, а 31,9% «скорее нет, чем да», то есть в целом 45,5% опрошенных экспертов не поддерживают данной позиции. Кроме того, присутствующие

⁷ Указанный опрос организован Институтом экономики РАН совместно с НЭА и Журналом НЭА при участии экономического факультета МГУ им. Ломоносова и Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ. В его основе лежит авторская методика онлайн-анкетирования и программный комплекс обработки первичной социологической информации, разработанные Н.А. Бураковым.

в опросе оценки «затрудняюсь ответить» и «нет ответа» подтверждают дискуссионность данного вопроса на современном этапе, что не позволяет 13,9% опрошенных экспертов сформировать определенное мнение.

Действительно, социальные сети обладают значительным потенциалом развития и создают новые возможности для влияния общества на управленческие решения. Однако для реализации этих возможностей должны сформироваться соответствующие институциональные условия и механизмы.

Обобщая все вышеизложенное, можно сделать вывод, что рассмотренные основополагающие принципы публичной модели управления подразумевают *ослабление административных принципов управления и развитие общественных механизмов* на основе включения институтов гражданского общества в процесс принятия и реализации управленческих решений, достижение общественной коллегиальности решений. Как следствие, в рамках публичной парадигмы соответствующая модель управления будет представлять собой *сложный институциональный ансамбль государственных и публичных институтов*.

Заключение

На современном этапе в контексте общемировых глобальных вызовов формируется новый подход к развитию модели государственного управления, ключевые принципы которого обозначены Всемирным банком в «Докладе о мировом развитии — 2017: Государственное управление и закон». В основе нового подхода — отказ от административной модели управления, необходимость диалога в процессе разработки и принятия управленческих решений, так как эффективность решений в значительной мере зависит от того, кто присутствует за столом переговоров, а кто нет. В диалоге могут принимать участие как государственные субъекты, так и негосударственные, общественные организации, представители частного сектора и гражданского общества, частные лица. В итоге этот процесс будет определять «каждый аспект развития страны и функционирования ее институтов» [23].

Термины, понятия и принципы новой модели еще не устоялись, однако проведенное исследование позволяет сделать вывод о происходящих системных изменениях в сфере государственного управления, общем публичном тренде развития, предполагающим партнерство и координацию, прозрачность принимаемых решений, действенное общественное участие. В рамках новой публичной парадигмы речь идет о государственном управлении в широком смысле, включающем в себя участие гражданского общества в управлении, объединяющем деятельность государственных, муниципальных и некоммерческих (неправительственных) организаций.

В заключение отметим, что на современном этапе в России создана система публичных институтов на всех уровнях власти, предполагающая участие представителей гражданского общества в принятии и экспертной оценке управлен-

ческих решений. Это в первую очередь Общественная палата РФ и общественные палаты субъектов РФ, общественные советы при ФОИВ, общественные советы при законодательных (представительных) и исполнительных органах государственной власти субъектов РФ, правительственные и межведомственные координационные и совещательные органы, экспертные советы и т. д. Однако эта система не скоординированна, деятельность институтов носит фрагментарный и, как правило, формальный характер, требуется «перезагрузка» деятельности публичных институтов для повышения эффективности управления, консолидации сил государства и общества в современных сложных социально-экономических условиях.

Литература

1. *Перес К.* Предисловие к книге «Предпринимательское государство: Развеем мифы о государственном и частном секторе». НИУ «Высшая школа экономики» // М.: Изд. дом ВШЭ. 2023. — 360 с.
2. *Оболонский А.В.* Не Вебером единым: исторические модели государственной бюрократии (достоинства и недостатки) // Вопросы теоретической экономики. 2023. № 1. С. 7–20.
3. *Кун Т.* Структура научных революций // М.: Прогресс. 1977. — 300 с.
4. *Поннер К.Р.* Логика социальных наук // Вопросы философии. 1992. № 10. С. 65–75.
5. *Лакатос И.* Фальсификация и методология научно-исследовательских программ // Московский философский фонд: Медиум. 1995. — 236 с.
6. *Барабашев А.Г.* Кризис государственного управления и его влияние на основные парадигмы государства и бюрократии // Вопросы государственного и муниципального управления. 2016. № 3. С. 163–194.
7. *Барабашев А.Г.* Теоретические ориентиры дальнейшего развития государственной службы Российской Федерации // Вопросы государственного и муниципального управления. 2007. № 1. С. 19–32.
8. *Оболонский А.В.* Гражданин и государство: новая парадигма взаимоотношений и шаги по ее институционализации // Вопросы государственного и муниципального управления. 2011. № 1. С. 5–16.
9. *Мацукато М.* Предпринимательское государство: Развеем мифы о государственном и частном секторе». НИУ «Высшая школа экономики». // М.: Изд. дом ВШЭ. 2023. — 360 с.
10. Экономическая теория государства: новая парадигма патернализма / под ред. А.Я. Рубинштейна, А.Е. Городецкого, Р.С. Гринберга // СПб.: Алетей. 2020. — 424 с.
11. *Bowen H. R.* Social Responsibilities of the Businessman // Harper & Row: N. Y., 1953.
12. Transforming our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development/ United nations. URL: <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/259801562965232326-0270022019/original/2030-Agenda2019finalweb.pdf> (дата обращения: 26.07.23).
13. *Синявская О.* Коронавирус и будущее государства всеобщего благосостояния. Выступление в качестве эксперта клуба «Валдай» 16.04.2020. URL: <https://ru.valdaiclub.com/a/highlights/koronavirus-i-budushchee-gosudarstva/> (дата обращения 29.08.2023).
14. *Купряшин Г.Л.* Институциональный дизайн и концептуальные ориентиры модернизации государственного управления // Государственное управление. Электронный вестник. 2011. (март). Вып. 26. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnyy-dizayn-i-kontseptualnye-orientiry-modernizatsii-gosudarstvennogo-upravleniya/viewer> (дата обращения: 28.07.2023).

15. *Щербаков А.В., Малков С.Ю.* Мобилизационная экономика России / под редакцией А.В. Щербакова. Институт социально-экономического прогнозирования им. Д.И. Менделеева. Сретенский клуб им. С.П. Курдюмова // М.: Грифон. 2022. — 88 с.
16. *Митяков С.Н.* Модель мобилизационной экономики // Развитие и безопасность. 2022. № 1(13). С. 16–33.
17. *Городецкий А.Е.* Время мобилизации: Россия перед выбором исторических альтернатив // Развитие и безопасность. 2022. № 1. С. 4–13.
18. *Городецкий А.Е.* Технологический переход: экономический кризис, санкции и новая технологическая повестка дня // Экономическое возрождение России. 2022. №3 (73). С. 71–87.
19. *Путин В.В.* Выступление на Пленарном заседании Петербургского международного экономического форума 16 июня 2023 года. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/71445>.
20. *Смотрицкая И., Черных С.* К развитию концепции публичного управления в России // Общество и экономика. 2021. № 11. С. 5–17.
21. *Телин К.* Партитура управления: Государство должно быть подобно оркестру // Поиск. Газета научного сообщества. 2023. № 3 (20.01.2023).
22. *Смотрицкая И.И., Черных С.Е., Сазонова Е.С.* Концепция публичного управления в контексте долгосрочных целей новой экономической политики // Вестник института экономики Российской академии наук. 2022. № 4. С. 60–76.
23. Доклад Всемирного банка «Доклад о мировом развитии – 2017: Государственное управление и закон». URL: <https://pubdocs.worldbank.org/en/322071486655468452/WDR-2017-Russian-Main-Messages.pdf>.
24. *Moore M.H.* Creating public value: Strategic management in government. Harvard University Press. 1995.
25. *Bryson J.M., Crosby B.C., Bloomberg L.* Public value governance: Moving beyond traditional public administration and the new public management // Public Administration Review. 2014. Vol. 74. No 4. P. 445–456. DOI:10.1111/PUAR.12238.
26. *Hofmann S. et al.* The public sector's roles in the sharing economy and the implications for public values // Government Information Quarterly. 2019. Vol. 36. No. 4.
27. *Osborne S.* The New Public Governance? // Public Management Review. 2006. Vol. 8. No. 3. P. 377–387.
28. *Osborne S., Radnor Z., Strokosch K.* Co-Production and the Co-Creation of Value in Public Services: A suitable case for treatment? // Public Management Review. 2016. Vol. 18. No. 5. P. 639–653.
29. *Полтерович В.М.* Кризис институтов политической конкуренции, интернет и коллаборативная демократия // Вопросы экономики. 2021. № 1. С 52–72.
30. Цифровая трансформация в государственном управлении / под ред. Е.М. Стырина, Н.Е. Дмитриевой. НИУ «Высшая школа экономики». Издательский дом ВШЭ // М.: 2023. — 210 с.
31. *Рубинштейн А.Я.* Эволюция государства и провал общества: теоретические заметки // Экономическая наука современной России. 2023. № 1 (100). С. 33–47. DOI: 10.33293/1609-1442-2023-1(100)-33-47.

Irina Smotritskaya (e-mail: irinasmot@yandex.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Chief Scientific Associate,
Head of the Center for Public Administration's Studies,
Institute of Economics (RAS) (Moscow, Russian Federation)

PUBLIC ADMINISTRATION: FROM ADAPTATION TO DEVELOPMENT

The article discusses theoretical and methodological approaches to the transformation of the Russian model of public administration in the context of global challenges of socio-economic and technological nature. The theoretical prerequisites and conceptual approaches to the development of the model are investigated. The most important current trends in the transformation of public administration, the fundamental principles of the new development paradigm are highlighted. Theoretical concepts and practices, as well as the institutional aspects of the transition from an administrative to a public model of public administration are considered aimed at achieving the strategic goals of the country's development.

Keywords: public administration, strategic challenges, transformation, public paradigm, public management model, administrative management model, management efficiency, sustainable development.

DOI: 10.31857/S020736760028111-1

© 2023

Борис Хейфец

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
Института экономики Российской академии наук (Москва, Российская Федерация);
(e-mail: bah412@rambler.ru)

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ДЕГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН. НЕКОТОРЫЕ ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ

В статье дается оценка ключевых аспектов активизировавшейся научной дискуссии по вопросам глобализации и деглобализации в период коренных трансформаций мировой экономики. На основании критического осмысления многочисленных исследований зарубежных и российских авторов, а также собственного анализа, показывается, что глобализация является системным процессом, в то время как деглобализация может быть характеристикой лишь отдельных периодов его развития. Появились новые угрозы глобализации, прежде всего — фрагментация мировой экономики, усиление самодостаточности в экономической политике. Особое значение получает виртуальная цифровая глобализация, которая станет главным направлением глобализационного развития в среднесрочной перспективе.

Ключевые слова: деглобализация, слоубализация, экономические войны, фрагментация, суверенизация, импортозамещение, виртуальная глобализация.

DOI: 10.31857/S020736760027077-3

Новые реалии глобального развития. Дискуссия по различным проблемам глобализации мировой экономики, которая велась последнее 20-летие, особенно активизировалась в связи с ростом сторонников смены тренда глобализации на деглобализацию. Для этого было несколько объективных причин. Прежде всего, необходимо выделить глобальный кризис 2008—2009 гг., который вызвал необходимость перехода на новые модели с более низкими темпами роста экономики и доходов потребителей, а также с форсированием крупных структурных изменений с учетом революционных требований технологического прогресса.

Важную роль также сыграли региональные дезинтеграционные процессы, наиболее ярким проявлением которых стал Brexit, а также политика экс-президента США Д. Трампа по выходу из прежних американских соглашений о свободной торговле или серьезному их пересмотру.

Новым фактором стала масштабная экономическая и технологическая война двух экономических супердержав — США и Китая, которая сделалась мощным драйвером ускоренного формирования биполярного экономического и технологического пространств в глобальной экономике.

Разрушительным феноменом явилась пандемия COVID-19, остановившая не только международные перемещения туристов и мигрантов, но и подорвавшая нормальную работу важнейших секторов промышленности, транспорта, сферы услуг.

Наконец, особенно необходимо выделить геополитический кризис 2022—2023 гг., который вызвал крупнейший вооруженный конфликт в Европе, невиданные ранее санкционные войны и возрождение холодной войны. В таких

условиях стали активно развиваться такие деглобализационные тренды, как фрагментация, самодостаточное развитие и импортозамещение в целях укрепления экономической и технологической безопасности.

В новых реалиях требуется взвешенная переоценка процессов дальнейшего развития глобализации, так как от этого будет зависеть видение нового мирового экономического порядка, а также перспектив перенастройки международных отношений и всей системы международного разделения труда. Это непосредственно касается выработки новых глобальных национальных стратегий экономического развития, что потребует в дальнейшем пересмотра значительного числа многосторонних и двусторонних международных соглашений.

Данные вопросы не находят должного отражения в научной литературе и нуждаются в дальнейшем всестороннем обсуждении. Кроме того, анализ изменившейся ситуации позволит пересмотреть позицию по многим старым спорным вопросам этой проблематики, по которым также важно выработать новые адекватные ответы как в теоретическом, так и в практическом плане.

Два основных подхода к началу глобализации. В частности, существуют две разные позиции по поводу начала экономической глобализации, которые переносятся и во многие учебники по мировой экономике. Данный вопрос является самым «старым» в дискуссии о глобализации, но не находит до сих пор однозначного ответа.

Итак, одна группа авторов считает началом глобализации 1980-е годы (в некоторых работах фигурируют и 1970-е годы). Эти авторы рассматривают процесс глобализации как новую стадию интернационализации экономической жизни, ведущую к принципиально иному качеству взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик. В это время появились комплексные работы, исследующие глобализацию не только в экономике, но и социальной сфере, политике, что также говорит о качественных отличиях глобализации, от процессов интернационализации, происходивших в предыдущие периоды.

Другая позиция заключается в том, что глобализация начала развиваться 100, 200 или даже более лет назад, что было связано в первую очередь с развитием различных международных торговых и финансовых связей. Тем самым сторонники «долговременной» глобализации не учитывают принципиально отличающихся характеристик процесса интернационализации хозяйственной жизни за последние 40–50 лет по сравнению с его очень продолжительным предыдущим периодом.

Среди важнейших таких отличий А.Д. Некипелов отмечал: распад мировой социалистической системы, в результате чего рыночная экономика стала универсальной формой организации хозяйственной жизни; появление глобальных проблем экономического развития (охрана окружающей среды, растущее неравенство, усиление задолженности и т. п.); переход к системе плавающих валютных курсов и дерегулирование международных потоков финансового капитала;

изменение институциональной структуры мировой экономики, когда наряду с национальными государствами важными субъектами международных отношений стали мультинациональные компании (МНК), международные институты, включая региональные объединения [1]. Все это привело к принципиальному расширению масштабов интернационализации хозяйственной жизни, и самое главное, к кардинальному изменению ее качества, которое не наблюдалось на предыдущих этапах развития мировой экономики.

Ю.В. Шишков подчеркивал, что «глобализация — это качественно новая стадия интернационализации (преимущественно в экономическом ее аспекте) на том историческом этапе, когда последняя приобрела всемирный охват, то есть во второй половине XX в., и особенно в последние десятилетия [2. С. 16].

О.Т. Богомолов в опубликованном в 2007 г. авторском учебнике «Мировая экономика в век глобализации» писал, что в связи с целым рядом новых качественных черт экономическую глобализацию можно выделить в особую стадию интернационализации экономической жизни, отличную от начала или середины прошлого века [3. С. 14].

Новое качество глобализации, которая, как подчеркивает У. Робинсон, началась в 1980-е годы, характеризуется не только тем, что экономическая деятельность расширяется через национальные границы, но и тем, что происходит транснациональная фрагментация этих видов деятельности. Это означает, что одна пара обуви может быть изготовлена шестью разными странами, каждая из которых вносит свой вклад в часть производственного процесса [4]. Иными словами, отличительным признаком глобализации является ускоренное развитие международного единичного разделения труда, обособление производства отдельных компонентов и технологических процессов.

Среди сторонников «долговременной» глобализации наибольшее распространение получила позиция о начале глобализации в последней трети XIX века. Для ее иллюстрации используется динамика соотношения внешнеторгового оборота и ВВП, которая отражена на рис. 1.

Данную диаграмму можно толковать по-разному. Во-первых, как две волны глобализации, которая началась с индустриализации 1870–1914 гг., остановленной Первой мировой войной, и возродилась в 1980–2008 гг. Во-вторых, как пять стадий глобализации, характеризующих ее подъемы и спады. В-третьих, как наступление нового этапа — ослабления глобализации или деглобализации (2008–2021 гг.).

Идею таких двух волн «долговременной» глобализации поддерживают К. Балдвин и П. Мартин [6], К. Постел-Винай [7], Д. Ирвин [8] и ряд других авторитетных авторов.

Концепция двух волн глобализации существует и у апологетов «короткой» глобализации. К ним относятся приверженцы «Глобализации 4.0», называющие ее

новым (вторым) этапом уже современной глобализации, начавшейся в 1980-х годах. При этом первая волна — период бурного развития всех трансграничных экономических связей с 1990-х годов до 2008 г. — часто называется гиперглобализацией [9]. Так, К. Шваб в условиях замедления глобальной торговли и инвестиций утверждал: «реальная проблема заключается в том, что «производство и обмен физическими товарами с каждым годом имеют все меньшее значение. В этом мире глобализация не исчезнет; она углубится. Если в прошлом глобальная интеграция росла по мере снижения торговых барьеров, то теперь она будет опираться на подключение национальных цифровых и виртуальных систем и связанный с этим поток идей и услуг. Это ядро «Глобализации 4.0» [10].

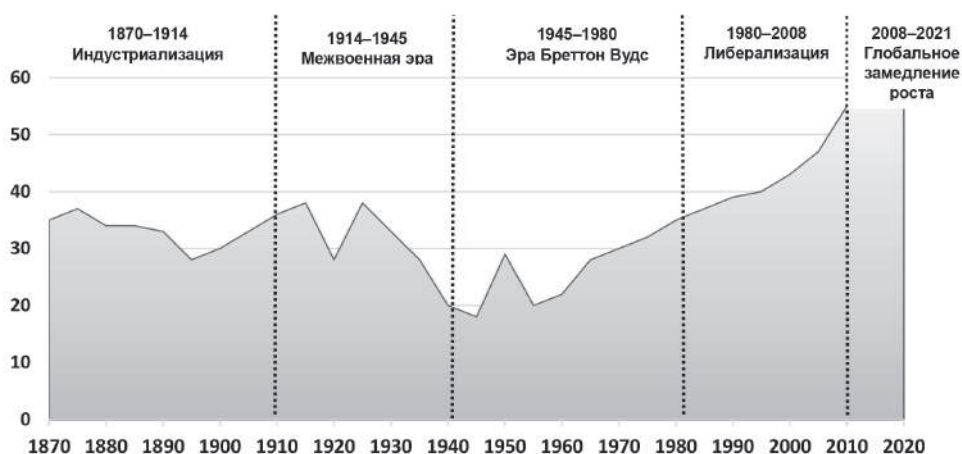


Рис. 1. Изменение открытости экономики (отношение объема внешней торговли к ВВП, %).

Источник: [5, p. 6].

К слабостям позиции сторонников «длительной» глобализации, на мой взгляд, относятся оценки ее развития преимущественно на основании сопоставления внешней торговли и ВВП. Такой подход они объясняют недостаточностью или объективным отсутствием данных по другим транснациональным потокам (финансовым, миграционным и т. п.). Хотя и при таком подходе важнейшим вопросом является корректность сопоставления внешней торговли и ВВП. ВВП определяется как сумма добавленных стоимостей, созданных за определенный период времени, в то время как внешняя торговля учитывает стоимость всех товаров и услуг, которая включает стоимости за прошлые периоды, то есть — повторный счет. А в связи с развитием частного разделения труда и расширением кооперации влияние таких «погрешностей» усиливается.

По оценкам около 80% мировой торговли обеспечивается цепочками поставок, управляемыми многонациональными корпорациями. Торговля промежуточными товарами в 2010-е годы было почти в два раза больше, чем торговля

конечными товарами, тогда как в 1970 г. превышение было в 1,5 раза [11]. Например, Китай оказался в конце многих производственно-сбытовых цепочек, используя сложные компоненты из зарубежных стран, которые вносят существенный вклад в китайский экспорт. В экспорте продукции ИКТ внутреннее производство составляет лишь около половины общей стоимости китайского экспорта. Поэтому при расчетах по добавленной стоимости торговый дефицит США по продуктам ИКТ с Китаем сокращается примерно наполовину по сравнению с валовыми показателями торговли [12, р. 2].

Однако более существенным вопросом в данной дискуссии является недооценка сущности качественных изменений, позволивших говорить о начале эпохи глобализации, о которых уже говорилось выше. Например, важнейшей характеристикой современной глобализации является развитие системы глобального управления мировой экономикой. Об этом можно судить по увеличению числа международных институтов и по росту количества участвующих в их деятельности стран (табл.1).

Таблица 1

Укрепление позиций международных организаций по числу стран-участников

Организация	Начальный этап функционирования	2023 г.
МВФ	1945 г. – 29 стран	190 стран
МБРР	1945 г. – 45 стран	188 стран
ВТО (ГАТТ)	1947 г. – 23 страны	164 страны
ФАО	1944 г. – 44 страны	197 стран
ООН	1945 г. – 51 страна	193 страны
ВОЗ	1948 г. – 61 страна	194 страны

Источник: составлено автором на основании официальных сайтов соответствующих международных организаций.

На новом этапе происходит очевидная консолидация мирового сообщества для решения глобальных проблем. Об этом свидетельствует появление таких совместных решений, как программы ООН «Цели развития тысячелетия» на период до 2015 г. (2001 г., 193 страны) и «Цели в области устойчивого развития» на период до 2030 г. (2015 г., 193 страны), Парижское соглашение по смягчению последствий изменения климата (2015 г., 197 стран), план BEPS (2015 г., 141 страна), общемировой минимальный корпоративный налог (2021г., 137 стран) и некоторые другие.

За последние 30 лет значительно возросла активность участия в международных экономических отношениях МНК. Об этом можно судить по расширению их трансграничной деятельности (табл. 2).

Таблица 2

Расширение трансграничной деятельности МНК

Показатель	1990 г.	2019 г.	Рост в 1991–2019 гг., в %
Активы зарубежных филиалов МНК, млрд долл.	4649	92235	1984
Занятые в зарубежных филиалах МНК, млн человек	20,4	83,6	410
Продажи зарубежных филиалов МНК, млрд долл.	4801	32889	685
Мировой ВВП, млрд долл.	23475	87536	373

Источник: составлено автором по [13, р. 36].

Как видно из таблицы, все показатели международной деятельности МНК росли быстрее мирового ВВП. При этом наиболее существенным было опережение роста активов зарубежных филиалов МНК (почти в 20 раз, т. е. в 5 раз быстрее ВВП).

Поэтому для всесторонней оценки глобализации на современном этапе применяются сложные интегральные показатели, позволяющие учесть влияние комплекса факторов на развитие данного процесса. Такие как KOF Globalisation Index (Индекс глобализации Швейцарского института экономики), который учитывает 24 показателя, объединённых в три основные группы (экономическая глобализация, социальная глобализация, политическая глобализация), Kearney / Foreign Policy Magazin Globalization Index (Индекс глобализации по версии международной консалтинговой компании A.T.Kearney), DHL Global Connectedness Index (Глобальный индекс связности Почты Германии), Индекс глобализации CSGR (Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation) университета Уорвика в Великобритании).

Понятие деглобализации. Еще более содержательная дискуссия ведется по деглобализации. Она началась в конце 1990-х годов и касается сущности этого явления, особенностей его проявления, взаимосвязи с экономической глобализацией и т. п.

Д. Родрик, который являлся сторонником отнесения начала первой волны «большой глобализации» к концу XIX века, отмечал неравномерность развития глобализации, считая, что наибольшие выгоды от нее вследствие либерализации торговли в целом завершились к началу 1990-х годов. А затем возрастают

издержки глобализации (от открытия внутренних рынков, усиления неравномерности развития стран и регионов и т. п.) [14]. Д. Родрик выделял одно из главных противоречий глобализации — несоответствие между национальным характером власти и глобальной природой рынков [15].

Дж. Стиглиц критиковал либеральную глобализацию, построенную на принципах Вашингтонского консенсуса за то, что она усиливает неравенство, когда основные преимущества получают более развитые государства в ущерб развивающимся странам. Стиглиц требовал реформы «глобальной экономической архитектуры», так как институты глобального управления, прежде всего МВФ, а также ВТО и Всемирный банк, не могут предотвратить и эффективно урегулировать финансовые и экономические кризисы [16].

У. Белло подчеркивал, что деглобализация не связана с разрывом связей или автаркией; скорее речь идет об обращении вспять нисходящих и гомогенизирующих процессов неолиберальной глобализации [17].

Принципиальный методологический подход к понятию и изучению глобализации и деглобализации был предложен Д. Хелдом, А. Макгрю и их соавторами. Они считают, что глобализацию следует понимать как **исторический процесс**, а не как **точку**, которую мы либо достигли, либо еще не достигли [18].

После глобального кризиса 2008–2009 гг. внимание к проблеме деглобализации значительно усилилось. В этот период появились и более пессимистические оценки, говорящие о завершении глобализации. Например, С. Кинг писал, что глобализация, долгое время считавшаяся лучшим путем к экономическому процветанию, не является неизбежной. Подход, построенный на принципах свободной торговли и с 1980-х годов открытых рынков капитала, начинает разрушаться. В то же время С. Кинг предупреждал, что отказ от глобализации и возврат к «автаркии» может привести к экономическому и политическому конфликту [19]. О тренде к завершению глобализации писали М. Витт [20], Т. Хеймс [21], М. О’Салливан и К. Субраманиан [22] и ряд других авторов, рассматривавших различные причины и последствия этого процесса.

Оригинальное выражение того, что стало происходить с мировой экономикой, дал The Economist, который на основании наблюдавшихся процессов (замедление свободной торговли и инвестиций, проблем с банковскими кредитами, нарушений ГЦС) сделал вывод, что глобализация уступила место новой «эре вялости», которая была названа «слоубализацией» (slowbalisation) [23].

Пандемия COVID-19 оживила дискуссию о деглобализации, когда был опубликован ряд алармистских оценок глобализации. Так, М. Корнпробст и Д. Уоллес писали, что «деглобализация — это движение к менее связанному миру, характеризующемуся могущественными национальными государствами, локальными решениями и пограничным контролем, а не глобальными институтами, договорами и свободным передвижением» [24].

Появились суждения, что многополярный мир с разрушающимися отношениями между крупнейшими экономиками может привести к увеличению доли внутрирегиональных международных потоков и появлению крупных региональных союзов, то есть к укреплению регионального и национального экономического суверенитетов.

Вместе с тем, было и немало публикаций о негативных последствиях деглобализации. Среди них П. Голдберг и Т. Рид называют замедление экономического роста и инноваций, повышение цен и заработной платы из-за снижения иностранной конкуренции в форме торговли и иммиграции, сокращение экспорта и увеличение масштабов нищеты в небольших странах с низкими доходами [25].

Подводя итог, можно констатировать, что в данной дискуссии преобладает взвешенный подход к глобализации как **системному процессу**, а к деглобализации как лишь **одной из характеристик** какого-то этапа развития глобализации, то есть как **временному явлению**, которое может происходить в отдельные периоды развития глобализации. Его выразил С. Прайк, допускающий периоды частичной деглобализации [26]. Того же мнения придерживается и Т. Пауль, пишущий, что глобализация не является линейным процессом, и что даже когда силы деглобализации присутствуют, в мировой системе действуют параллельные силы глобализации [27].

Фрагментация — новая угроза глобализации. Вместе с тем резкое обострение геополитической ситуации в мире и российско-украинский конфликт в 2022–2023 гг. внесли качественно новые элементы в данную дискуссию, значительно усилив влияние политики на оценку глобализации мировой экономики.

Это оживило обмен мнениями о противоречивости замедлившейся глобализации и усилившейся тенденции к суверенизации. Т. Палей считает, что раскол неолиберальной глобализации отражает растущее влияние экономических обид и геополитических противоречий [28]. С. Г. Кирдина-Чэндлер подчеркивает, что столкновение восходящего тренда суверенизации с нисходящим трендом глобализации расшатывает основы мирового порядка [29. С. 7]. Как отмечает С. Мариотти, пандемия и российская спецоперация на Украине внесли в повестку дня стратегию опоры на собственные силы, поставив вопрос о возврате к автаркии, понимаемой как крайняя форма внутреннего экономического национализма, которая приводит к минимизации международных экономических связей [30, р. 774].

В этих условиях новым объектом дискуссий стала фрагментация, которая характеризуется отказом от глобализации и интеграции, обусловленным прежде всего политическими соображениями. Фрагментация проявляется в резком разрыве торговых и финансовых связей, замораживании миграционных потоков и связанных с ними денежных переводов, свертывании международного сотрудничества, ставящих под угрозу предоставление жизненно важных глобальных общественных благ.

Эксперты МВФ и Банка Испании опубликовали первые количественные оценки последствий фрагментации. Они посчитали, что стоимость потерь глобального производства в результате фрагментации торговли может варьировать от 0,2% (в ограниченном сценарии фрагментации) до 7% от ВВП (в сценарии сильной фрагментации), а при учете технологической фрагментации в некоторых странах может достигать 8–12% ВВП [31, р. 4].

Конечно, данные весьма существенные оценки следует рассматривать как весьма приблизительные, так как могут быть различные критерии выделения противоборствующих блоков участников фрагментации, а также сложно отделить последствия фрагментации от политики по укреплению национального экономического суверенитета.

В современных реалиях крупные экономики мира (США, Китай, Европейский союз, Индия, Япония, Южная Корея и другие) стали вводить новую промышленную политику (НПП) и усилили экспортный контроль для защиты национальной безопасности и своих экономических преимуществ. Это вызывает значительную перестройку системы международного разделения труда и ГЦС в таких стратегических областях, как новейшие полупроводники, искусственный интеллект, квантовые вычисления, биотехнологии, фармацевтика и «чистая» энергетика. Как отмечают эксперты VCG, цепочки поставок, основанные на технологиях, все чаще вынуждены бороться с растущими геополитическими трениями по поводу национальной и экономической безопасности. Торговля, которая когда-то формировала геополитику, теперь сама формируется геополитикой [32].

Данную тенденцию выделяет О. Буторина, которая пишет о «протекционизме 2.0» и о новом проявлении деглобализации, которым стало «развернувшееся в последнее время противоборство в сфере высоких технологий, а также активное обращение к политике импортозамещения, локализации и защиты своих рынков от нежелательных иностранных инвесторов» [33. С. 34].

В частности, приоритетом в экономической политике Дж. Байдена стало укрепление национальной безопасности. Были приняты: Закон об инфраструктуре — 1,2 трлн долл. в течение 10 лет на дороги, мосты и кабели для новой энергетики; Закон о полупроводниках — 280 млрд долл. для стимулирования производства полупроводников в Америке; Закон о снижении инфляции — 400 млрд долл., прежде всего на субсидии для «зеленой» энергетики. В целом этот объем субсидий превысит примерно в 2 раза общий объем субсидий федерального правительства в предпандемическое десятилетие.

С новыми законами связано множество правил: от требований обязательного производства электробатарей в Северной Америке до ограничений на импорт и экспорт технологий по соображениям национальной безопасности. Так, чтобы получить кредит в размере 7500 долл. на покупку электромобиля, потре-

бители должны купить автомобиль, собранный в Северной Америке. По крайней мере, половина компонентов аккумуляторов в соответствующих автомобилях также должна быть произведена в Северной Америке. Ветряные, солнечные и геотермальные проекты получают более значительные субсидии, если они будут использовать американскую сталь и железо. Примерно половина производимых ими компонентов также должна производиться в Америке.

Китай в 2020 г. провозгласил одной из важнейших целей долгосрочного развития «стратегию двойной циркуляции», задачей которой является перенос центра тяжести экономической политики с «внешней циркуляции» на «внутреннюю циркуляцию». Китай заявил об усилении приоритетов внутренней экономики путем расширения и удовлетворения внутреннего спроса, а также о необходимости сделать собственную экономику более устойчивой к внешним воздействиям.

НПП ЕС ориентирована на три ключевых приоритета: поддержание глобальной конкурентоспособности европейской промышленности и равных условий игры как дома, так и в мире, обеспечение климатической нейтральности Европы к 2050 г. и формирование ее цифрового будущего. В рамках европейской НПП будет вестись работа по Индустрии 5.0 как «путеводной звезде» Новой промышленной стратегии ЕС; по стратегической автономии и устойчивости цепочек создания стоимости; по обеспечению перехода на цифровые технологии для всех; по стратегической автономии в обороне; по национальным планам устойчивости развития и восстановлению и модернизации промышленной политики [34].

Такая практика фактически отвергает логику абсолютных (А. Смит) и сравнительных (Д. Рикардо) преимуществ, согласно которой страны специализируются на производстве продукции, где они наиболее эффективны, и торгуют остальными товарами. Еще больше обостряет данную проблему активно продвигаемая в последнее время концепция «френдшоринга», которая ограничивает сети цепочек поставок до союзников и дружественных стран. Френдшоринг дает дополнительный импульс переориентации торговых потоков ЕС и США на страны АСЕАН, Индию и Мексику.

В то же время точка зрения об отрицательном влиянии политики самодостаточности на глобализацию в долгосрочном плане некоторыми экспертами ставится под сомнение. Оригинальное мнение по данному поводу высказал Т. Коуэн, заявивший, что сегодняшняя промышленная политика не является альтернативой глобализации, а деглобализация — это новая глобализация. В качестве аргументов он отмечает, что даже самая успешная «националистическая» промышленная политика опирается на сильно глобализованный мир. Если промышленная политика проводится строго на основе одной нации, она обречена на провал. Кроме того, преуспев в развитии отдельных отраслей, национальный бизнес будет поддерживать дальнейшую глобализацию [35].

Подобного мнения придерживается и Дж. Грин, который утверждает, что, хотя мы сталкиваемся с серьезными проблемами, глобализация не закончится. Рассматривая эти проблемы в более длительном историческом контексте, он показал, что глобальная экономика более взаимосвязана, чем когда-либо прежде, а затраты на устранение этой взаимозависимости достаточно высоки, чтобы сделать полный крах вероятным [36].

Такую позицию подкрепляют авторы авторитетного доклада о Глобальном индексе связанности DHL, вышедшего в 2023 г., в докладе подчеркивается, что данные о международных потоках торговли, капитала, информации и людей решительно опровергают представление о том, что глобализация уступила место деглобализации. Устойчивость глобальных потоков является прочной основой для «повторной глобализации», в ходе которой глобализация реформируется, чтобы сделаться лучше для всех [37]. Данные выводы иллюстрирует рис. 2, на котором виден бурный рост потоков информационных обменов, наряду с незначительными колебаниями других трансграничных потоков активов.



Рис. 2. Рост трансграничных потоков отдельных активов.

Источник: [38, р. 16].

На рост новых трансграничных потоков обращают внимание и эксперты Глобального института McKinsey, который с 2010 г. ведет систематические наблюдения за данными процессами. Они отмечают увеличение глобальных

транзакций, которое обусловлено нематериальными активами, услугами и талантами. Именно эти потоки подхватили эстафету от торговли товарами, увеличение доли которой в мировой экономике стабилизировалось примерно в 2008 г. после 30 лет быстрого роста. Потоки услуг, иностранных студентов и интеллектуальной собственности росли примерно в два раза быстрее, чем потоки товаров в 2010–2019 гг. В сфере услуг трансфер наукоемких услуг, включая профессиональные услуги, государственные услуги, ИТ-услуги и телекоммуникации, растет быстрее всего (почти на 50% в год) [39].

Перспективы глобализации. На Всемирном экономическом форуме (ВЭФ) в Давосе, который в 2022 г. перенесли с традиционного января-февраля на май, был представлен доклад Центра ВЭФ для новой экономики, выделивший 4 возможных сценария развития до 2027 г. «находящейся на перепутье» глобализации. Это: 1) Глобализация 5.0: воссоединение мира в физическом и виртуальном единстве; 2) Аналоговые сети: виртуальный национализм (технологические инновации, мобильность рабочей силы и энергетический переход будут стагнировать); 3) Цифровое доминирование: гибкие платформы (виртуальная интеграция); 4) Автаркический мир: системная фрагментация (усиление протекционистских мер, которые замедляют торговлю, инвестиции и возможности трудоустройства за границей) [40].

Очевидно, что ни один из этих сценариев не будет реализован в чистом виде, вероятно совмещение отдельных элементов разных сценариев или появление неожиданного гибридного варианта развития событий. Вместе с тем представляется, что сценарий виртуальной интеграции выглядит не только привлекательнее других, но будет если не доминировать, то оказывать определяющее влияние на развитие будущей глобализации. Тем более что отдельные элементы виртуальной цифровой интеграции отмечаются и в трех других сценариях.

Цифровая экономика, которая основывается на таких технологиях, как искусственный интеллект, нейросети, интернет вещей, облачные вычисления, анализ больших данных, блокчейн, разнообразная робототехника, новые средства коммуникаций, 3 D-принтеры и т.п., предоставляет огромные преимущества в экономическом развитии. По прогнозам бизнес-модели, основанные на цифровых технологиях, дадут до 70% прироста ВВП между 2020 г. и 2030 г. в мировой экономике [41].

Идея виртуальной цифровой глобализации тесно связана с концепцией глобализации потребителей. Ведь в конечном счете именно население является потребителем благ, на выпуск которых ориентирована вся экономическая система взаимодействия хозяйствующих субъектов мировой экономики. При этом рост цифровой связанности потребителей, устройств и машин создает сегменты рынка, выходящие за пределы стран [42].

Огромное значение потребителей для глобализации экономики ярко проявилось во время пандемии COVID-19, когда резкое свертывание туристических и миграционных потоков привело к кризису целых отраслей и производств в промышленности, транспорте и услугах, к разрыву многих устоявшихся ГЦС.

О преимущественно виртуальном цифровом пути развития глобализации с ориентацией на потребителей говорит бурный рост социальных сетей. Число пользователей самых популярных из них превышает население самых крупных государств мира (см. рис. 3).

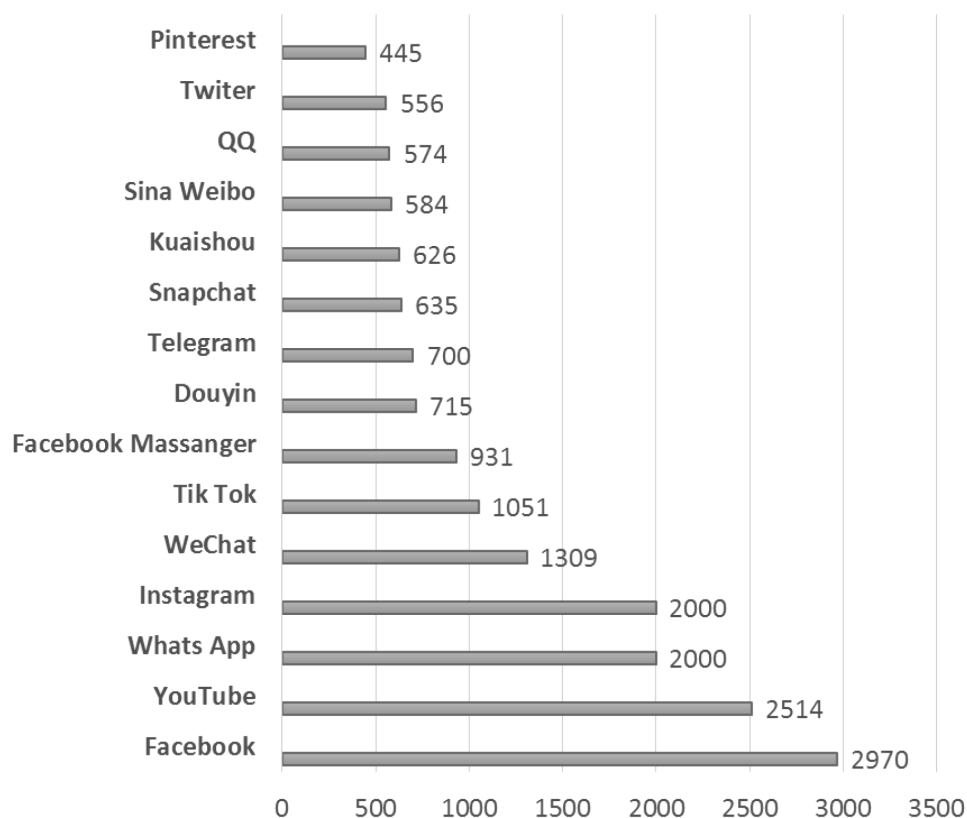


Рис. 3. Число пользователей популярных социальных сетей в мире, на 1 января 2023 г., млн человек.

Источник: составлено автором по [43].

На начало 2023 г. в мире насчитывалось 4,76 млрд пользователей соцсетей, что составляет 59,4% от населения Земли, если же учитывать ограничения для использования соцсетей по возрасту (с 13 лет во многих странах) эта цифра возрастет до 78%. 9 из 10 пользователей Интернета заходят в соцсети каждый месяц, а средний пользователь соцсетей проводит там более 2,5 часов в день [44].

Социальные сети приобретают все большее значение для бизнеса. Они позволяют увеличить охват рынка, включая международные рынки, проводить исследование рынка и сократить расходы на маркетинг; набирать квалифицированный персонал, например, через сайты вакансий, такие как LinkedIn; увеличить доход за счет создания клиентских сетей и рекламы; обмениваться идеями, чтобы улучшить способ ведения бизнеса; следить за своими конкурентами и т.п.

Важную роль в развитии виртуальной цифровой глобализации играет интернет-торговля. По прогнозам, объем трансграничной интернет-торговли B2C (бизнес-потребитель) возрастет в 6,7 раза — с 765 млрд долл. в 2021 г. до 5154 млрд долл. в 2030 г. [45]. При этом в целом интернет-торговля в мире по всем ее категориям будет развиваться более медленными темпами (в 2,6 раза — с 24475 млрд долл. в 2021 г. до 62415 млрд долл. в 2030 г.) [46], что приведет к увеличению ее международного сегмента. Крупнейшими игроками в нем являются Alibaba / AliExpress, Amazon, ASOS, eBay, iHerb, Joom, Lazada, Pinduoduo, Shein, Wish, Zalando, Zooplus.

Новым драйвером виртуальной цифровой глобализации станут цифровые валюты. Несмотря на значительные колебания, прогнозируется, что рынок только криптовалют возрастет к 2030 г. в 2,5 раза по сравнению с 2022 г. (см. рис. 4).

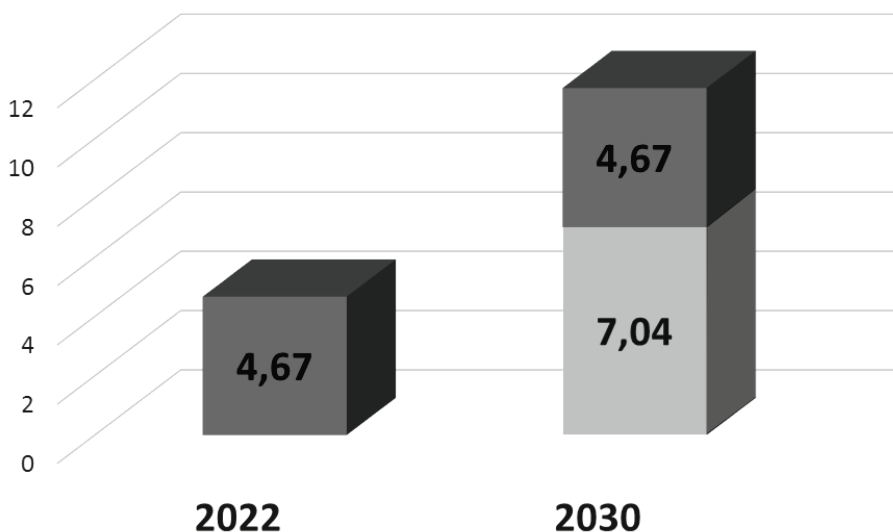


Рис. 4. Глобальный рынок криптовалют, млрд долл.

Источник: составлено автором по [47].

По данным Huobi Research, в 2022 г. в мире насчитывалось около 320 млн пользователей криптовалют, из которых более 40% составляют жители стран Азии. Для сравнения, в 2021 г. число пользователей составляло 295 млн, а в 2020 г. — 101 млн [48].

Фактически можно говорить о криптовалютной глобализации и о становлении системы платежей нового поколения, которая в международных расчетах придёт на смену эпохе господствующих сейчас систем обмена сообщений о банковских платежах SWIFT и систем банковских карт Visa-Mastercard. Новые технологии в этой сфере ориентированы на использование открытого исходного кода, обеспечивающего глобальный доступ для всех потребителей.

Криптовалюта, появившаяся в 2008 г., стала уже важной частью мировой финансовой архитектуры. Она обладает целым рядом преимуществ, особенно востребованных в условиях сегодняшней трансформации всех экономических механизмов глобальной экономики. Она может обеспечить глобальную доступность финансовых услуг для более чем 1,7 млрд человек во всем мире, которые до сих пор не имеют доступа к банковским услугам или пользуются ими недостаточно. Благодаря этому, по оценкам, годовой ВВП стран с развивающейся экономикой вырастет на 3,7 трлн долл. [49].

Широкое использование криптовалюты для трансграничных денежных переводов расширяет денежные потоки из-за снижения потребительских комиссий и комиссий за обмен валют, уменьшения минимальных сумм для инвестирования. Криптовалюта может использоваться для обхода экономических санкций в качестве средства сбережения, позволяющего бороться с инфляцией.

Вместе с тем использование криптовалюты связано с огромными рисками — прежде всего ослабляющими государственную монополию в сфере денежно-кредитной и валютной политики; оно несет огромные угрозы банковской системе и чревато ростом финансового мошенничества и отмывания сомнительных капиталов. Поэтому государственные органы по всему миру стали уделять особое внимание разработке законов, регулирующих обращение криптовалюты, а также изучают возможность введения собственных цифровых валют центрального банка в качестве альтернативы частным криптовалютам.

На конец 2021 г. криптовалюты были разрешены в 20 странах, частично запрещены в 17 и вообще запрещены в 8 странах. В десяти странах G20, на долю которых приходится более 50% мирового ВВП, криптовалюты полностью легальны [50].

Кроме того, по состоянию на начало 2022 г. центральные банки 114 стран, на долю которых приходится более 95% мирового ВВП, изучали возможность введения собственных цифровых валют. Для сравнения, в мае 2020 г. было только таких 35 государств [51].

Выводы. Таким образом, процессы экономической глобализации продолжаются, несмотря на новые вызовы в эпоху фундаментальных трансформаций мировой экономической системы. Они становятся все более сложными и требуют новых подходов для анализа.

Возросший конфликтный потенциал между экономическими агентами обуславливает усиление влияния на оценку глобализации геополитики. Появились новые угрозы глобализации, прежде всего — фрагментация мировой экономики,

вызывающая разрыв сложившихся торговых, инвестиционных и корпоративных связей преимущественно по политическим соображениям. Многие крупные участники мировой экономики стали ориентироваться на усиление самодостаточности экономического развития с целью укрепления своей экономической безопасности.

В то же время, продолжающаяся глобализация приобретает новые формы и все больше отличается от той глобализации, которая началась в конце 20-го века. Особое значение получает виртуальная цифровая глобализация, тесно связанная с глобализацией потребителей. С таких позиций следует подходить к оценке деглобализации, которая является только временной характеристикой системного процесса глобализации, и силы которой способны перебороть антиглобализационные тенденции, усилившиеся в последние 15 лет.

Представленные в данной статье соображения отражают лишь позицию автора и побуждают к дальнейшим научным дискуссиям по данной проблематике, что позволило бы разнообразить и модернизировать подходы к изучению глобализации и деглобализации на современном этапе.

Литература

1. *Некипелов А.Д.* (2001) Глобализация и стратегия развития экономики России. URL: <https://ecfor.ru/wp-content/uploads/2001/fp/4/01.pdf>.
2. *Шишков Ю.В.* (2001) Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ // М.: III тысячелетие.
3. *Богомолов О.Т.* (2007) Мировая экономика в век глобализации // М.: Экономика.
4. *Robinson W.* (2011). *Globalization and the sociology of Immanuel Wallerstein: A critical appraisal* // *International Sociology*. Vol. 26. N6. URL: <https://doi.org/10.1177/026858091039337>.
5. *Aiyar, Shekhar, Ilyina, Anna, et al.* (2023). *Geoeconomic Fragmentation and the Future of Multilateralism*. Staff Discussion Note SDN/2023/001. International Monetary Fund, Washington, DC.
6. *Baldwin R., Martin P.* (1999). Two Waves of Globalisation: Superficial Similarities, Fundamental Differences // NBER Working Paper No. 6904. <https://www.nber.org/papers/w6904.pdf>
7. *Постел-Винай К.* (2020). Глобализация 4.0 и новые модели международного сотрудничества // Вестник международных организаций. Т. 15. № 2. DOI: 10.17323/1996-7845-2020-02-04.
8. *Irwin D.* (2020) The pandemic adds momentum to the deglobalization trend. 23 April. URL: <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/pandemic-adds-momentum-deglobalization-trend>.
9. *Subramanian A., Kessler A.* (2013). The Hyperglobalization of Trade and its Future. URL: <https://www.piie.com/sites/default/files/publications/wp/wp13-6.pdf>.
10. *Schwab K.* (2019). *Globalization 4.0. A New Architecture for the Fourth Industrial Revolution* // Foreign Affairs. 16 January.
11. *PIIE* (2018). What is the Globalization? URL: <https://www.piie.com/microsites/globalization/what-is-globalization>.
12. *WTO* (2019). *Technological innovation, supply chain trade, and workers in a globalized world*. Geneva: The Research Center of Global Value Chains. 184 p.
13. *UNCTAD* (2022). *World Investment Report*. New York: United Nations Publications. 222 p.
14. *Rodrik D.* (1997) Has globalization gone too far? Washington, D. C.: Institute for international economics. 102 p.

15. *Rodrik D.* (2011). *The globalization paradox: Democracy and the future of the world economy.* W.W. Norton & Company. 345 p.
16. *Stiglitz J.* (2002). *Globalization and Its Discontents* // New York – London: W.W. Norton & Co. 260 p.
17. *Bello W.* (2002). *Deglobalisation: Ideas for a New World Economy.* New York: Zed Books. 132 p.
18. *Held D., McGrew A. et al.* (1999) *Global Transformations: Politics, Economics and Culture.* Cambridge: Polity Press. 515 p.
19. *King S.* (2017). *Grave New World: The End of Globalization, the Return of History.* Yale University Press. May. 304 p.
20. *Witt M.* (2016). *The End of Globalization?* INSEAD. November. URL: https://knowledge.insead.edu/sites/www.insead.edu/files/styles/w_650/public/styles/panoramic/public/images/2016/11/istock-516195121.jpg?itok=TJnoWci7.
21. *Hammes T.* (2016). *The End of Globalization? The International Security Implications.* August. <https://warontherocks.com/2016/08/the-end-of-globalization-the-international-security-implications/>.
22. *O'Sullivan M., Subramanian K.* (2015). *The End of Globalization or a more Multipolar World?* Credit Suisse Research Institute, 17 September. 47 p.
23. *The Economist* (2019). *Slowbalisation: The future of global commerce.* 24 January.
24. *Kornprobst M., Wallace J.* (2021). *What is deglobalization?* 18 October. <https://www.chatham-house.org/2021/10/what-deglobalization>.
25. *Goldberg P., Reed T.* (2023). *Is the Global Economy Deglobalizing? And if so, why? And what is next?* <https://www.brookings.edu/bpea-articles/is-the-global-economy-deglobalizing-and-if-so-why-and-what-is-next/>.
26. *Pryke S.* (2022). *Deglobalisation – What's in a World Word?* 27 July. <https://www.globalpolicyjournal.com/blog/27/07/2022/deglobalisation-whats-world-word>.
27. *Paul T.* (2023). *The Specter of Deglobalization* // *Current History* Vol 122 (840): p. 3–8. URL: <https://online.ucpress.edu/currenthistory/article/122/840/3/195020/The-Specter-of-Deglobalization>.
28. *Palley T.* (2019). *The Fracturing of Globalization: Implications of Economic Resentments and Geopolitical Contradictions.* *Challenge*, Vol.62. N1, p. 49–66.
29. *Кирдина-Чэндлер С.Г.* (2022). *Однополярность, многополярность и биполярные коалиции. XXI век* // *Социологические исследования.* № 10. DOI: 10.31857/S013216250022645-2.
30. *Mariotti S.* (2022). *A warning from the Russian–Ukrainian war: avoiding a future that rhymes with the past* // *Journal of Industrial and Business Economics.* N49. DOI: 10.1007/s40812-022-00219-z.
31. *Aiyar, Shekhar, Ilyina, Anna, et al.* (2023). *Geoeconomic Fragmentation and the Future of Multilateralism.* Staff Discussion Note SDN/2023/001. International Monetary Fund, Washington, DC. 42 p.
32. *Koster A., Lang N. et al.* (2023) *In Uncertain Times, Double Down on Business Ecosystems.* https://www.bcg.com/publications/2023/build-business-ecosystem-resilience-in-uncertain-times?utm_campaign=resilience&utm_content=20230412_ipwarm&utm_description=featured_insights&utm_geo=global&utm_medium=email&utm_source=esp&utm_topic=csuiteresilience&utm_usertoken.
33. *Буторина О.* (2022). *Интеграция vs дезинтеграции: что сильнее?* // *Мир перемен.* № 3. DOI: 10.51905/2073-3038_2022_3_22.
34. *CEPS* (2022). *The New Industrial Strategy for Europe.* 20 p. <https://www.ceps.eu/wp-content/uploads/2022/01/Prospectus-CEPS-Forum-on-the-New-Industrial-Strategy-for-Europe.pdf>.
35. *Cowen T.* (2023). *Deglobalization Is the New Globalization.* 3 February.
36. <https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2023-02-03/deglobalization-is-the-new-globalization>
37. *Green J.* (2019). *Is Globalization Over?* *Cambridge: Polity.* 154 p.

38. WEF (2023). Globalization has rallied and is even working better - new report. 15 March. <https://www.weforum.org/agenda/2023/03/globalization-reglobalization-dhl-global-connectedness-index-2023/>.
39. Altman S., Bastian C. (2023). DHL Global Connectedness Index 2022. An in-depth report on the state of globalization. 301 p.
40. Seong J., White O. et al. (2022). Global flows: The ties that bind in an interconnected world. MGI. 15 November. <https://www.mckinsey.com/capabilities/strategy-and-corporate-finance/our-insights/global-flows-the-ties-that-bind-in-an-interconnected-world>.
41. WEF (2022). Four Futures for Economic Globalization: Scenarios and Their Implication. May. URL: https://www3.weforum.org/docs/WEF_Four_Futures_for_Economic_Globalization_2022.pdf.
42. WEF (2022). Shaping the Future of Digital Economy and New Value Creation. 9 March. URL: <https://www.weforum.org/platforms/shaping-the-future-of-digital-economy-and-new-value-creation>.
43. Bhattacharya A., Khanna D. et al. (2017). Going Beyond the Rhetoric. URL: <https://www.bcg.com/publications/2017/new-globalization-going-beyond-rhetoric>.
44. Statista (2023). Most popular social networks worldwide as of January 2023. URL: <https://www.statista.com/statistics/272014/global-social-networks-ranked-by-number-of-users/>.
45. Datareportal (2023). Global Social Media Overview. URL: <https://datareportal.com/social-media-users>.
46. Researchandmarkets (2023). Global Cross-Border B2C E-Commerce 2023. URL: <https://www.researchandmarkets.com/reports/5305918/global-cross-border-b2c-e-commerce-2023>.
47. Cryptocurrency Market Size, Share & Trend Analysis Report.2023. URL: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/cryptocurrency-market-report>.
48. Huobi Research (2022). Global Crypto Industry Overview and Trends [2022–2023 Annual Report]. 8 December. URL: <https://research.huobi.com/#/ArticleDetails?id=356>.
49. International Finance (2022). How Can Cryptocurrency Reshape the Global Economy? 21 March. URL: <https://internationalfinance.com/how-cryptocurrency-reshape-global-economy/>.
50. Kumar A., Brownstein G. and Chhangani A. (2022). Cryptocurrency Regulation Tracker. URL: <https://www.atlanticcouncil.org/programs/geoeconomics/>.
51. Kumar A., Brownstein G. et al. (2022) Central Bank Digital Currency Tracker. 2 June. URL: <https://www.atlanticcouncil.org/cbdctracker/>.

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

Grand Ph.D. in Economics, Professor, Chief Research Fellow,
Institute of Economics (RAS) (Moscow, Russia)

GLOBALIZATION AND DEGLOBALIZATION OF THE WORLD ECONOMY IN THE ERA OF CHANCE. SOME CONTROVERSIAL ISSUES

The article assesses the key aspects of the revitalized scientific debate on globalization and deglobalization during the period of fundamental transformations of the world economy. Based on a critical understanding of numerous studies by foreign and Russian scholars, as well as on the author's analysis, it is shown that globalization is a systemic process, while deglobalization can be a characteristic of only certain periods of its development. New threats to globalization have emerged, primarily the fragmenta-

tion of the world economy and increased self-sufficiency in economic policy. Of particular importance is virtual digital globalization, which will become the main direction of globalization development in the medium term.

Keywords: deglobalization, slowization, economic wars, fragmentation, sovereignization, import substitution, virtual globalization.

DOI: 10.31857/S020736760027077-3

© 2023

Ирина Соболева

доктор экономических наук, главный научный сотрудник

Института экономики Российской академии наук (г. Москва, Российская Федерация)

(e-mail: irasobol@gmail.com)

ЗАНЯТОСТЬ В НЕБЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЯХ И СОЦИАЛЬНОЕ САМОЧУВСТВИЕ РАБОТНИКОВ

В статье на основе данных Роструда и Комплексного наблюдения условий жизни населения Росстата прослежена динамика занятости в неблагоприятных условиях, выявлены категории работников, находящиеся под повышенным риском попадания в зону действия неблагоприятных производственных факторов, установлена взаимосвязь условий труда работников и аспектов их социального самочувствия, связанных с работой. Обоснованы проблемные зоны, требующие внимания государства: рост доли занятых на тяжелой работе, широкое распространение стрессовых ситуаций на рабочих местах и выпадение из статистического учета значительной части производственного травматизма. Установлено, что занятость в неблагоприятных условиях сопряжена с целым шлейфом негативных последствий для работников, а потому приводит к существенному ухудшению их социального самочувствия.

Ключевые слова: занятость, условия труда, вредные производственные факторы, стресс, факторы уязвимости, социальное самочувствие, удовлетворенность работой.

DOI: 10.31857/S020736760028112-2

Одной из наиболее серьезных угроз для воспроизводства национального человеческого потенциала в стратегической перспективе является недостаточное внимание к обеспечению здоровых и безопасных условий труда. На протяжении многих лет при обсуждении качества занятости на первый план выдвигается проблема недостаточности заработной платы для обеспечения достойного уровня жизни. Эта проблема действительно стоит очень остро. При том, что уровень безработицы упал до минимальных значений, а ситуацию в сфере труда можно характеризовать как сверхзанятость, в силу низкого уровня зарплаток значительная часть работающего населения не в состоянии обеспечить своим семьям достойный уровень жизни [10]. Согласно результатам Комплексного наблюдения условий жизни населения, регулярно проводимого Росстатом на протяжении последнего десятилетия, почти половина российских домохозяйств устойчиво отмечает нехватку ресурсов для того, чтобы справиться с неожиданно возникающими расходами — такими как оплата срочно необходимых медицинских услуг, срочного ремонта жилья, замены пришедших в негодность предметов длительного пользования и самой простой мебели. Финансовую возможность выехать в отпуск хотя бы на одну неделю в год в России также имеют лишь чуть более половины семей. Только одно из четырех домохозяйств относительно легко «сводит концы с концами» при покупке самого

необходимого. В этих обстоятельствах проблема низких зарплат неизбежно выдвигается в список приоритетных.

Следует, однако, отметить, что опасность недостаточных доходов от занятости состоит также и в том, что эта болезненная проблема «оттягивает на себя» внимание от других уязвимых зон сферы труда, игнорирование которых может иметь далеко идущие отрицательные эффекты в области человеческого развития. Необходимость комплексной многоаспектной оценки качества занятости последовательно отстаивается Международной организацией труда (МОТ), предложившей в этих целях концепцию социально-экономической защищенности в сфере труда [17]. В ее рамках обоснованы семь ключевых аспектов качества занятости, характеризующих не только стабильность и надежность существования работника в сфере труда, обеспечивающих воспроизводство его рабочей силы на достойном уровне, но и возможности самореализации в трудовом процессе, приобретения новых знаний и навыков, профессионального и карьерного роста. Последнее более чем актуально сегодня в условиях стремительных изменений технологических процессов, что требует от работника непрерывной адаптации к структурным сдвигам спроса на труд [11]. При этом отнюдь не теряет актуальности базовый уровень защищенности в сфере труда, являющийся залогом поддержания физического и психического здоровья работающего населения — понятно, что утрата здоровья делает аспекты, связанные с развитием и усвоением нового недостижимыми и неактуальными [12].

В статье предпринята попытка оценить ситуацию с защищенностью в области условий труда, выявить категории работников, чаще других попадающих в зону действия неблагоприятных факторов, и показать взаимосвязь условий труда работников и некоторых аспектов их социального самочувствия.

Методология исследования

Информационной базой исследования служит Комплексное наблюдение условий жизни населения (КОУЖ), которое проводится во исполнение Постановления Правительства Российской Федерации от 27 ноября 2010 года № 946 «Об организации в Российской Федерации системы федеральных статистических наблюдений по социально-демографическим проблемам и мониторинга экономических потерь от смертности, заболеваемости и инвалидизации населения». Комплексный характер обследования означает, что оно охватывает широкий круг аспектов, характеризующих качество жизни населения, важнейшими из которых являются характеристики социальной защищенности в различных сферах, включая сферу труда, параметры образования и здоровья населения, доступность социально значимых благ. С 2014 г. КОУЖ проводится на регулярной основе каждые два года и охватывает около 60 тыс. домохозяйств во всех субъектах Российской Федерации. Обширный блок индивидуальной

анкеты обследования¹ посвящен характеристике различных аспектов условий труда. Респондентов просят оценить безопасность условий труда с точки зрения вероятности несчастного случая, воздействие вредных и других неблагоприятных факторов, степень тяжести выполняемой работы.

Следует отметить, что информация о состоянии условий труда, в особенности в том, что касается его безопасности (производственного травматизма), доступна отнюдь не только из обследований. На этот предмет существует достаточно обширная отчетность различных государственных министерств и ведомств. Однако полученные этим путем данные, как правило, характеризуют далеко не все сегменты национального рынка труда, поскольку подробная отчетность в основном собирается по крупным и средним предприятиям и организациям и не учитывает работников, занятых на мелких и микропредприятиях, фрилансеров и другие категории населения, самостоятельно обеспечивающего себя работой, а также — работающих по найму у физических лиц. Кроме того, статистические формы отчетности экономических единиц далеко не всегда предоставляют информацию по социально-демографическим категориям работников, а потому плохо пригодны для анализа проблем микроуровня, в том числе связанных с далеко не равным распределением такого неявного социального блага, как качество занятости, базовой основой которого являются безопасные и здоровые условия труда.

Считается, что преимущество массивов статистических данных, получаемых на основе отчетности предприятий и организаций, состоит в высокой степени достоверности информации из официальных источников, поскольку она собирается в ходе производственной деятельности на непрерывной основе специально обученным персоналом. Однако даже предварительный анализ данных регулярной статистической отчетности, отслеживающей индикаторы условий труда, заставляет усомниться в высоком их качестве. Особенно ярко несовершенство отчетности дает о себе знать в том, что касается информации об уровне производственного травматизма, которую Росстат аккуратно собирает в рамках программы индикаторов достойного труда. Так, согласно данным Росстата, в российской экономике в течение года производственную травму получает едва ли один из тысячи работников. В то же время в большинстве европейских стран соответствующий показатель в 15–20 раз выше, что само по себе заставляет усомниться в достоверности российской отчетности. Картина кардинально меняется, если сопоставлять уровень производственного травматизма со смертельным исходом. В то время как в Евросоюзе смертельным исходом сопровождается в среднем одна из 900 травм, в России, насколько можно судить по официальной статистике — каждая восемнадцатая [6]. Масштабность

¹ В каждом раунде КОУЖ опрос проводится на основе трех анкет: анкеты для домохозяйства, индивидуальной анкеты для лиц в возрасте 15 лет и более и анкеты по детям в возрасте до 15 лет.

расхождений заставляет предположить, что значительная часть производственного травматизма не попадает в отчетность и не учитывается статистикой.

В целях компенсации недостатков официальной статистики Росстат регулярно проводит серию обследований населения по социально-демографическим проблемам, наиболее представительным из которых является КОУЖ, охватывающее все категории экономически активного населения и представляющее разноплановую информацию в привязке к индивидуальным респондентам, что открывает большой простор для анализа, прежде всего — социальных процессов и проблем трудовой сферы. Следует специально подчеркнуть, что информация, доступная на основе КОУЖ, содержит не только субъективные оценки и мнения работников в отношении различных аспектов их жизни и трудовой деятельности, но и обширную фактологическую информацию, на основе которой формируются статистические ряды, более полно по сравнению с данными отчетности характеризующие многие аспекты развития трудовой и социальной сфер.

Необходимо, однако, признать, что достоверность информации, доступной на основе обследований, несколько ниже по сравнению с данными отчетности. Участники опросов могут случайно или намеренно (в особенности когда речь идет о заработках и других доходах) предоставлять неполные или неточные сведения. С осторожностью следует относиться и к субъективной оценочной информации, не всегда соответствующей реальному положению вещей. Например, высокая удовлетворенность теми или иными аспектами трудовой деятельности может быть следствием заниженных притязаний работника [16, 21]. В то же время большинство исследователей сходится на том, что субъективные оценки служат полезным инструментом экономического анализа и уж точно незаменимы, когда в фокусе исследования находятся социальные процессы и субъективное благополучие работников [1, 2, 18, 20].

Исследование в основном базируется на данных последнего раунда КОУЖ, проведенного в 2022 г. По мере необходимости привлекаются также данные 2014–2020 гг. КОУЖ предоставляет весьма широкий круг индикаторов, позволяющих достаточно полно характеризовать защищенность работающего населения в базовом аспекте условий труда. В числе таких индикаторов — оценка респондентами условий труда с точки зрения степени его тяжести, воздействие вредных и других неблагоприятных производственных факторов, а также наличие и частота стрессовых ситуаций. В то же время доступные КОУЖ индикаторы социального самочувствия позволяют осветить лишь ряд аспектов этого многопланового явления. В частности, анкета обследования не содержит вопросов об общей удовлетворенности жизнью и общей удовлетворенности работой, которые обычно применяют исследователи для интегральной оценки социального самочувствия [19]. Тем не менее в обследовании Росстата присутствует широкий спектр вопросов, посвященных удовлетворенности различными аспектами трудовой деятельности, что

позволяет получить представление об этой важнейшей стороне социального самочувствия.

Динамика занятости в неблагоприятных условиях

Данные официальной статистики и аналитических материалов Роструда фиксируют, что новое тысячелетие ознаменовалось определенным позитивным сдвигом в области условий труда. Так, характеризуя основные тенденции в этой области, аналитический обзор Минтруда фиксирует четкий тренд сокращения производственного травматизма как в абсолютном, так и в относительном выражении. Устойчивая понижательная тенденция фиксируется по всем наблюдаемым официальной статистикой индикаторам производственного травматизма, кроме одного: числа человеко-дней нетрудоспособности, приходящихся на одного пострадавшего от несчастного случая на производстве — числа, возросшего более чем в полтора раза (с 28,3 в 2000 г. до 49,9 в 2020 г.) [8. С. 6], что служит дополнительным подтверждением гипотезы о том, что официальная отчетность фиксирует, в основном, наиболее тяжелые травмы, при том, что существенная и, возможно, растущая доля производственного травматизма остается вне ее поля зрения.

Масштабы занятости во вредных условиях, согласно отчету Минтруда, расширялись вплоть до 2013 г. (с 18,8% в 2001 г. до 32,2% в 2013 г.). Резкий скачок индикатора наблюдался в 2014 г. и был связан с пересмотром методики учета. По новой методике список вредных воздействий был существенно расширен. В дальнейшем отмечалось скромное, но устойчивое снижение с 39,7% в 2014 г. до 37,3% в 2020 г. [8. С. 8]. Увеличение доли занятых на тяжелой работе также происходило постепенно: с 12,0% в 2011 г. до 20,2% в 2020 г. В отчете Минтруда этот тренд объясняют «локализацией работы, выполняемой в условиях повышенной тяжести трудового процесса» [8. С. 48].

Отчасти совпадающую с данными отчетности, но все же несколько иную динамику ситуации рисует КОУЖ, в котором характеристика условий труда базируется на субъективных оценках работников (см. табл.1). Сопоставление результатов обследования с данными Минтруда показывает, что во многих случаях субъективное восприятие условий труда рисует более оптимистичную картину по сравнению с данными официальных замеров. Прежде всего это касается присутствия вредных для здоровья воздействий. По данным анкетирования работников доля на постоянной основе испытывающих на своих рабочих местах воздействие вредных производственных факторов постепенно снижалась с 18,8% в 2014 г. до 15,4% в 2020 г., что примерно вдвое ниже официальной оценки доли занятых во вредных условиях. Не следует, однако, забывать, что еще около трети работников сталкиваются с воздействием вредных факторов не на постоянной основе, а время от времени, а полностью свободны от такого воздействия лишь немногим более половины работников, и эта доля оставалась стабильной на протяжении всех раундов обследования.

Таблица 1

Динамика распределения работающего населения по основным характеристикам условий труда

Характеристика условий труда	2014 г.	2016 г.	2018 г.	2020 г.	2022 г.
очень тяжелая работа	3,5	3,4	2,8	2,9	2,4
тяжелая работа	9,3	9,5	18,2	19,2	19,0
работа средней тяжести	50,6	50,2	55,0	54,4	54,4
легкая работа	36,6	35,6	23,7	23,4	24,0
<i>Постоянно испытывают на работе</i>					
нервное напряжение, стрессы	21,4	18,5	19,5	19,4	17,2
воздействие вредных факторов	18,8	16,9	18,6	17,7	15,4
другие неудобства (холод, сырость и т. п.)	13,3	12,1	11,4	11,2	8,6
<i>Иногда испытывают на работе</i>					
нервное напряжение, стрессы	49,4	50,6	51,9	52,2	54,6
воздействие вредных факторов	27,1	28,5	27,7	29,7	30,6
другие неудобства (холод, сырость и др.)	30,6	31,0	29,8	30,2	30,4
<i>Не испытывают на работе</i>					
нервное напряжение, стрессы	29,2	30,5	28,6	28,4	28,2
воздействие вредных факторов	54,1	53,9	53,6	52,6	53,9
другие неудобства (холод, сырость и др.)	56,1	56,2	58,7	58,4	60,8
<i>Выполняли работу, которую они считают</i>					
совершенно безопасной	32,2	28,6	24,5	24,3	24,3
достаточно безопасной	30,1	36,4	38,8	39,0	41,2
опасной в некоторой мере	30,5	28,9	30,6	31,0	29,7
опасной	7,2	5,9	6,1	5,7	4,7

Источник: составлено по данным КОУЖ за соответствующие годы.

Медленно, но все же снижается доля работников, испытывающих на своих рабочих местах такие неудобства, как холод и сырость. Сегодня с ними сталкиваются около 40% работников, причем 8,6% — на постоянной основе.

Тревожная ситуация наблюдается по такому индикатору условий труда, как нервное напряжение, наличие стрессовых ситуаций. Следует отметить, что, несмотря на довольно широкую распространенность проблемы психологических перегрузок, этот индикатор не фиксируется (да, пожалуй, и не может быть надежно зафиксирован) официальной статистикой. Получить о нем представление возможно лишь на основе обследований работников. Как показывают данные КОУЖ, на протяжении всех раундов доля работников, не испытываю-

щих на своих рабочих местах стрессовых ситуаций, не превышала 30% и не демонстрировала тенденции к сокращению. Правда зафиксировано небольшое снижение доли тех, кто находится под стрессом постоянно (с 21,4% в 2014 г. до 17,2% в 2022 г.). Тем не менее на сегодняшний день под постоянным стрессом пребывает почти каждый пятый работник.

Небольшое улучшение прослеживается в аспекте безопасности условий труда. Доля работников, оценивших свою работу как совершенно безопасную или достаточно безопасную с 2014 г. по 2022 г. выросла на 3,4 процентных пункта и достигла 65,7%. Тем не менее, примерно треть работников заняты на «опасных в некоторой мере» и «просто опасных» рабочих местах.

Наименее благоприятную динамику демонстрирует занятость на работе с тяжелыми условиями труда. Причем, если официальная отчетность фиксировала постепенный рост доли занятых на тяжелой работе на протяжении 10 лет, КОУЖ фиксирует ее резкий скачок: между 2014 г. и 2016 г. занятость на тяжелой и очень тяжелой работе выросла почти вдвое с 12,9% до 23%, и этот уровень сохранился в двух последующих раундах. Одновременно занятость на легкой с точки зрения физических усилий работе в полтора раза сократилась.

При том, что каждый из рассмотренных факторов неблагоприятных условий труда существенно снижает качество занятости сравнительно небольшой части работающего населения, их совокупное влияние распространяется на очень широкий контингент занятых. По нашим расчетам на материалах последнего раунда КОУЖ (2022 г.), влияние, по крайней мере, одного неблагоприятного фактора (занятость на тяжелой, очень тяжелой или опасной работе, нахождение под постоянным воздействием вредных факторов, других неудобств или стрессов) испытывали на себе 51,4%, т. е. более половины работающего населения. При этом каждый десятый работник (10,8%) постоянно испытывает на себе действие, по крайней мере, трех факторов неблагоприятных условий труда.

Таким образом, ситуацию в области изменения условий труда, как в отражении официальной отчетности, так и в зеркале субъективных оценок работников, вряд ли можно назвать благополучной. Особую тревогу вызывают увеличение доли занятых на тяжелой работе, широкое распространение стрессовых ситуаций и выпадение из статистического учета значительной части производственного травматизма.

Риски уязвимости в аспекте условий труда

Очевидно, что условия труда различаются, прежде всего, в зависимости от вида экономической деятельности. Значительная часть рабочих мест с неблагоприятными условиями труда сосредоточена в добывающих отраслях, металлургии, нефтехимии и ряде других сфер. Этот аспект достаточно полно, хотя и не безукоризненно, отслеживается в статистической отчетности различных ведомств и не обделен вниманием исследователей [3, 5]. Другой, реже применяемый, но не менее важный подход к исследованию рисков, связанных

с неблагоприятными условиями труда — подход со стороны индивидуальной социально-экономической безопасности: какие категории работающего населения в большей, а какие в меньшей степени подвержены риску попадания в неблагоприятные условия труда, в том числе и в зону наименьшего благоприятствования, т. е. в те 10,8% занятых, которые постоянно испытывают на себе действие, по крайней мере, трех неблагоприятных производственных факторов.

Российское законодательство существенно ограничивает занятость женщин на рабочих местах с тяжелыми, вредными и опасными условиями труда. Поэтому риск занятости в неблагоприятных условиях предсказуемо выше для мужчин. При этом масштаб гендерного скоса для разных факторов различен. Наиболее заметен он в том, что касается опасной работы. По результатам последнего раунда КОУЖ, в 2022 г. работу, сопряженную с высокой опасностью с точки зрения несчастного случая, выполняли 8,8% мужчин и лишь 0,7% женщин, в то время как лишь 13,0% мужчин и более трети (35,8%) женщин расценивают свою работу как совершенно безопасную. На тяжелой и очень тяжелой работе были заняты 31,9% мужчин и 11,7% женщин. В том же русле находятся результаты вовлеченности мужчин и женщин в производства с вредными условиями труда. Под постоянным воздействием вредных или иных неблагоприятных факторов, таких как холод и сырость, находятся более четверти (25,2%) мужчин и 9,7% женщин.

Иная ситуация наблюдается в аспекте вовлеченности в работу, сопряженную с высоким нервным напряжением. Этот фактор сегодня не регламентируется законодательством об охране труда женщин, а в системе гендерных стереотипов высокая нагрузка на нервную систему, в отличие от повышенной опасности или больших физических затрат, не ассоциируется с традиционно мужскими видами деятельности. В результате с повышенной нервной нагрузкой мужчины и женщины сталкиваются на рабочих местах примерно в равной мере. Под постоянным стрессом на всем протяжении рабочего времени, по данным КОУЖ, находятся 16,9% мужчин и 16,5% женщин, т. е. примерно каждый шестой работник вне зависимости от пола.

В целом, однако, не только по общим масштабам вовлеченности, но и по интенсивности воздействия неблагоприятных условий труда более уязвимой выступает мужская часть работающего населения. Среди лиц, испытывающих в процессе трудовой деятельности одновременное воздействие, по крайней мере, трех неблагоприятных факторов, доля мужчин составляет 80,6%. Вероятность оказаться в этой особо неблагоприятной зоне составляет 17,8% для мужчин и лишь 4,1% для женщин.

Риски занятости на рабочих местах с неблагоприятными условиями труда зависят от возраста работников. Как видно из таблицы 2, здесь прослеживается довольно устойчивая закономерность: молодежь и работники старших возрастов реже заняты на таких рабочих местах. Сам по себе такой результат

предсказуем. Многие исследования отмечают, что работники младших возрастов более требовательны к качеству рабочих мест по сравнению с предыдущими поколениями и предпочитают «чистую» работу, не сопряженную с физическими усилиями и воздействием вредных факторов [4, 13]. В свою очередь, работники, достигшие пенсионного возраста и получившие дополнительный источник средств к существованию, во многих случаях стремятся перейти на пусть менее оплачиваемую, но более легкую и спокойную работу или вовсе покинуть рынок труда, особенно если были заняты в тяжелых, вредных или опасных условиях.

Таблица 2

Доля занятых в неблагоприятных условиях труда по возрастным группам в 2022 г.

Характеристика условий труда	Возрастная группа			
	до 30	30–44	45–59	60+
тяжелая и очень тяжелая работа	20,0	21,7	22,6	18,8
опасная работа	30,0	33,1	36,2	36,2
нервное напряжение, стрессы	14,2	17,7	16,9	14,2
воздействие вредных факторов и / или др. неудобств	14,7	17,1	18,5	16,3
воздействие трех и более неблагоприятных факторов	9,4	11,0	11,3	9,2

Источник: рассчитано по данным КОУЖ 2022.

В то же время следует отметить, что, вопреки ожиданиям, возрастные различия в доле занятых на рабочих местах с неблагоприятными условиями труда не так уж велики, в особенности в том, что касается занятости на тяжелой и опасной работе. В аспекте занятости в опасных с точки зрения вероятности несчастного случая условиях пожилые работники даже более уязвимы, чем находящиеся на пике трудоспособности. Относительно низкая доля занятых во вредных для здоровья условиях среди молодежи скорее всего может объясняться нормативными запретами для самых младших возрастных групп, а низкая доля отметивших высокое нервное напряжение – большей стрессоустойчивостью молодежи.

Значимым фактором, определяющим вероятность попадания в зону неблагоприятных условий занятости, является тип контракта, заключаемого с работником. Как видно из табл. 3, между занятостью на тяжелой, вредной и опасной работе и типом трудового договора, закрепляющим специфику отношений работника и работодателя, прослеживается отчетливая зависимость. Чем более устойчивые трудовые отношения устанавливает договор, тем меньше вероятность того, что работник попадает под действие неблагоприятных факторов.

Наиболее уязвимыми являются работники, трудоустраивающиеся неформально, на основе устной договоренности. В то же время, среди этой категории наименьшая доля указавших, что постоянно испытывают на работе нервное напряжение, стресс. На наш взгляд, это может быть связано не только со спецификой той или иной трудовой деятельности, но и с тем, что эта категория работников не слишком дорожит текущей занятостью, не связывает свои карьерные устремления с конкретным работодателем, а потому не очень ответственно относится к выполняемым обязанностям.

Таблица 3

Доля занятых в неблагоприятных условиях труда по типу трудового договора в 2022 г.

Характеристика условий труда	Тип трудового договора		
	Бессрочный	На определенный срок	Устная договоренность
тяжелая и очень тяжелая работа	20,2	25,7	38,5
опасная работа	33,5	41,9	43,8
постоянное нервное напряжение, стрессы	17,6	17,5	7,8
постоянное воздействие вредных факторов и/или др. неудобств	16,9	21,0	25,1
воздействие трех и более неблагоприятных факторов	10,6	13,9	14,7

Источник: рассчитано по данным КОУЖ 2022.

Социальное самочувствие занятых в неблагоприятных условиях

В мировой практике существует два основных пути смягчения проблемы занятости в неблагоприятных условиях. Наиболее очевидный состоит в улучшении качества рабочих мест, их модернизации. Другой подход предполагает предоставление монетарных (повышение заработной платы или специальные компенсационные выплаты) или немонетарных (сокращение рабочего времени, удобный режим работы и т.п.) компенсаций, ставящих работников, занятых в тяжелых, вредных и / или опасных условиях, по другим аспектам занятости в более выгодное положение по сравнению с работниками не менее высокой квалификации, занятыми на более привлекательных с точки зрения условий труда рабочих местах [6, 9]. Поскольку эти подходы не исключают друг друга, очень часто практикуется их совмещение: работодатели и государство предпринимают усилия и в том, и в другом направлении. При этом в весьма характерной для России ситуации недостаточности заработной платы для удовлетворения на достойном уровне материальных и социальных потребностей работник может быть склонен примириться с наличием неблагоприятных факторов на рабочем месте при условии компенсаций. Таким образом, растет

опасность «скоса» промышленной политики и усилий работодателей в сторону компенсационного подхода.

Оценить реальные результаты выбора работников в пользу рабочих мест с неблагоприятными условиями труда в надежде получить монетарные и / или немонетарные компенсации, можно, в том числе на основе сопоставления параметров социального самочувствия работников, занятых в более и менее благоприятных условиях. КОУЖ дает возможность такого сопоставления по достаточно широкому кругу индикаторов. Прежде всего, это различные грани удовлетворенности работой. Развернутая характеристика удовлетворенности работой включает внешние инструментальные и внутренние, связанные с имманентными характеристиками процесса труда, аспекты [14, 15]. Среди инструментальных индикаторов ведущую роль играет монетарный, измеряемый через удовлетворенность заработком. К разряду инструментальных относят также так называемые гигиенические индикаторы, которые характеризуют прежде всего удовлетворенность условиями труда. К числу гигиенических индикаторов, доступных из КОУЖ, относятся также удовлетворенность режимом работы и степенью ее надежности. Внутреннюю удовлетворенность, связанную с содержанием труда, характеризуют удовлетворенность выполняемыми обязанностями, а также профессиональное и моральное удовлетворение, получаемое от работы.

При хорошей работе компенсационных механизмов субъективное восприятие собственной рабочей ситуации у занятых на рабочих местах с неблагоприятными условиями труда по большинству аспектов должно быть, по крайней мере, не хуже, чем у работников, занятых в более благоприятных условиях. Так ли это на самом деле? Для ответа на этот вопрос сравним уровень удовлетворенности различными аспектами собственной ситуации в сфере труда группы занятых, испытывающих на рабочих местах воздействие трех и более неблагоприятных факторов, с остальными работниками, занятыми в более благоприятных условиях (см. табл. 4).

Первое, что обращает на себя внимание — достаточно высокая удовлетворенность условиями труда, наблюдаемая среди работников, занятых в крайне неблагоприятных условиях. Несмотря на то, что эти работники постоянно испытывают на себе воздействие, по крайней мере, трех неблагоприятных факторов, т. е. их работа одновременно тяжелая, сопряженная с опасностью или стрессом, а также с воздействием вредных веществ, сыростью, шумом и т. д., — более половины из них считают такие условия труда для себя вполне приемлемыми. Тем не менее уровень удовлетворенности условиями труда, как и следовало ожидать, значительно выше у тех работников, которые с неблагоприятными производственными факторами не сталкивались или сталкивались не так часто.

Можно было бы ожидать, что, так как за более тяжелый, опасный и т. п. труд положено дополнительное вознаграждение, эти работники выиграют в оплате труда и удовлетворенность заработком у них будет выше. Однако ситуация

складывается с точностью до наоборот. Среди занятых в особо неблагоприятных условиях доля вполне удовлетворенных заработком несколько ниже, чем у остальных работников, а доля абсолютно неудовлетворенных существенно выше. Аналогичная ситуация складывается и по гигиеническим индикаторам, непосредственно с условиями труда не связанным. Занятых в неблагоприятных условиях труда относительно чаще не устраивает режим работы, и они в меньшей степени удовлетворены гарантиями занятости, предоставляемыми работодателем. Проигрывают они остальным работникам и по аспектам удовлетворенности, непосредственно связанным с трудовым процессом — таким как удовлетворенность своими обязанностями, профессиональное и моральное удовлетворение от выполняемой работы.

Таблица 4

Удовлетворенность работников, занятых в разных условиях, различными аспектами занятости в 2022 г.

Аспект удовлетворенности	Доля работников, занятых			
	в неблагоприятных условиях труда		в относительно благоприятных условиях труда	
	Вполне удовлетворены	Совсем не удовлетворены	Вполне удовлетворены	Совсем не удовлетворены
Зарботок	45,1	10,5	50,5	6,9
Условия труда	55,5	4,8	82,8	1,0
Режим работы	73,3	3,6	86,9	0,9
Надежность работы	68,8	3,5	79,0	1,5
Выполняемые обязанности	69,7	3,4	82,0	1,2
Профессиональное удовлетворение	62,9	5,8	74,0	3,5
Моральное удовлетворение	4,6	69,9	2,5	78,8

Источник: рассчитано по данным КОУЖ 2022.

Давая оценку полученным результатам, следует принять во внимание, что удовлетворенность формируется под воздействием сложного комплекса факторов. До определенной степени она отражает объективное положение вещей (в данном случае реальную ситуацию работников, занятых в различных условиях, соотношение и достаточность их заработков), но это отражение может быть искажено под влиянием тех или иных обстоятельств. В данном случае можно предложить по крайней мере две альтернативные трактовки соотношения субъективного восприятия и реальности. Возможно, оценки работников фиксируют объективную ситуацию, а значит, существует кластер рабочих мест,

для которого характерен комплекс неблагоприятных характеристик, таких как плохие условия труда, серьезное отставание заработков от трудового вклада, низкие гарантии сохранения рабочего места, неудобный режим работы и т. д. Не менее правдоподобно выглядит гипотеза, в соответствии с которой работники переоценивают размеры компенсаций, на которые они рассчитывают за испытываемые неудобства, что естественным образом снижает уровень удовлетворенности. Однако и в том и в другом случае имеет место похожий результат: занятость в неблагоприятных условиях сопряжена с целым шлейфом негативных последствий для работников, не обязательно прямо связанных с условиями труда, а потому приводит к существенному ухудшению их социального самочувствия.

Литература

1. Автономов В.С., Автономов Ю.В. Общая теория «споров о методах» в экономической науке // Общественные науки и современность. 2016. № 4. С. 5–20.
2. Бакеев М.Б., Лола И.С. Использование опросов-самоотчетов в экономической науке: методологические барьеры и их преодоление // Вопросы экономики. 2023. № 9. С. 103–120.
3. Елин А.М., Шумилин В.К. Оценка условий и безопасности труда на основе паспортов рабочих мест // Охрана и экономика труда. 2016. № 1 (22). С. 4–17.
4. Калашникова И.В., Медведева Г.Г., Сигитова М.А., Филиппова К.В. Ценности и предпочтения молодежи на российском рынке труда // Вестник Тихоокеанского государственного университета. 2022. №1 (64). С. 145–154.
5. Козицкий С.С., Рейнерт Д. Будущие вызовы в мире труда и их влияние на охрану труда // Охрана и экономика труда. 2016. № 4 (25). С. 101–104.
6. Корж В.А. Основные направления улучшения условий труда работников // Охрана и экономика труда. 2015. № 3 (20). С. 4–7.
7. Кубишин Е.С. Проблемы достоверности учета профессиональной заболеваемости в России и пути их решения // Социально-трудовые исследования. 2023. № 1 (50). С. 94–107. DOI: 10.34022/2658-3712-2023-50-1-94-107.
8. Результаты мониторинга условий и охраны труда в Российской Федерации в 2020 году. М., 2021. URL: https://vcot.info/uploads/researches_file/619cbdc415951343985474.pdf (дата обращения 10.08.2023).
9. Решетников Е.Н. Тенденции в развитии охраны труда в Российской Федерации, с учетом мирового опыта // Безопасность и охрана труда. 2010. № 1. С. 78–80.
10. Соболев Э.Н., Соболева И.В. Российская трудовая модель и политика занятости // Общество и экономика. 2022. № 3. С. 22–34.
11. Соболева И.В. Профессионально-квалификационный дисбаланс как вызов экономической и социальной безопасности // Экономическая безопасность. 2022. Том 5. № 3. С. 989–1008.
12. Соболева И.В. Вызовы социально-экономической безопасности в сфере труда и их особенности в современной России // Экономическая безопасность. 2023. Том 6. № 2.
13. Тавокин Е.П. Российская молодёжь на рынке труда в оценках экспертов // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 2016. № 2. С. 175–184.
14. Шкаратан О.И., Карачаровский В.В. Русская трудовая и управленческая культура // Мир России. 2002. № 1. С. 3–56.

15. Ядов В.А. Отношение к труду, концептуальная модель и реальные тенденции // Социологические исследования. 1983. № 3. С. 55–61.
16. Barazzetta M. The asymmetric effect of expectations on subjective well-being. Working Paper 374. ECINEQ, Society for the Study of Economic Inequality. 2015.
17. Economic Security for a Better World. Geneva: ILO. 2004.
18. Kaiser C., Oswald A. J. The scientific value of numerical measures of human feelings. Proceedings of the National Academy of Sciences. 2022. Vol. 119. No. 42. URL: <https://doi.org/10.1073/pnas.2210412119> (дата обращения 10.08.2023).
19. OECD (2013), OECD Guidelines on Measuring Subjective Well-being, OECD Publishing, Paris. URL: <https://doi.org/10.1787/9789264191655-en> (дата обращения 10.08.2023); *Oparrina E., Srisuma S.* Analyzing Subjective Well-Being Data with Misclassification // Journal of Business & Economic Statistics. 2022. Vol. 40. No. 2. P. 730–743. URL: <https://doi.org/10.1080/07350015.2020.1865169> (дата обращения 10.08.2023).
20. Saari L.M., Judge, T.A. Employee attitudes and job satisfaction // Human Resource Management: Published in Cooperation with the School of Business Administration, The University of Michigan and in alliance with the Society of Human Resources Management. 2004. № 43 (4). P. 395–407.

Irina Soboleva (e-mail: irasobol@gmail.com)

Grand Ph.D. in Economics, Chief Researcher,
Institute of Economics (RAS) (Moscow, Russian Federation)

EMPLOYMENT IN UNFAVORABLE WORKING CONDITIONS AND SOCIAL WELL-BEING OF WORKERS

The article, based on data from Rostrud and Rosstat Integrated Monitoring of Living Conditions of the Population, traces the dynamics of employment in unfavorable conditions, and categories of workers who are at greatest risk of ending up in hazardous production zones. Factors are identified and a connection is established between working conditions and certain aspects of the social well-being of workers. Problem areas that require state attention are substantiated: an increase in the share of those employed in heavy labor, the widespread occurrence of stressful situations at work and the omission of a significant part of occupational injuries by statistics. It has been revealed that employment in unfavorable conditions is associated with a number of negative consequences for workers and leads to a significant deterioration in their social well-being.

Keywords: employment, working conditions, occupational hazards, stress, vulnerability factors, social well-being, job satisfaction.

DOI: 10.31857/S020736760028112-2

© 2023

Ольга Грибанова

научный сотрудник Института экономики Российской академии наук

(г. Москва, Российская Федерация)

(e-mail: erast707@gmail.com)

УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ: НОВЫЕ РЕАЛИИ И «СТАРЫЕ» ПРОБЛЕМЫ

В статье представлены результаты исследования возрастающей роли государства в решении современных текущих и долгосрочных задач. При этом успешность и получение необходимых результатов в их решении зависят от концептуальных подходов к управлению государственным имуществом, без которого государство не сможет выполнять свои функции. Акцент сделан на приватизации — обозначены «старые» проблемы 1990-х годов с целью исключить ошибки при использовании данного института управления государственным имуществом в настоящее время.

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

DOI: 10.31857/S020736760028113-3

Условия, сложившиеся в настоящее время в нашей стране в результате политического и экономического давления стран коллективного Запада на Россию, требуют от органов государственной власти всех уровней мобилизации имеющихся активов государства для решения возникших проблем по стабилизации российской социально-экономической системы и выводу российской экономики на траекторию экономического роста. Сложность этой задачи в том, что необходима не только структурная перестройка российской экономики, но и воссоздание целого ряда отраслей промышленности на новой технологической основе, осуществление программ по импортозамещению значительного количества видов готовой продукции и комплектующих изделий в связи с уходом иностранных компаний с российского рынка. При возникшем дефиците государственного бюджета РФ из-за падения цен на энергоносители необходим также поиск источников дополнительных финансовых средств, которые будут направлены на выполнение текущих задач и достижение стратегических целей развития нашей страны.

В нынешних кризисных условиях разрешение многих из этих проблем потребует усиления регулятивных функций государства, которые оно осуществляет, используя государственное имущество, при повышении качественного уровня государственного управления всеми имеющимися государственными активами. Это влечет за собой необходимость разработки новых и совершенствования некоторых старых принципов и механизмов государственного

управления имуществом казны, трансформации вертикальных и горизонтальных связей во всей социально-экономической системе на всех уровнях (макро-, мезо- и микроуровнях), при непротиворечивом функционировании иерархической и сетевых структур.

Такая перестройка связей в социально-экономической системе и составляющих ее подсистемах потребует создания новой модели управления, адекватной сложности стоящих перед нашим государством задач, при примате общегосударственных интересов по сохранению суверенитета и целостности нашей страны.

При этом возможна и новая волна приватизации, поскольку проблема эффективного собственника сейчас в высшей степени актуальна. Однако осуществлять ее надо очень продуманно и взвешенно. Итоги российских реформ 1990-х годов свидетельствуют об огромных потерях и для российской экономики, и для общества в результате распродажи богатейших сырьевых ресурсов, уничтожения целых секторов экономики, в том числе обрабатывающих производств, произошедших из-за реформирования плановой социалистической системы либеральными методами, с целью устранения государства из сферы управления экономикой.

Сегодня уже очевидно, что якобы «народная» приватизация 1990-х годов проводилась в интересах элиты. В условиях глобализации, «которая сопровождается созданием новых институтов, работающих в наднациональных рамках», и с которой «связывается возникновение единого мирового экономического и информационного пространства» [1. С. 148], роль элит возросла безмерно.

В современных условиях элита «за счет своей монополии на ресурс контролирует и определяет жизнь общества... Каждая элитная группа — это клан» [2. С. 43], главной функцией которого является защита его членов и самого клана. «Кланы — тайные закрытые структуры, имеющие внутренние механизмы обеспечения лояльности... Растворенная форма сохраняет ресурсы в руках элит, избавляя их от ответственности. *Через кланы элита реализует свои социальные функции и защищает свое положение в нем* (в демократическом обществе, — О.Г.). *Кланы правят этим обществом, находясь в растворенной форме, пронизывая все важнейшие институты этого общества*» [2. С. 49].

Приватизация общенародной собственности при переходе к рыночной экономике не привела к ожидаемым результатам, но послужила источником очень многих негативных явлений в России. При этом фактические результаты массовой приватизации «не имели ничего общего с ее целями, продекларированными в программных документах: с повышением эффективности приватизируемых предприятий, формированием слоя эффективных собственников, с обеспечением социальной ориентации экономической политики...» [3. С. 27]. Поэтому дальнейшее использование «неэффективно работающего института приватизации, не дающего пока долгосрочных эффектов для российской экономики, чревата новыми провалами» [3. С. 26] и требует его существенной доработки.

По словам главы ВТБ А. Костина, «приватизация в последние годы (с 2014-го) не фигурировала в качестве серьезного источника финансирования госпрограмм...». «При этом,— говорит он,— деньги в стране есть, бизнес накопил инвестиционный потенциал. Его и нужно привлечь для перезапуска целых отраслей промышленности, укрепления обороноспособности страны, строительства новых логистических коридоров и транспортной инфраструктуры, прежде всего железнодорожной и портовой, на Восток и Юг»¹. Однако сложно представить, что российская элита будет стремиться вкладывать свои средства в развитие нашей отечественной экономики в условиях неопределенности общей геополитической ситуации и нестабильности внутренней институциональной среды.

Существуют разные мнения о возможности эффективной приватизации в современных условиях, после создания доминирующих госкомпаний, по крайней мере, без их поражения в правах. Однако Глава ЦБ Эльвира Набиуллина в своем выступлении на XXVI ПМЭФ-2023 особо отметила, что необходимо продолжать процесс приватизации государственных материальных активов. «У нас есть, что приватизировать без ущерба стратегическим интересам», — заявила она².

Действительно, в государственной казне имеются материальные активы (государственное имущество различных видов и категорий), которые возможно рассматривать в качестве потенциальных объектов для приватизации. Согласно Отчету Росимущества «О выполнении прогнозного плана (программы) приватизации федерального имущества на 2022—2024 гг.» (Раздел 2. Приватизация имущества государственной казны, по состоянию на 31.12.2022 г.), в раздел II Программы приватизации федерального имущества было включено 28 757 объектов имущества государственной казны Российской Федерации. В 2022 г. было продано 223 объекта имущества государственной казны (приложение № 3 к Отчету)³. Общее количество проведенных торгов в 2022 г. составило 740, несостоявшихся торгов — 517.

По оперативным данным Федерального казначейства, сумма перечислений в федеральный бюджет в 2022 г. от продажи имущества государственной казны составила 0, 94 млрд руб., хотя по данной статье в соответствии с приказом Росимущества 17.12.2021 г. № 258 «О мерах по выполнению Федеральным агентством по управлению государственным имуществом Федерального закона от 6 декабря 2021 г. № 390-ФЗ “О федеральном бюджете на 2022 год и на плановый период 2023 и 2024 годов”» в 2022 г. в части поступления доходов федерального бюджета и источников финансирования дефицита федерального бюджета поступления за 2022 г. по данной статье планировались в размере 168 175,7 тыс. руб. Таким образом, процент выполнения планового задания по итогам отчетного года составил 560%.

¹ Банкиры призывают к «новой» приватизации / «НГ». 2023. 11.04. URL: https://www.ng.ru/economics/2023-04-11/1_8703_bankers.html#print=Y (дата обращения: 19.06.2023).

² ura.news/news/1052658145. (дата обращения: 15.06.2023).

³ [Rosim.gov.ru/activities/sales/info/privat_reports](https://rosim.gov.ru/activities/sales/info/privat_reports).

Кроме того, территориальным органам Росимущества были даны поручения об ускорении процесса приватизации объектов незавершенного строительства (ОНС), включенных в Программу приватизации. В целях ускорения темпов вовлечения в хозяйственный оборот недвижимого и движимого имущества государственной казны Российской Федерации, не востребованного государством для исполнения своих функций, Росимуществом разработан законопроект, который предусматривает упрощенный порядок приватизации федерального имущества, рыночная стоимость которого не превышает 100 млн руб.

В соответствии с приказом Росимущества от 24.03.2020 г. № 75 в 2022 г. продолжены приватизационные мероприятия в отношении 363 объектов имущества государственной казны Российской Федерации, включенных в Программу приватизации, и 151 объекта федерального имущества, включенного в Перечень Минфина, что позволит дополнительно стимулировать интерес к проводимым торгам со стороны региональных инвесторов, включая представителей малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей.

Из 83 ФГУП, включенных в Программу приватизации (по состоянию на 01.01.2022 г.), были акционированы 47 ФГУП, 9 подлежали интеграции в вертикально интегрированные структуры (ВИС). Росимуществом осуществлялся анализ и утверждение «дорожных карт» по реорганизации (ликвидации) и акционированию ФГУП, в том числе подведомственных иным федеральным органам исполнительной власти.

В 2022 г. в рамках реализации 23 Указов Президента Российской Федерации 27 распоряжений (постановлений) Правительства РФ о создании / расширении ВИС и государственных корпораций Росимуществом осуществлялись мероприятия по формированию 12 ВИС.

В рамках формирования или расширения существующих ВИС и государственных корпораций приватизации подлежали включенные в Программу приватизации 23 ФГУП, акции 84 АО и 27 887 объектов имущества государственной казны (в отношении 27 455 объектов мероприятия по внесению в качестве вклада Российской Федерации в уставный капитал АО «Оборонэнерго» осуществляет Минобороны России).

Но, судя по накопленному за годы российских реформ отрицательному опыту процесса приватизации и ее результатов, на наш взгляд, сама по себе приватизация без перехода на качественно иной уровень государственного управления государственным имуществом и без разработки стратегии и тактики ее проведения на всех уровнях (федеральном, региональном, муниципальном) вряд ли решит те огромные и неотложные задачи по подъему российской экономики в сложившихся условиях.

Цифровизация мирового социально-экономического пространства, создание криптовалют и блокчейн-платформ лишь ускорили процесс перераспределения доходов от использования государственного имущества в интересах клановых

структур, при падении жизненного уровня основной массы населения страны. В то же время снизился и жизненный уровень среднего класса, который всегда был опорой экономического развития государства. Капитализм в той форме, в какой он существовал до XXI века, изжил себя. При этом, как отмечал Б.З. Мильнер: «Рыночный механизм, предоставленный самому себе, оставляет большому числу людей слишком мало ресурсов для выживания» [1. С. 150]. Поэтому одной из главных задач развития России на современном этапе является повышение уровня благосостояния всего ее населения, а возможность повысить жизненный уровень населения страны зависит от роста ВВП.

Поисками путей ускорения экономического роста в настоящее время занимаются крупнейшие ученые во всем мире. Однако на сегодняшний день нет теории, объясняющей успехи некоторых стран, добившихся больших успехов на этом пути. Это свидетельствует о масштабном цивилизационном кризисе и о необходимости пересмотра парадигмы развития современной цивилизации. Выбранный и осуществляемый государством с 1990-х годов либеральный путь перехода к рыночной экономике в России, в основе которого — получение прибыли экономическими субъектами в самой краткосрочной перспективе (как правило, в течение трех-пяти лет), себя не оправдал. Необходимо изменение самих подходов к трансформации институтов управления государственными активами на всех уровнях власти — на федеральном, региональном и муниципальном.

Эффективность использования активов казны должна оцениваться по выигрышу «от прогресса в масштабах всей страны или целых секторов», которая «на порядок превосходит возможный выигрыш от узкоцелевых программ» (Kenny C.P., Pritchett L. Promoting millennium development ideals: The risks of defining development down. //Center for Global Development Working Paper, No 338. URL: <https://doi.org/10.2139/ssrn.2364643>. Цит. по [4. С. 27]).

Для перехода экономики России на новый, более высокий уровень в сегодняшних условиях необходима активизация экономической деятельности всех субъектов российской экономики, в том числе предприятий малого и среднего бизнеса, а также дальнейшее совершенствование института государственно-частного партнерства. При этом именно государство, исходя из намеченных общенациональных целей развития России в современных условиях, должно:

- развивать институт конкуренции, обеспечивая нормальную деловую среду для деятельности всех субъектов рынка;
- создать институт контроля соответствия деятельности бизнес-структур целям развития и национальным интересам нашего государства;
- создать институт ответственности за достижение поставленных целей.

Для повышения эффективности использования государственных материальных казенных активов России в сложившихся условиях необходимо принять целый ряд мер, в том числе:

- разработать и принять специальный отдельный закон о государственной казне и о муниципальной казне (в некоторых регионах такие законы были разработаны);
- создать Единый реестр федеральных и муниципальных материальных казенных активов;
- создать единое правовое поле регулирования процессов движения казенных активов на всех уровнях управления — государственном, региональном, муниципальном (в том числе в контексте законности принятия решений по использованию имущества казны);
- разработать механизмы борьбы с коррупцией и клановыми интересами при распределении имеющихся государственных ресурсов, а также и полученных в результате их использования доходов;
- проводить мониторинг и анализ вовлечения государственного имущества в сферу производства, согласно выбранным направлениям развития и причин возврата имущества в казну по результатам деятельности;
- создать межотраслевую рабочую группу, функцией которой будет анализ продуктивности использования имущества казны в интересах российской экономики, прежде всего — использования национальных сырьевых ресурсов;
- разработать модель роста российской экономики с учетом имеющегося технологического уровня развития разных отраслей. При этом необходимы *четкие механизмы реализации* программ, которые обеспечат достижение поставленных целей;
- повысить эффективность государственного сектора за счет перераспределения государственных активов на сферы, имеющие потенциал возрастающей отдачи во времени;
- создать механизмы, стимулирующие разработку прорывных высоких технологий, обеспечивающих реализацию долгосрочных стратегий и выполнение национальных программ;
- воссоздать наукоемкое обрабатывающее производство, в том числе и опытные производства при крупных НИИ;
- осуществить корректировку института корпоративного управления в направлении повышения прозрачности деятельности государственных компаний и ее эффективности в контексте увеличения полезного общественного результата при использовании государственных материальных активов;
- использовать государственные материальные активы для инновационного развития тех отраслей, которые могут стать локомотивами восстановления отраслевых потенциалов отечественной экономики; структурную перестройку осуществлять, исходя из возможности отраслевых предприятий повышать долю добавленной стоимости;
- развивать институт государственно-частного партнерства.

Это предполагает повышение качественного уровня государственного управления государственным имуществом и проведение серьезных теоретических исследований функционирования института казны (ее целей) с учетом федеративного политического устройства нашего государства, структуры национальной экономики, уровня развития технологий, периода (подъема или спада) развития национальной экономики, включая разные временные границы намеченных прогнозных планов и задач, существующего институционального поля, в котором развивается социально-экономическая система государства в целом и составляющие ее подсистемы.

По определению одного из ученых, занимающихся исследованием проблем государственного управления, которое разделяет и автор данной статьи, «качество управления государственным имуществом — это способность системы государственного управления формулировать и реализовывать цели управления государственным имуществом, соответствующие текущим и перспективным государственным интересам, задачам и проблемам с учетом специфики деятельности объектов ГУ в условиях изменяющейся внешней и внутренней среды... Исследованию эффективности управления должно быть предпослано изучение целей управления государственным имуществом» [5. С. 20]. «Более того: цели управления государственным имуществом различаются между собой в зависимости от типа имущества» [5. С. 26].

В связи с этим необходим постоянный мониторинг движения различных активов государственной (муниципальной) казны, исходя из целей, которые должны быть приняты по разным видам имущества, в соответствии с их предназначением, при их использовании в разных сферах национальной экономики. В настоящее время результативность выполнения государственных программ оценивается по показателям, которые разрабатывает правительство России. Однако, по нашему мнению, существующая система показателей не способствует решению имеющихся национальных проблем, а также экономии материальных и финансовых ресурсов. При этом необходимо учитывать, что разные виды материальных активов должны оцениваться по-разному, с использованием разных показателей.

В сложившихся в настоящее время геополитических, экономических, природно-климатических условиях значительно повысились *риски* сохранности различных видов активов казны, связанные с обеспечением необходимых стратегических запасов. В связи с этим резко возрастает ответственность лиц, принимающих решения на всех уровнях управления по использованию различных объектов казны, исходя из целей национальной безопасности России в целом, и в том числе — в контексте долгосрочных задач, стоящих перед нашей страной.

В связи с тем, что учет объектов казны осуществляется органами исполнительной власти, необходимо разработать и четко прописать в законе о казне

механизмы контроля за движением имущества государственной (муниципальной) казны, учитывая, что «органы исполнительной власти не могут контролировать самих себя» [6. С. 77].

Особое внимание следует обратить на разграничение федеральной и региональной государственной собственности, а также региональной и муниципальной собственности. «От этого зависит решение, по крайней мере, следующих вопросов: будет ли информация об имуществе казны достоверна? Насколько наполнение казны будет различаться на федеральном и муниципальном уровнях? Посредством каких механизмов будет происходить движение имущества казны? За счет каких источников будет функционировать система управления казной? Это очень сложные вопросы, требующие концептуального осмысления и разных подходов к их решению, а также разных механизмов регулирования» [6. С. 79].

При создании институтов и определении роли органов власти всех уровней в управлении использованием государственных и муниципальных активов казны необходимо учитывать смешанный характер российской экономики. В условиях сложившейся геополитической и экономической ситуации повысилась регулятивная роль государства во всей национальной социально-экономической системе, а также роль организационных форм и методов управления движением имеющихся у нашей страны ресурсов, — роль, рассматриваемая в контексте поиска рационального сочетания интересов государства (прежде всего по сохранению целостности нашей страны, обеспечению ее безопасности) и интересов всех акторов экономики, которые должны учитываться при проведении структурной перестройки экономики для достижения экономического подъема, а также при выполнении всех социальных обязательств перед российским населением.

Правительством России за последние десятилетия был принят целый ряд важных постановлений по совершенствованию институтов и механизмов управления использованием государственных казенных активов. Анализ процесса реализации этих постановлений высветил в сфере государственного управления государственным имуществом целый ряд проблем, требующих скорейшего разрешения.

Литература

1. Мильнер Б. Итоги и уроки (о книге Дж. Стиглица «Глобализация: тревожные тенденции») // Вопросы экономики. 2003. №9 С. 147–154.
2. Журавлев Д.А. Клановая структура элит демократического общества // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. 2021;11 (4): 43–49. DOI:10.26794/2226-7867-2021-11-4-43-49.
3. Козлова С.В., Братченко С.А., Звягинцев П.С. Управление государственным имуществом в современной России: эволюция концепций, инструментов, механизмов / Доклад. // М.: Институт экономики РАН. 2019. С. 27.

4. *Капелюшников Р.И.* «Рандомисты»: новая экономика развития // Вопросы экономики. 2023. № 6. С. 5–35.
5. *Братченко С.А.* Методологические аспекты эффективности управления государственным имуществом // Журнал экономической теории. 2020. Т. 17. № 1. С. 17–32.
6. *Козлова С.В., Грибанова О.М.* Формирование институциональной среды управления казной в современной России // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2019. № 4. С. 66–81.

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

Researcher at the Institute of Economics (RAS) (Moscow, Russian Federation)

STATE PROPERTY MANAGEMENT: NEW REALITIES AND "OLD" PROBLEMS

The article presents the results of a study of the increasing role of the state in solving modern current and long-term problems. At the same time, the success and obtaining the necessary results in their solution depend on conceptual approaches to the management of state property, without which the state will not be able to perform its functions. The emphasis is placed on privatization — the "old" problems of the 1990s are identified in order to eliminate errors when using this institute of state property management at the present time.

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

DOI: 10.31857/S020736760028113-3

© 2023

Егор Артеменко

научный сотрудник Проектно-учебной лаборатории антикоррупционной политики
Национального исследовательского университета Высшая школа экономики (г. Москва,
Российская Федерация)
(e-mail: artemenkoca@gmail.com)

МЕХАНИЗМЫ ОТКРЫТОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ОТКРЫТОСТИ, ПОДОТЧЕТНОСТИ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В РОССИИ

Статья посвящена анализу необходимости открытости, прозрачности, подотчетности органов власти, диалога между обществом и государством в части реализации управленческих решений. В работе представлен теоретический анализ связи уровня открытости и эффективности государственного управления, совершенствования противодействия коррупции, в том числе на основе зарубежного опыта.

В основе эмпирической базы исследования лежит анализ механизма «открытого правительства», реализованного в 2011 году и включающего в себя более 70 стран, в том числе Россию. Результатом исследования является подготовка методологической и организационной модели рассмотрения и принятия инициатив в области государственного управления.

Ключевые слова: коррупция, открытость, прозрачность, подотчетность, гражданское общество, органы власти.

DOI: 10.31857/S086904990023198-9

Введение

Во все времена общество взаимодействовало с властью, и это взаимодействие в разные периоды отличалось степенью открытости. Под открытостью предполагается понимание действий властей, возможность участия в принятии решений, доступность законов и правил.

Актуальность исследования обусловлена необходимостью повышения конкурентоспособности российской государственной политики, снижения уровня коррупции за счет открытости процедур принятия и исполнения решений. Общество выдвигает идентичные требования к государственным и коммерческим структурам: например, 85% граждан США ожидают от государственных услуг сопоставимого или более высокого качества по сравнению с коммерческими¹. У общества возникают обоснованные вопросы относительно эффективности принимаемых решений: в чем их цель, насколько выбранные механизмы отвечают поставленной цели, как итоговое решение отразится на жизни граждан, насколько полно бюджетные средства были использованы для реализации и не стали средством

¹ URL: https://www.accenture.com/_acnmedia/pdf-109/accenture-digital-citizen-experience-pulse-survey-highlight.pdf.

незаконного обогащения отдельных чиновников и предпринимателей. Гипотезами исследования являются установление связи повышения уровня открытости органов власти и эффективности принимаемых ими решений, а также гипотеза о целесообразности реализации инициатив в сфере государственного управления, успешно зарекомендовавших себя в других странах.

В условиях исторически значительной роли государства в жизни граждан в России (плановая экономика и отсутствие института частной собственности в СССР, высокая доля государственного сектора в сегодняшней экономике) институты гражданского общества недостаточно развиты, что приводит к низкому уровню диалога между властью и общества. Последствием этого является потребительское отношение граждан к государству, а также решение социальных вопросов государством без учета мнения общества. При этом многие граждане готовы участвовать в решении социальных и экономических проблем.

Идея открытости власти обсуждалась в эпоху Просвещения в Европе. Тогда закладывались основы будущего демократического общества, и открытость власти была одной из черт соответствующего устройства. Соответствующие идеи повлияли на идеологию Великой французской революции (прозрачность как способ выявления злоупотребления властью). Эти идеи также нашли отражение при создании Конституции США в части доступа к судебным и законодательным органам.

Современные методы общественного контроля над органами власти и противодействия коррупции были заложены в XX веке. В США в XIX веке коррупция была системным явлением (коррупционные схемы сращивания государства и бизнеса, продажа государственных должностей). За следующие 100 лет произошли значительные изменения — появилась политическая мотивация для искоренения коррупции, нормативные изменения (ограничения лоббизма, ужесточение ответственности за взяточничество); развернулось создание публичных независимых регуляторных комиссий (налогообложение, здравоохранение, тарифы), механизмы общественного контроля (журналистские расследования); проведена реформа государственной гражданской службы (разделение политической деятельности и исполнительной власти, квалификационные экзамены, запрет на увольнения по политическим мотивам) [9. С. 24–26].

В Великобритании в XVIII–XIX вв. органы власти также были коррумпированы (пожизненный характер должностей и их продажа; взяточничество; присвоение средств, собранных с граждан). В рамках реформ сокращение институциональной коррупции было обеспечено за счет решений экономических агентов (банкиры, юристы, землевладельцы и др.) и внутриэлитных групп, не получавших преференций от коррупции, но осуществлявших контроль над исполнительной властью: с увеличением государственных расходов росли издержки от системной коррупции. В качестве мер были приняты отмена синекур и выплата фиксированной

заработной платы чиновникам вместо самостоятельного распоряжения собранными средствами [14. С. 324–330].

Изучая историю коррупции развивающихся азиатских стран с точки зрения перехода от институциональной экономики к неоинституционализму, Олли Хеллманн приходит к выводу, что страны с централизованной политической системой (Сингапур, Южная Корея, Тайвань) оказались менее коррупционными, чем страны с фрагментированным политическим устройством, клановостью и противоборствующими политическими элитами (Индонезия, Таиланд, Филиппины) [10. С. 150–162]. Подобный подход автор считает релевантным для развивающихся стран.

В XX веке стремление к открытости и подотчетности власти перед гражданами нашло отражение в рамках понятия «открытое общество», введенного Анри Бергсоном и Карлом Поппером. Ученые выделяют «закрытое общество», отличающееся превалированием общего над частным, неизменными нормами и моделями поведения, неприятием нововведений, и «открытое общество», более развитое, готовое к изменениям, делающее ставку на прогресс, подвластность целого интересам частного, открытость власти перед гражданами [2. С. 128; 5. С. 4–6].

Целесообразность повышения открытости и прозрачности принятия управленческих решений, вовлеченности граждан тесно связаны с анализом эффективности государственной политики. Успешная политика характеризуется реализацией поставленных целей, согласием всех политических акторов и легитимностью способов ее реализации [12]. Зачастую реализуемую политику невозможно определить как однозначно успешную или провальную — как правило, реализуется часть из намеченных целей. К основным причинам невыполнения задуманного относят нечеткое целеполагание (недостаточное изучение проблематики и ранее введенных мер, а также — конечного адресата, влияния на граждан и бизнес; отсутствие полномочий для полноценного принятия мер (проблема выходит за рамки регулирования одного органа власти); организационные просчеты; низкий кадровый потенциал [11. С. 64–67]. К другим препятствиям реализации решений относят проблемы с масштабированием и сроками реализации [8. С. 658], отсутствие взаимодействия с экспертами и гражданами как будущими бенефициарами изменений [17].

Значимым инструментом повышения эффективности управленческих решений стал институт заимствования, «трансплантации» политических институтов [7. С. 25–29], заключающийся в заимствовании международных практик и их внедрении в действующую политическую систему. Опыт более экономически развитых стран должен был повысить эффективность действующей государственной модели [13]. Выделяются три способа трансфера: копирование (повторение практик других стран), имитация (внедрение наиболее успешных

практик), обучение (поиск практик, которые будут успешны с учетом особенностей страны) [15]. Однако на практике было большое количество примеров, когда новые инициативы не приживались в действующей институциональной среде, не учитывали политических, экономических, социокультурных особенностей страны. В качестве примера можно привести инициативу по повышению конкуренции в Японии в середине XX века, когда две крупнейшие торговые корпорации Mitsui и Mitsubishi были принудительно разделены на более чем 200 компаний, но через несколько лет путем слияний вновь были объединены в две [18. С. 31–35]. В отечественной практике можно найти немало примеров неудачных трансплантаций институциональных изменений, произошедших после распада СССР: приватизация и «ваучеризация», институт банкротства предприятий, сложная система налогообложения 90-х годов, либерализация внешней торговли.

В истории известны положительные и отрицательные примеры институциональных трансплантаций. В Китае вводили трансформации в экспериментальном режиме, внедряя различные модификации институтов в отдельных регионах страны и анализируя полученные результаты. Этот подход также успешно применялся в рамках выстраивания экономики, сочетавшей плановые и рыночные подходы [16].

Трансплантацию институтов необходимо проводить крайне осторожно, учитывая возможные риски и особенности системы управления и менталитета граждан.

Закрытость и непрозрачность процедур и решений, принимаемых в рамках реализации государственной политики и отдельных инициатив, является серьезным коррупционным фактором [6. С. 23], в то время как информационная открытость позволяет выявлять и пресекать коррупционные риски. Рекомендация по повышению доступа граждан к информации, в том числе о деятельности органов власти, содержится в Конвенции ООН по борьбе с коррупцией (2005 год). Также можно проследить прямую корреляцию качества государственного управления и уровня открытости, доступа граждан к информации на примере международных рейтингов. Рейтинг качества управления Worldwide Governance Indicators (WGI), составляемый Всемирным банком, в качестве одного из критериев учитывает уровень подотчетности органов власти и учета позиции граждан при реализации управленческих решений. Этот рейтинг возглавляют страны, которые активно реализуют механизмы доступа граждан к информации, участия в принятии управленческих решений. Наличие указанной корреляции, а также приведенного анализа научных подходов позволяет подтвердить гипотезу о связи качества государственного управления и уровня открытости и подотчетности органов власти.

С учетом глобализации, коррупционные схемы также стали международными и более сложными для отслеживания и расследования. В рамках противодействия

международной коррупции необходимо повысить подотчетность органов власти и развивать международное сотрудничество с другими странами.

Механизмы «открытого правительства»

В 2009 г. в США был принят «Меморандум главам департаментов и агентств исполнительной власти о прозрачности и открытости правительства» (далее — Меморандум), основной задачей которого стало повышение диалога между органами власти и обществом. Реализация этой задачи включала в себя три пункта:

- Снижение влияния лоббистов за счет введения этических кодексов и совещательных органов;
- Повышение открытости бюджетных расходов путем опубликования на интернет-сайтах финансовых документов;
- Повышение уровня взаимодействия органов власти и граждан с использованием информационных технологий, принятие нормативных актов с учетом позиций граждан².

В 2011 году было создано Партнерство открытого правительства (Open Government Partnership, далее — OGP). Изначально в него входило 8 стран (США, Великобритания, Норвегия, Бразилия, Мексика, ЮАР, Филиппины и Индонезия), в настоящее время в OGP входят 75 стран, реализовано более 4500 инициатив.

Одним из важнейших направлений OGP является противодействие коррупции. Согласно Доктрине открытого правительства, члены OGP реализуют программы по противодействию коррупции, расширению прав и возможностей граждан с целью повышения эффективности и подотчетности органов власти, предоставления гражданам информации о деятельности антикоррупционных органов.

В научном сообществе фигурируют разные позиции относительно эффективности деятельности OGP. К положительным аспектам относят активное участие граждан в политической, экономической и социальной повестке, развитие демократических институтов. Развитие веб-технологий наделяет большей силой гражданское общество, инициатором могут выступать как граждане, так и органы власти [19]. Вместе с тем на практике наиболее успешными являются инициативы, создание которых инициировано самими органами власти. Кроме того, раскрытие данных сопряжено с потерей ведомствами определенной доли политической власти, что влечет за собой сопротивление повышению открытости [20].

Некоторые ученые небезосновательно видят в открытом правительстве политизированный инструмент США, существующий для вмешательства во внутреннюю политику стран-участниц [4. С. 210–212]. Политика соответствия принципам OGP предполагает постоянный мониторинг уровня открытости ведомств стран-участниц со стороны международных неправительственных организаций, аффилированных с США и Великобританией. Подобные опасения разделяют многие страны, включая Германию и Францию, которые самостоятельно внедряют принципы открытого

² Memorandum for the heads of executive departments and agencies (2009). URL: <https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/transparency-and-open-government>.

правительства, не используя механизмов отчетности OGP. Кроме того, международный опыт внедрения механизмов OGP крайне неоднороден.

К положительному опыту внедрения механизмов OGP стоит отнести Сингапур (использование технологий Big Data для городской среды, открытые данные и мобильные сервисы для граждан и бизнеса), Японию (снижение административных барьеров для бизнеса, развитие электронного предпринимательства, высокий уровень информационной открытости органов власти, реестр должностных лиц, уличенных в коррупции) [3. С. 104–105]. Эстония добилась серьезных успехов за счет ведения предпринимательской деятельности в электронном виде, внедрения системы обмена данными между государством, гражданами и бизнесом X-Road (89% граждан страны пользуются Интернетом), внедрения электронного идентификационного документа для граждан с функцией электронной подписи [1. С. 31–33].

Негативный опыт внедрения инструментов OGP в отдельных странах обусловлен рядом причин. В Индии это связано с низким уровнем грамотности населения, недоверием к органам власти, большим количеством языков и диалектов. Большая часть населения проживает в сельской местности, что затрудняет доступ к предоставлению услуг в электронной форме. Другими примерами неудачного внедрения технологий открытого правительства являются Филиппины, Таиланд, Армения, Молдавия и др. К причинам неудач стоит отнести отсутствие достаточной политической воли, бюрократическое противодействие изменениям, недостаточное финансирование технологических изменений, лоббизм интересов отдельных групп, недоверие и недостаточное вовлечение гражданского общества.

В рамках OGP все реализованные инициативы размещаются на портале в открытом доступе, и любая страна, орган власти может имплементировать их в свою систему государственного управления. В этой связи представляется целесообразным анализировать отдельные страновые инициативы OGP в отдельных сферах на предмет возможности применения в России.

Опыт внедрения открытого правительства в России

В России инициативы по формированию открытого правительства нашли отражение в Указе Президента РФ № 150 от 8 февраля 2012 года, в соответствии с которым создавалась профильная рабочая группа. В качестве основных направлений деятельности открытого правительства были выделены противодействие коррупции, развитие конкуренции и повышение открытости органов власти³. Внедрение механизмов повышения открытости органов власти и гражданского контроля принимаемых решений было предусмотрено в Основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года.

В части противодействия коррупции была создана информационная система в сфере государственных закупок. Однако сфера госзакупок по-прежнему остаётся

³ Доклад об итогах внедрения системы «Открытое правительство» и перспективах до 2024 года (2018). URL: <https://report.open.gov.ru/>.

наиболее коррупционноёмкой (как по мнению бизнеса, так и по мнению правоохранительных органов), не реализованы механизмы общественного обсуждения закупок.

В рамках проекта по развитию конкуренции сформирован институт Уполномоченного при Президенте Российской Федерации по защите прав предпринимателей (далее — «бизнес-омбудсмен»), реализована реформа контрольной (надзорной) деятельности (введен риск-ориентированный подход, реализована новая система оценки результативности и эффективности, осуществлен пересмотр обязательных требований), в отдельных сферах упрощена разрешительная деятельность. Вместе с тем, не удалось добиться снижения уголовного преследования в экономических нарушениях законодательства, создания института медиации, осуществить переход от антимонопольной политики к политике поощрения конкуренции.

Были внедрены стандарты открытости и открытые данные органов власти, реализован механизм обсуждения проектов нормативных правовых актов (regulation.gov.ru), сформированы общественные советы органов власти. Многие инициативы по повышению открытости и прозрачности органов власти, по мнению бизнеса и экспертов, выполнены чисто формально, в результате чего деятельность этих органов по-прежнему непонятна большинству граждан. Слабо развита система обратной связи, официальные сайты органов власти обновляются нерегулярно, возникают сложности с поиском необходимой информации.

Несмотря на неоднозначные результаты деятельности открытого правительства в России (данная структура прекратила свою деятельность в 2018 году), многие внедренные инициативы продолжают свое развитие и оказывают положительное влияние. Институт бизнес-омбудсмена обеспечивает реализацию инициатив по снижению административной нагрузки на бизнес, реформа контрольной (надзорной) деятельности трансформировалась в регуляторную «гильотину» и цифровизацию контроля (надзора). Однако, отсутствие системного подхода к проработке и внедрению отдельных проектов, в том числе по инициативе бизнеса и граждан, тормозит процесс развития в отдельных сферах, увеличивая дистанцию между государством, бизнесом и гражданским обществом. В этой связи предлагается разработать методологию рассмотрения и принятия отдельных инициатив, как успешно зарекомендовавших себя в международной практике, так и новых, с целью решения стоящих перед бенефициарами проблем. Критерии и риски внедрения инициатив разработаны на основе изучения научных исследований, связанных с институциональной трансплантацией и международным опытом внедрения механизмов «открытого правительства».

Методология анализа инициатив

Методология анализа инициатив включает в себя три блока: описание и анализ реализованных инициатив, включая анализ похожих проектов в России, а также критерии целесообразности и риски внедрения проектов (предлагается

оценивать каждый критерий и риск по 5-балльной системе с представлением уточняющих комментариев, расчетом среднего балла по критериям и рискам).

1) описание и анализ реализованных инициатив:

- подробное описание инициативы;
- описание предпосылок и проблематики, на решение которых направлена инициатива;
- краткий промежуточный анализ внедрения инициативы (анализ официальных сайтов органов власти и организаций, общественных и экспертных организаций);
- описание аналогичных проектов в России;
- итоговая характеристика целесообразности и возможности внедрения инициативы.

2) Оценка необходимости и целесообразности реализации инициативы проводится на основе критериев, представленных в табл. 1:

Таблица 1

Критерии необходимости и целесообразности реализации инициативы

Критерии	Балл	Комментарии
<i>Актуальность</i> — определение целесообразности внедрения, наличия соответствующей проблематики		
<i>Прозрачность</i> — насколько предлагаемая инициатива способствует повышению подотчетности, понятности управленческих решений		
<i>Структурированность</i> — наличие последовательных действий по реализации инициативы		
<i>Оригинальность и научно-техническая новизна</i> — наличие современных технологических, цифровых, организационных решений с учетом последних достижений науки и техники, тенденций государственного управления, позволяющих автоматизировать и оптимизировать процессы, необходимые для решения заявленной проблемы		
<i>Ресурсоемкость</i> — наличие расчета издержек, связанных с реализацией инициативы (временных, финансовых, кадровых, организационных) и расчета предполагаемых выгод (с обоснованием методологии расчета). Превышение издержек над выгодами может являться основанием для признания инициативы нецелесообразной		
<i>Результативность и эффективность</i> — формирование краткой методологии оценки эффективности изменений, предполагаемых в результате реализации инициативы (в разрезе процессов, целевых групп бенефициаров)		
<i>Адресность</i> — описание целевых групп бенефициаров от реализации инициативы, анализ восприятия и готовности общества к реализации инициативы		

<i>Законность</i> — оценка перспектив реализации инициативы в действующей нормативно-правовой системе, масштаб необходимых правовых изменений		
<i>Контроль за исполнимостью</i> — оценка действующих и создаваемых механизмов контроля за степенью реализации инициативы, общественного контроля		
<i>Инвестиционная привлекательность</i> — возможность привлечения средств на реализацию инициативы (государственных, частных)		
<i>Участие граждан</i> — анализ предлагаемых механизмов участия граждан в реализации инициативы, в том числе цифровых		
<i>Минимизация коррупционных рисков</i> — оценка степени влияния инициативы на поиск и минимизацию коррупционных рисков		

Источник: составлено автором.

3) Анализ возможных негативных последствий внедрения инициативы в России, недостижения намеченных целей проводится на основе рисков, представленных в табл. 2:

Таблица 2

Риски внедрения инициативы в России

Типы рисков	Балл	Комментарии / предложения по минимизации рисков
<i>Политические</i> — отсутствие политической повестки, бюрократические издержки, анализ противодействия со стороны политических акторов.		
<i>Общественное недоверие</i> — отсутствие понимания целесообразности инициативы у граждан, поддержки прессы, целевой аудитории, поддерживающей данную инициативу		
<i>Нормативные</i> — инициатива требует значительных изменений нормативно-правовых конструкций		
<i>Экономические</i> — отсутствие необходимого финансирования, риск превышения издержек над выгодами		
<i>Организационные</i> — высокие издержки, связанные с согласованием, реализацией инициативы, преодолением бюрократических согласований, логистические издержки		
<i>Технические</i> — отсутствие необходимой инфраструктуры, технической базы для реализации инициативы		

<i>Риски компетенции</i> — отсутствие необходимых знаний, навыков, опыта у специалистов, ответственных за реализацию		
<i>Общественно-культурные</i> — риски непринятия инициативы отдельными группами населения (регионами, этносами и др.) ввиду различий в исторических, культурных, этических аспектах со страной, в которой была реализована инициатива		
<i>Лоббирование интересов</i> — продвижение инициативы в интересах узкой группы ангажированных лиц		
<i>Отсутствие прозрачности</i> — риски отсутствия общественного контроля, манипуляции данными и итоговыми результатами		
<i>Риски безопасности</i> — риски информационной безопасности, нарушения конфиденциальности информации		

Источник: составлено автором.

Организационная структура рассмотрения и принятия инициатив

В текущей конфигурации органов государственного управления функцию по анализу инициатив целесообразно возложить на Экспертный совет при Правительстве Российской Федерации, одной из задач которого является подготовка предложений в области социально-экономического развития страны, создав под его руководством совет по рассмотрению инициатив (далее — Совет). На региональном и местном уровнях целесообразно создать отдельные общественные комиссии (далее — Комиссии), которые будут подбирать экспертов, исходя из тематики инициатив, или передавать их региональным общественным объединениям, которые специализируются на соответствующей тематике, взаимодействовать с федеральным Советом. После отбора инициатив Комиссии будут обсуждать инициативы с профильными органами власти, представителями экспертного сообщества, бизнесом, общественными объединениями, гражданами. В рамках обсуждения целесообразно обсудить бюджет реализации и возможные источники финансирования: государственные, частные, государственно-частное партнерство. Отдельным направлением работы Комиссий и Совета будет являться оценка результирующего воздействия инициатив, расчет издержек и будущих выгод от реализации, рассмотрение нескольких вариантов альтернативного регулирования задач инициативы.

Наиболее распространенные и востребованные инициативы

Методология представляется универсальной для рассмотрения всех инициатив. Рассмотрим целесообразность изучения инициатив на примере наиболее востребованных направлений: совершенствования госзакупок и повышения уровня взаимодействия между гражданами и органами власти.

Госзакупки являются одной из самых коррумпированных сфер. Потери от коррупции в этой сфере (конфликт интересов, непрозрачность процедур, позволяющая допускать до тендера «правильных» поставщиков и др.) могут достигать от 10 до 50% всех бюджетных ассигнований [6. С. 23], но многие инициативы могут снизить коррупционные риски.

В Австралии действует политика открытых государственных контрактов, целью которой является доступность машиночитаемого формата данных о закупках для более глубокого анализа общественностью⁴. Инициатива реализуется Правительством Австралии и негосударственными организациями посредством государственно-частного партнерства. В Канаде реализована публикация данных по всем контрактам на суммы выше 10000 долл. США в машиночитаемой форме⁵. По итогам анализа закупок формируются рекомендации органам власти для повышения согласованности, системности при заключении контрактов. В Европейском союзе⁶ на портале закупок представлена дополнительная аналитика: индикатор прозрачности закупок, статистика по отраслям, заказчикам и исполнителям (пример: Австрия. URL: <https://opentender.eu/at/dashboards/integrity>).

В России действует похожая инициатива по повышению открытости информации о закупках (URL: <https://spending.gov.ru/>). Однако на портале отсутствует раздел с текущими конкурсами, и по названию компании-исполнителя невозможно найти контракты, в которых она участвует. В некоторых контрактах не указан исполнитель, отсутствует единообразие в указанных валютах и названиях субъектов (пример: URL: <https://spending.gov.ru/goscontracts/contracts/57717151380200002720000/>). Представляется целесообразным доработать механизмы публикации данных о контрактах аналитическими данными о том, как часто компания выполняет государственные заказы и побеждает в тендерах, а также анализом государственных трат по сферам закупок.

Другим важным направлением для совершенствования является повышение уровня взаимодействия между гражданами и органами власти. Малое участие граждан в принятии управленческих решений является проблемой: увеличивается дистанция между властью и обществом, граждане не могут донести позицию по наиболее важным вопросам (особенно актуально на региональном и местном уровне).

В Бразилии платформа e-Democracia предлагает простые инструменты Web 2.0, позволяющие гражданам взаимодействовать с законодателями по конкретным вопросам⁷:

⁴ Australian Government (2018).

URL: <https://www.opengovpartnership.org/members/australia/commitments/AU0023/>.

⁵ URL: https://search.open.canada.ca/en/ct/?_ga=2.43334117.1110750622.1609712220-1808589830.1606924964.

⁶ URL: <https://opentender.eu/start>.

⁷ E-Democracia, Brazil (2020). URL: <http://www.edemocracia.leg.br/>.

- живые чаты между законодателями и гражданами;
- интерактивная платформа для голосования по различным вопросам;
- вещание для общественных слушаний;
- видеоответы на вопросы граждан.

В Парагвае реализуется проект по развитию подотчётных институтов и механизмов гражданского контроля за осуществлением социальных программ (FONAVIS, Tekopora, PRODERS), направленных на снижение уровня бедности посредством прямых денежных переводов, предоставления жилища, постройки инфраструктуры в сельских районах и т.д. Инициатива направлена на привлечение гражданской инициативы, публикацию и визуализацию отчётности, совершенствование механизмов гражданских антикоррупционных обращений по социальным программам⁸.

В отечественной практике отдельные проекты по взаимодействию граждан и органов власти реализуются на различных уровнях: платформа обратной связи на портале госуслуг, платформа г. Москвы «Активный гражданин» и другие. Однако данные проекты направлены на решение узкопрофильных проблем граждан и не отвечают всем потребностям общества в части построения диалога с органами власти.

Заключение

В последние десятилетия, с учетом технического прогресса и роста уровня благосостояния, у гражданского общества выросли требования к принимаемым государством решениям. Многие ученые и эксперты видят большие преимущества в росте взаимодействия государства и общества: органы власти могут более четко понимать проблематику целевой аудитории и принимать более эффективные решения, общество чувствует солидарную ответственность за реализацию инициатив и имеет возможность оценивать работы органов власти и непосредственно участвовать в принятии решений. Одним из важнейших результатов повышения открытости может стать выявление и пресечение коррупционных правонарушений, в том числе за счет реализации инициатив по усилению общественного контроля.

В России с 2012 по 2018 годы реализовалась попытка внедрения целей и философии открытого правительства, и многие проекты, создаваемые под эгидой данной институции, успешно функционируют и сейчас. При этом, как показывает отечественный и международный опыт, недостаточная проработка инициатив может привести к негативным социально-экономическим последствиям от их внедрения. В настоящее время отсутствует унифицированный механизм рассмотрения и принятия успешно реализованных международных и новых практик в области открытости, подотчетности и противодействия коррупции. В статье была предложена методологическая и организационная основа рассмотрения и принятия соответствующих инициатив.

⁸ Tablero de Control Ñañoimouru (URL: <https://monitoreo.auditoriasocial.org.py/#!/>).

Литература

1. *Беляева А.Д.* Зарубежный опыт становления и развития информационного общества (Эстония) // Гуманитарный акцент. 2019. № 4. С. 29–34.
2. *Блауберг И.И.* Бергсон // Философская антропология. 2019. № 2. С. 118–135.
3. *Ефимов А.А.* Электронное правительство Японии в контексте внутренней и внешней политики государства // ЭСГИ. 2015. № 3 (7). С. 101–107.
4. *Касаткина Н.М.* Открытое правительство за рубежом. Правовое регулирование и практика: монография // ИНФРА-М. 2022. XXIV. – 234 с. URL: www.dx.doi.org/10.12737/7198
5. *Клименко А.С., Лезина Е.П.* Концепция "открытого общества" Карла Поппера // Контентус. 2018. № 1 (66). – 7 с.
6. *Пименов Н.А.* Проблемы коррупции в России // Финансы: теория и практика. 2011. № 4. С. 21–26.
7. *Полтерович В.М.* Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. № 3. С. 24–50.
8. *Bovens M., Hart P.* (2016) Revisiting the study of policy failures, *Journal of European Public Policy*, 23:5, 653–666. DOI: 10.1080/13501763.2015.1127273.
9. *Cuéllar, M-F, Stephenson M.* (2020) Taming Systemic Corruption: The American Experience and its Implications for Contemporary Debates. Harvard Public Law Working Paper No. 20–29.
10. *Hellmann O.* (2017) The historical origins of corruption in the developing world: a comparative analysis of East Asia. *Crime Law Soc Change* 68, 145–165. URL: <https://doi.org/10.1007/s10611-016-9679-6>.
11. *Howlett M., Mukherjee I.* (2014) Policy design and non-design: Towards a spectrum of policy formulation types. *Politics and Governance*, 2(2), 57–71.
12. *McConnell A.* (2012) Understanding policy success. Rethinking public policy// *Public Administration*. 90 (4). DOI:10.1111/j.1467-9299.2012.02057.x.
13. *Nort D.* (1981) *Structure and Change in Economic History*. New York.
14. *Popa M.* (2015) Elites and Corruption: A Theory of Endogenous Reform and a Test Using British Data. *World Politics*, 67(2), 313–352. URL: <https://doi.org/10.1017/S0043887115000040>.
15. *Rhodes R.A.W., Marsh D.* (1992) Policy network in British politics. A critique of existing approaches // *Policy networks in British government*. Oxford: Clarendon Press.
16. *Roland G.* (2000) *Transition and Economics. Politics, Markets and Firms*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
17. *Schudson M.* (2006) The Trouble with Experts – and Why Democracies Need Them.
18. *Stiglitz J.* (2000) Scan globally, reinvent locally: knowledge infrastructure and the localization of knowledge. In: Diane Stone (ed.) *Banking on Knowledge. The Genesis of the Global Development Network*. Pp. 24–43.
19. *Wijnhoven F., Ehrenhard M., Kuhn J.* (2020) The survival of open government platforms: Empirical insights from a global sample. *Government Information Quarterly* 38 (1).
20. *Zhenbin Y., Kankanhalli A., Ha S., Kumar Tayi G.* (2020) What drives public agencies to participate in open government data initiatives? an innovation resource perspective. *Inf. Manage.* 57. 3. URL: <https://doi.org/10.1016/j.im.2019.103179>.

Egor Artemenko (e-mail: artemenkoea@gmail.com)

Research fellow of the Laboratory for Anti-Corruption Policy, National Research University Higher School of Economics (HSE University)

OPEN GOVERNMENT MECHANISMS AS A WAY TO INCREASE OPENNESS, ACCOUNTABILITY AND ANTI-CORRUPTION IN RUSSIA

The article is devoted to the analysis of the need for openness, transparency, accountability of government bodies, as well for the dialogue between society and the state regarding the implementation of management decisions. The paper presents a theoretical analysis of the relationship between the level of openness and the efficiency of public administration, supporting anti-corruption, including on the basis of foreign experience.

The empirical basis of the research is the mechanism of "open government" that was implemented in 2011 in more than 70 countries including Russia, and analyzed by the author. The result of the research is the preparation of a methodological and organizational model for evaluating and carrying out international and new initiatives that have been successfully implemented in the field of public administration.

Keywords: corruption, openness, transparency, accountability, civil society, authorities.

DOI: 10.31857/S086904990023198-9

© 2023

Аркадий Мартынов

доктор экономических наук, главный научный сотрудник

Института экономики Российской академии наук (г. Москва, Российская Федерация)

(e-mail: socpolma1@mail.ru)

СТРУКТУРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ: ФЕНОМЕН ГИБРИДА

В компактной статье анализ сфокусирован на феномене разнородной структуры современной национальной экономики, которую правомерно идентифицировать как гибридную. Применительно к российской экономике рассматривается взаимосвязь дивергенции институциональных порядков и агентских укладов. Обосновывается объективная причина утверждения государственно-капиталистического уклада, преобладающего в гибридной структуре национальной экономической системы страны.

Ключевые слова: экономическая система, институты, агенты, гибридная структура, государственно-капиталистический уклад.

DOI: 10.31857/S020736760028114-4

Как известно, до настоящего времени весьма распространенной остается трактовка экономического строя России как олигархического капитализма. По-видимому, она была в значительной мере адекватна реалиям, сложившимся в период девяностых годов. Олигархическая составляющая отечественного капитализма сохранялась и в дальнейшем. Однако применительно к нынешнему этапу системной трансформации обозначенная трактовка экономического строя страны явно потеряла необходимую степень адекватности. По крайней мере по той причине, что действующие олигархи сейчас не играют заглавной роли в экономической жизни, а их политическое влияние стало заведомо ограниченным.

Определенно возникла потребность в адекватной институциональной идентификации структуры отечественной национальной экономики в соответствии с переменами, имевшими место в первые десятилетия нынешнего века.

Попробуем внести посильный вклад в разрешение этой проблемы.

Атрибуты гибридной структуры национальной экономики XXI века

Исходя из результатов страноведческих исследований, можно утверждать: развитая национальная экономика XXI века характеризуется глубокой дивергенцией институциональных порядков и сосуществованием значимых и отличных друг от друга структурных укладов, где оперируют разные экономические агенты. Без всякого преувеличения, такого рода свойство присуще экономическим системам большинства нынешних стран.

Уместно сделать акцент на следующем утверждении: идентификация современных экономик как макросистем с многозвенным институциональным каркасом и разнородными агентскими укладами в принципе несовместима

с распространенным методологическим холизмом. Закономерности формирования институтов одного определенного типа не могут определять механизма функционирования всей экономической и, тем более, макросоциальной системы (что отражено на рис. 1). Этим институтам всегда сопутствуют иные, альтернативные институты, также выражающие сущностные черты соответствующей национальной экономики и вбирающего ее социального макроса.

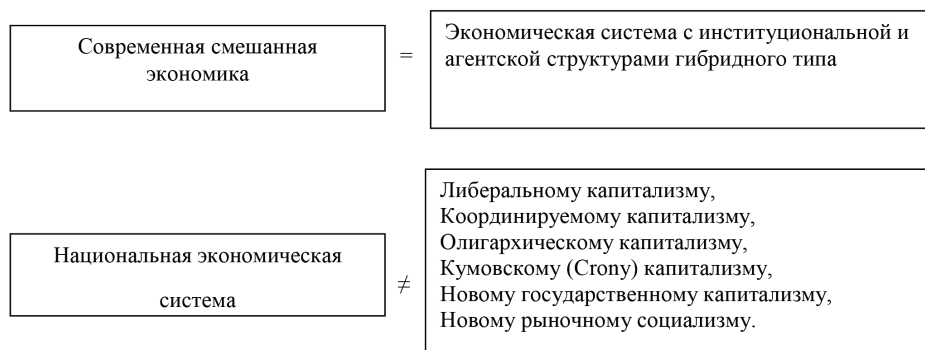


Рис. 1. Экономическая система с гибридной структурой.

Источник: составлено автором.

Бесспорными выглядят следующие основные атрибуты современной гибридной структуры национальной экономической системы:

- отсутствие явной институциональной иерархии, относительная независимость и значимость различных институциональных порядков и агентских экономических укладов¹;
- кардинальное повышение весомости интеграционных форм взаимодействия институтов разных порядков, в первую очередь — общественной регуляции и корпоративного регулирования;
- активное участие государства как рыночного агента в экономической деятельности, широкое распространение государственно-частных партнерств в рыночных секторах и разнообразных форм сотрудничества частных предпринимателей, корпоративного бизнеса и государства в нерыночных секторах;
- применение безлюдных технологий, искусственного интеллекта и роботов в большинстве экономических и сопряженных социальных секторов благодаря утверждению гибридных организационно-производственных структур.

¹ Плодотворное новаторское освещение этого теоретического вопроса содержится в резонансных трудах Льва Никифорова [1,2]. Правда, следует заметить, что автор оперировал терминами *смешанная экономика* и *смешанное общество*. На наш взгляд, в свете мирового опыта, с учетом наступившей эры цифровой экономики, использования роботов и искусственного интеллекта, более адекватным выглядит обращение к терминам *гибридная структура* и *гибридная экономика*.

Перечисленные атрибуты гибридной структуры отчетливо проявляются в отечественной экономике. Здесь наблюдается сложное наложение институциональных порядков на различные и относительно автономные агентские уклады (табл. 1). Так, в числе укладов такого рода в сфере производства следует выделить: государственный, корпоративный (нефинансовый и финансовый), корпоративный с государственным участием, независимый предпринимательский (индивидуального, малого и среднего бизнеса), теневой, негосударственный некоммерческий, семейное предпринимательства. Стоит особо отметить, что все эти уклады могут вбирать в себя гибридные организационно-производственные структуры, включающие в качестве элементов искусственный интеллект и роботов.

По всей видимости, исходная матрица (матрицы) взаимосвязей агентских укладов и институциональных порядков не поддается полной количественной верификации. Поведение большинства экономических агентов опосредует совместное функционирование нескольких институциональных порядков. По этой причине разграничение основных направлений деятельности экономических агентов по областям действия отдельных институциональных порядков в принципе не достижимо в условиях динамичных рыночных перемен.

Тем не менее, качественные (ранговые) оценки соотносительной весомости агентских укладов могут быть выявлены. Эта задача оказывается разрешимой посредством взаимоувязанных оценок результатов деятельности различных агентских укладов как институционализированных секторов в рамках системы национальных счетов, которая может быть обновлена благодаря новым информационным возможностям².

Разумеется, было бы неправомерным ограничиваться анализом функционирования агентских укладов исключительно в рамках производственной сферы национальной экономики. Огромное значение имеет взаимосвязь результатов деятельности агентских укладов и состояния сектора домашних хозяйств, включающих в себя экономических агентов с разным уровнем доходов и личных накоплений (капитала).

То же касается представленного в системе национальных счетов сектора зарубежной экономики, глубоко дивергентной в институциональном и агентском разрезах. Грандиозная проблема оценки взаимодействия агентских укладов в рамках всей экономической системы определенно является предметом дальнейших коллективных исследований.

Стоит особо добавить, что в сложившихся российских реалиях нельзя не принимать во внимание взаимозависимость экономического (финансового) капитала агентов, представляющих первенствующие корпоративный и государственно-корпоративный уклады, и политического капитала

² Уместно обратить внимание на успешный опыт представления институционализированных секторов в новом расширенном составе в системе национальных счетов Австралии [3].

доминирующих элитных групп. Она непосредственно проявляется в принимаемых экономико-политических решениях и, более того, в фундаментальных изменениях государственного экономического курса. Этот вопрос определенно также нуждается в специальном дальнейшем изучении в русле именно политико-экономической проблематики.

Таблица 1

Соотношение дивергенции институциональных порядков и агентских укладов в производственной сфере российской экономики

Базовые институциональные порядки / Агентские уклады	Порядок рыночного саморегулирова- ния	Порядок корпоратив- ного регули- рования	Порядок общественной регуляции
Государственный	—	—	+
Корпоративный нефинансовый	—	+	+
Корпоративный финансовый	—	+	+
Корпоративный с государ- ственным участием	—	+	+
Независимый предпринима- тельский	+	-	+
Теневой	+	+	—
Семейного предпринимательства	+	—	+
Некоммерческого негосударственного предпринимательства	+	—	+

Источник: составлено автором.

Становление гибридной структуры экономики России на первом этапе системной трансформации после радикальной рыночной реформы

Не вызывает сомнений явно выраженная множественность укладов российской экономики в первый период системной трансформации после радикальной рыночной реформы и исходных этапов массовой приватизации (1992–1996 гг.). Особо уместно обратить внимание на формирование состоятельного корпоративного сектора с государственным участием и параллельно потребных институтов, очень длительное время трактовавшихся как «промежуточные» [4, 5] (см. рис. 2). Уже по прошествии первых лет рыночных реформ основополагающей для корпоративного сектора отечественной экономики стала модель холдинговой компании особого типа [6, 7]. Ее акционерный капитал оставался в значительной части в государственной собственности. В энергетическом

секторе и ряде других секторов в возникшие холдинги были переданы пакеты акций большинства предприятий, находившихся в собственности государства.

Институциональные предпочтения двух наиболее весомых групп экономических агентов, представляющих эти уклады, существенно отличались. Так, с одной стороны, агентов, оперировавших в финансово-банковском бизнесе, на теневых рынках и частично в секторах малого и среднего предпринимательства, вполне устраивали институты либеральной координации и приватизированной собственности. С другой стороны, агенты корпоративного сектора с государственным участием и частного нефинансового корпоративного сектора с преобладающей собственностью олигархов были заинтересованы в государственной протекции, что предполагало значимую реверсию нелиберальных институтов.

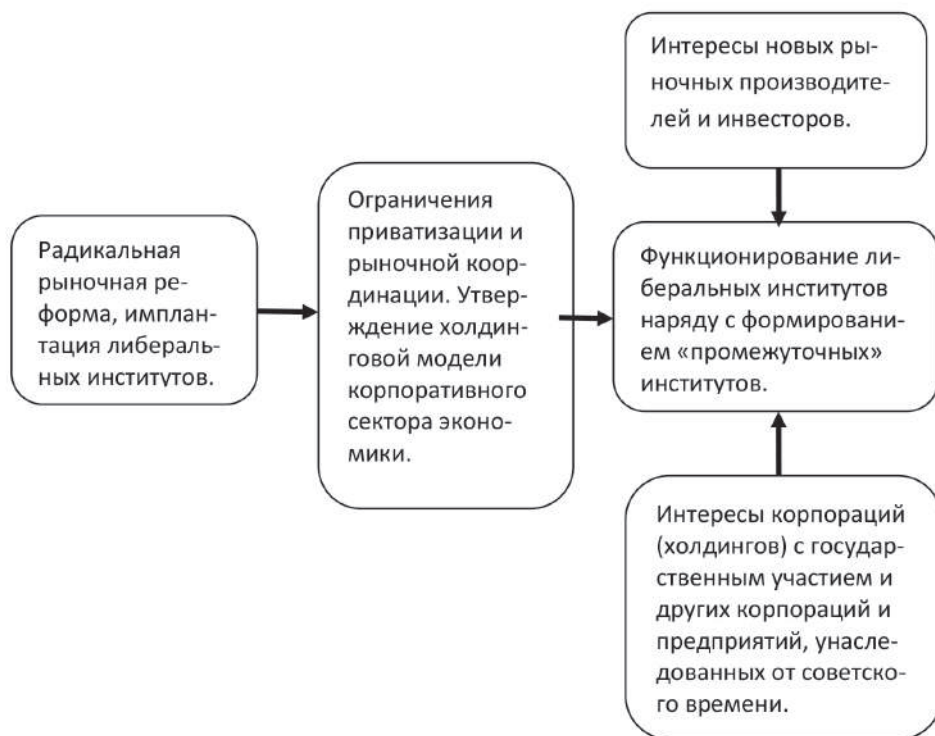


Рис. 2. Формирование «промежуточных» институтов.

Источник: составлено автором.

Принципиальное значение имело следующее обстоятельство: частный банковский бизнес, обладавший наибольшей рыночной мощью в период девяностых годов (его нередко называли «семибанкирщиной»), был вовлечен почти

исключительно в кредитование внешнеэкономического оборота и в финансовые операции за рубежом. Несмотря на принятые институциональные решения, в первую очередь создание финансово-промышленных групп, исходная ориентация этого агентского уклада оставалась непоколебимой. Как следствие, перевес в рыночной силе на внутреннем экономическом пространстве оказался на стороне корпораций с государственным участием и частного нефинансового корпоративного капитала.

Нельзя не принимать во внимание и политическую сторону рассматриваемой коллизии: бремя издержек первоначально принятого неолиберального экономического курса по рецептам МВФ было неимоверно велико. Государственная власть остро нуждалась в поддержке со стороны отечественного бизнеса и потому оказалась готова поступиться принципами, допустив формирование как бы временных нелиберальных институтов на корпоративных и некоторых других рынках.

Утверждение гибридной структуры российской экономики с преобладающим государственно-капиталистическим укладом

Исходным рубежом второго этапа системной экономической трансформации в нашей стране стал системный кризис 1998 года. За экстраординарными антикризисными решениями последовала системная перемена государственного экономического курса на рубеже девяностых и нулевых.

Новое руководство страны сразу взяло под свою жесткую опеку корпорации-холдинги с государственным участием, одновременно заключив неформальный союз, экономический и политический, с большинством отечественных олигархов — мажоритарных (реально единоличных) владельцев крупнейших частных корпораций — и региональной элитой. Финансовые и политические интересы нынешней властвующей элиты заключаются в сохранении институтов государственного протекционизма корпоративных и иных рынков, ранее оформившихся во второй половине 90-х годов. Эти институты стали неизменными проводниками государственной экономической политики вплоть до сегодняшнего дня.

Отличительная черта сформировавшейся российской экономической модели заключается в направлении и контроле ключевых производственных потоков со стороны государства на известных капиталистических принципах [8]. Определенно, «скелет» государственно-капиталистического уклада российской экономики составляют крупные корпоративные холдинги. Они выступают, особенно в энергетических, добывающих, машиностроительных и военно-промышленных отраслях, как бы наследниками крупнейших отраслевых производственно-технологических комплексов социалистической эпохи, созданных за счет огромных государственных капиталовложений в условиях вне-рыночной институциональной среды.

В дополнение стоит акцентировать внимание на том, что в течение последних десятилетий масштабы приватизации государственной собственности оказались более чем скромными. В основном приватизационные сделки касались заведомо нерентабельных производств и объектов незавершенного строительства. А в настоящий момент, согласно позиции представителей правительства, вопрос о крупной приватизации в повестке однозначно отсутствует [9].

Вполне понятно, что после исчезновения «семибанкирщины» и кардинального сокращения зоны криминального бизнеса на внутренних рынках просто не осталось адептов неограниченной рыночной свободы, располагающих весомым экономическим и политическим капиталом. В результате, выбор в пользу превалирования институтов, обеспечивающих присутствие государства на рынках национальной экономики, оказался предрешен.

Применительно к России уместно констатировать долговременное утверждение своеобразной гибридной институциональной структуры. Она характеризуется сочетанием институтов свободного рынка и нелиберальных институтов с очевидным перевесом в пользу последних. Этот коренной трансформационный сдвиг можно оценивать как свершившийся компромисс между первоначально предполагаемыми к тотальному распространению либеральными институтами и прежними «полурыночными» институтами советской экономики в последний период ее существования (см. рис. 3).

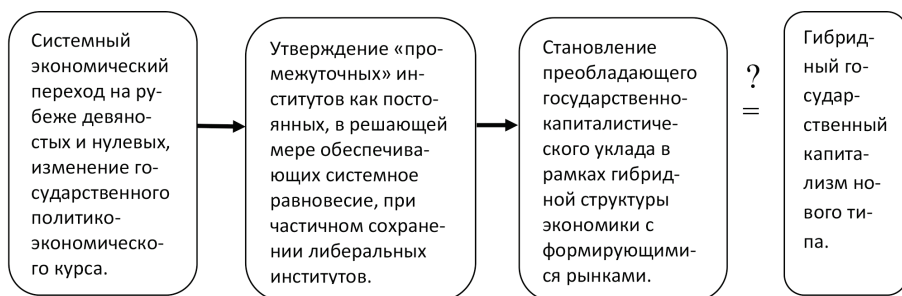


Рис. 3. Государственно-капиталистический уклад как доминантная составляющая гибридной структуры национальной экономики с формирующимися рынками.

Источник: составлено автором.

Посредством такого гибридного выбора оказалось достигнуто устойчиво воспроизводимое равновесие национальной экономической системы, адекватное главенствующему интересу основной части российской элиты в сохранении имущественных и финансовых накоплений девяностых годов. По-видимому, наибольший вклад в достижение такого равновесия вносят нелиберальные институты, обеспечивающие государственную протекцию крупным корпорациям, федеральную бюджетную поддержку экономики российских

регионов и, хотя и в меньшей степени, финансирование экономики крупных городов и иных агломераций. Важнейшими компонентами нелиберального стабилизационного регулирования выступают также антиинфляционная политика Центрального банка, поддержание потолка цен на многих рынках, мощный пруденциальный банковский контроль. А обращаясь к прошлому периоду нулевых годов, следует принять в расчет мощнейший стабилизационный эффект целенаправленных реверсивных институциональных сдвигов относительно первоначальных радикальных рыночных перемен, особенно связанных с ограничением зон финансовой либерализации.

Уместно констатировать, что в постлиберальный период с конца девяностых годов по мере утверждения обозначенной гибридной, институциональной и агентской структур отечественной национальной экономики постепенно произошло становление состоятельных рынков. В политико-экономическом смысле их правомерно относить к формирующимся (*emerging*) рынкам. Они подобны существующим в бывших отсталых странах третьего мира, достигшим за последние десятилетия высокого уровня экономического развития в ходе структурных преобразований. Имманентной чертой этих рынков выступает относительно новая стадия развития, многие из них обладают потенциалом высокого роста спроса, очень далекого до насыщения. Преимущества формирующихся рынков, функционирующих в условиях режима активного государственного регулирования, также проявляют себя в сравнительно невысоких издержках и в быстрой окупаемости прямых инвестиций. Кроме того, очень весомым фактором позитивного развития национальной экономики выступает взаимовыгодное и в полной мере равноправное экономическое сотрудничество именно со странами с формирующимися рынками. Во многом благодаря сотрудничеству такого рода, главным образом со странами БРИКС и АСЕАН, оказалось возможным добиться существенной нейтрализации эффекта применения жестких санкций в отношении России со стороны западных стран в последние два года.

В контексте сказанного уместно сделать заключение об историческом исчерпании всем известной концепции переходной экономики, лежавшей в основе неолиберальных реформ 1990 годов в русле разработанных стратегий в соответствии с первым и вторым Вашингтонским консенсусами [10]. Главный постулат этой концепции заключался в достижимости имплантации извне социальной системы определенной страны желаемых институциональных образцов, отвечающих целям эффективного рыночного развития и повышения благосостояния.

Известными исследователями аргументированно выделяются три главных атрибута действия институтов нового типа государственного капитализма XXI века применительно к национальной экономике с формирующимися рынками

[11]. Во-первых, углубившееся взаимодействие между государственными организациями и бизнесом, когда государство является рыночным потребителем или, наоборот, поставщиком ресурсов на рынки (так называемый «статизм», по зарубежной терминологии). Во-вторых, кардинальная активизация участия агентов государства как собственника-инвестора в рыночной деятельности. В-третьих, усиление прямого вмешательства государства в экономическую жизнь посредством использования разнообразных инструментов. Если ранее, в прошедшем веке, в большинстве развитых стран превалирующая роль государства в рыночной сфере касалась регулирования и координации разнообразных рыночных процессов, то сейчас она заключается в активном соучастии в экономических преобразованиях в качестве ключевого рыночного агента [12].

Вместе с тем следует иметь в виду, что в чистом виде государственно-капиталистический институциональный порядок не является абсолютно превалирующим в экономике ни одной современной страны. В существующих национальных экономиках с формирующимися рынками государственный и смешанный государственно-корпоративный сектора дополняются в той или иной мере частным корпоративным сектором и остальными предпринимательскими секторами. Тем самым представляется логически допустимой трактовка экономической системы нашей страны как системы с гибридным государственным капитализмом нового типа [8, 13].

Разумеется, было бы опрометчиво следовать заведомо оптимистичному видению трансформации гибридной национальной экономики с преобладающим государственно-капиталистическим укладом. Как свидетельствуют конкретные исследования в нашей стране и в Китае (например, [14], [15]), при такой институционально-агентской структуре высокий риск избыточного инвестирования капитала и перекредитования в полной мере проявляет себя.

Несомненно, грядущая трансформация гибридной структуры отечественной экономики связана с судьбоносной коллизией адаптации к цифровизации, автоматизации, распространению роботов и искусственного интеллекта [16, 17]. Изменение соотносительной значимости институциональных порядков и агентских укладов в экономической системе призвано способствовать достижению наилучших результатов беспрецедентных технологических преобразований, исходя из критериев национального успеха.

Резюме. К настоящему моменту итогом системных трансформационных перемен в нашей стране стало утверждение национальной экономики с состоятельными формирующимися рынками и с одновременным сочетанием либеральных и нелиберальных институтов. Нынешнюю российскую экономику отличает гибридное институциональное устройство и множественность агентских укладов, среди которых преобладающее положение занимает государственно-капиталистический уклад. Институты государственного капитализма нового типа оказались совсем не промежуточными; по всей видимости, они

утвердились на всю обозримую перспективу относительно нынешнего периода начала двадцатых, и потенциал повышения их эффективности весьма велик. Совершенствование государственно-капиталистических институтов, как и других институтов, обеспечивающих работу формирующихся рынков, по всей видимости, будет продолжаться.

Литература

1. *Никифоров Л.В.* Общественные системы смешанного типа: содержание и историческая перспектива / «Смешанное общество»: российский вариант. Гл. 2. // М.: Наука. 1999. С. 44–73.
2. *Никифоров Л.В.* Смешанное интеграционное общество в России: особенности и стратегические ориентиры развития / «Смешанное общество»: российский вариант. Гл. 4. // М.: Наука. 1999. С. 107–141.
3. Australian System of national accounts: concepts, sources and methods. Chapter 4. Institutional units and sectors. 9 July 2021. URL: <https://www.abs.gov.au>.
4. *Qian Y.* 2000. “The Institutional Foundations of China’s Market Transition”, in Pleskovic, B and Stiglitz, J. (ed.) *Annual Bank Conference on Development Economics 1999*. // Wash., DC: World Bank, pp. 377–398.
5. *Гуриев С.* Промежуточные институты. Каковы условия и риски их работы. 20 ноября 2017 г. www.svor.ru.
6. *Радыгин А.* Россия в 2000–2004 годах: на пути к государственному капитализму? // Вопросы экономики. 2006. № 4. С. 71–78.
7. *Мальгинов Г.В., Радыгин А.Д.* Смешанная собственность в корпоративном секторе: эволюция, управление, регулирование // М.: ИЭПП. 2007.
8. *Мартынов А.В.* Феномен нового государственного капитализма: пора политико-экономического осмысления // Репутациология. 2023. № 1–2. С. 46–53. DOI:10.34925/2071-9094.2023.1.67.004.
9. Минфин заявил об отсутствии на повестке дня вопроса о крупной приватизации. 11 мая 2023 г. URL: <https://www.rbc.ru> > Экономика.
10. Страны с переходной экономикой: МВФ рассматривает их прогресс и перспективы. 3 ноября 2000 г. URL: <https://www.imf.org/external/> 2000.
11. *Wright M., Wood G., Musacchio A., Okhmatovskiy I., Grosman A., and Doh J.* 2021.
12. State capitalism in international context: Varieties and variations. *Journal of World Business*. 56, 101160. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2020.101160>
13. *Bremmer I.* 2010. The end of the free market: who wins the war between states and corporations? N. Y.
14. *Nolke A.* 2018. Dependent versus state-permeated capitalism: two basic options for emerging markets // *International Journal of Management and Economics*. 54 (4), pp. 269–282. <https://doi.org/10.2478/ijme-2018-0026>.
15. Российская экономика в 2022 году // Тенденции и перспективы. Выпуск 44. М., 2023, С. 155–158; С. 182–188.
16. *Xiong W.* Derisking Real Estate in China’s Hybrid Economy. NBER. WORKING PAPER 31118. DOI: 10.3386/w31118.
17. Цифровая трансформация: ожидания и реальность. Доклад НИУ ВШЭ // М.: Издательский дом ВШЭ, 2022. URL: <https://www.issek.hse.ru/mirror/share>.
18. Структурная модернизация российской экономики: условия, направления, механизмы // СПб.: Алетейя, 2022.

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

Grand Ph.D. in Economics, Professor, Chief Researcher,
Institute of Economics (RAS) (Moscow, Russian Federation)

THE STRUCTURE OF THE NATIONAL ECONOMY OF RUSSIA: THE PHENOMENON OF A HYBRID

In this compact article, the analysis is focused on the phenomenon of the heterogeneous structure of the modern national economy, which can rightfully be identified as hybrid. The relationship between the divergence of institutional orders and agency structures in Russian economy is considered. The objective reason for the approval of the state-capitalist structure, which dominates the hybrid national economic system, is substantiated.

Keywords: economic system, institutions, agents, hybrid structure, state-capitalist structure.

DOI: 10.31857/S020736760028114-4

© 2023

Людмила Федоськина

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента в энергетике и промышленности, ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский университет «МЭИ» (г. Москва, Российская Федерация)
(e-mail: ld0168@yandex.ru)

Елена Евдокимова

доктор экономических наук, доцент, зав. кафедрой экономики, менеджмента и организации производства ФГБОУ ВО «Рязанский государственный радиотехнический университет имени В.Ф. Уткина» (г. Рязань, Российская Федерация)
(e-mail: e008en@mail.ru)

Ирина Филиппова

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры управления качеством, ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва» (г. Саранск, Российская Федерация)
(e-mail: irinafilippova82@mail.ru)

ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К ПОДТВЕРЖДЕНИЮ СООТВЕТСТВИЯ КАЧЕСТВА И БЕЗОПАСНОСТИ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ В РОССИИ

В статье проведен аналитический обзор истоков возникновения и обоснована объективная необходимость осуществления процедуры подтверждения соответствия продукции производителей установленным требованиям. Представлена ретроспективная характеристика изменения нормативно-правового базиса подтверждения соответствия в российской практике с учетом мирового опыта. Отдельный акцент сделан на изучении особенностей советского периода. Выявлены и рассмотрены проблемные моменты и переходные периоды между этапами развития подтверждения соответствия, на основе обобщения данных и выводов проведенного исследования сформулирован и графически представлен авторский подход к разграничению этих этапов. Определены перспективные направления дальнейшей эволюции подтверждения соответствия в России в контексте ее интеграции в межгосударственную и в международную практику в этой области.

Ключевые слова: подтверждение соответствия, сертификация, декларирование, эволюция подтверждения соответствия, этапы развития подтверждения соответствия, история подтверждения соответствия.

DOI: 10.31857/S020736760028149-2

История становления института подтверждения соответствия продукции производителей различным требованиям к качеству и безопасности является сравнительно короткой как в мировой, так и в российской практике. Она не так

богата разнообразием происходивших изменений, как другие сферы в экономике, но насыщена важными эволюционными событиями, которые вызывают определенный интерес и требуют рассмотрения.

Поскольку во все времена люди использовали товары для удовлетворения определенных потребностей, то производители должны были обеспечить товарам такие свойства, которые в полной мере отвечали бы этим потребностям, с условием их соответствия запрашиваемому качеству. На этапе простых форм потребления потребители в большинстве случаев могли при приобретении товаров сразу определить их качество. В иных случаях производители гарантировали потребителям качество своих изделий, в том числе и в письменной форме. При всем многообразии этих форм все они имели одно содержательное назначение — заявить о соответствии производимого изделия ожидаемому потребителем качеству.

С течением времени роль обеспечения качества в деятельности производителей неуклонно возрастала. Однако в условиях усложнения продукции и ее характеристик для потребителей становилось все более затруднительным самостоятельно определять уровень ее качества, надежности и безопасности. Это зачастую требовало специальных навыков или применения специальных средств измерения и диагностики. В связи с этим ответственность за соответствие обеспечиваемых производителями свойств потребностям людей постепенно стали брать на себя сначала заинтересованные сообщества и отраслевые ассоциации, а затем уже и государство, заинтересованное в безопасности и качестве товаров и услуг, потребляемых его гражданами. Подтверждение такого соответствия стало осуществляться в виде выдачи сертификатов соответствия.

В мировой практике сертификация стала применяться сравнительно недавно — с первой половины XX века. Однако термин «сертификат» известен еще с XIX века. В переводе с латинского языка он означает «сделано верно», а в словарях он трактуется как «удостоверение» [1. С. 101]. Но в любом случае сертификатом стали называть документ, выдаваемый уполномоченными государственными органами для подтверждения, или удостоверения, качества товаров.

Первый опыт по применению единого подхода по подтверждению соответствия качества, выходящего за рамки одного производителя, принадлежит добровольной ассоциации в области судостроения, которая была официально зарегистрирована в Великобритании еще в 1760 году и получила название «Регистр Ллойда». В нее вошли судовладельцы, судостроительные компании и производители механизмов для судов, а также страховые компании. Сначала Регистр Ллойда применял специальные книги, в которых велись соответствующие записи, подтверждающие качество, а начиная с 1775 года был учрежден знак высшего качества, подтверждающий определенный класс судна и обязывающий судовладельцев проходить периодические освидетельствования для подтверждения класса.

По своей сути это — первая независимая организация, которая оценивала качество судов с целью обеспечения их безопасности в процессе эксплуатации. Такие организации получили статус классификационных, поскольку оценивали суда и устанавливали их класс по уровню качества с выдачей подтверждающего документа.

Подобная организация, но несколько позже, была создана и в России. В 1913 году страховыми компаниями была образована классификационная организация «Русский Регистр». Она также осуществляла свою деятельность в области обеспечения безопасности гражданских судов и с самого начала стала придерживаться международных правил. Это предоставляло существенные преимущества судовладельцам, поскольку авторитетное подтверждение безопасности судов давало возможность повышать их конкурентоспособность на рынке такого рода услуг. Данная организация существует и по сей день под названием «Морской Регистр», но работает она теперь в сфере сертификации систем менеджмента качества организаций.

Первые шаги по сертификации как процедуры подтверждения качества продукции на государственном уровне были сделаны Германией. В 1920 году Немецким институтом стандартов (DIN) был введен в действие знак соответствия стандартам, которые разрабатывались данным институтом. Этот учрежденный им знак распространялся на все виды продукции, за некоторым исключением. Например, он не охватывал газового оборудования, водоснабжающего оборудования и других видов продукции, для которых были предусмотрены специальные процедуры проведения испытаний и государственного надзора за производством [2. С. 29]. Вслед за Германией в 1926 году свою систему сертификации создала Великобритания, а затем к ней присоединились и другие страны.

В отличие от зарубежной практики в России в этот период времени отсутствовала необходимость в сертификации. Это обуславливалось спецификой организации деятельности советских предприятий в области качества выпускаемой продукции — подтверждение соответствия продукции требованиям государственных стандартов и другим нормативным требованиям осуществлялось в ходе проведения государственного контроля качества, который был постоянным. Применялись такие формы государственного контроля, как аттестация продукции по категориям качества, государственная приемка продукции, государственные испытания и др.

Отдельно необходимо отметить работу в области аттестации продукции, отвечающей самым высоким требованиям времени. Начиная с 1967 года, продукции, которой по итогам аттестации давалась оценка соответствия высшей категории качества и высокого технического уровня, присваивался специально учрежденный государственный знак — «Знак качества». Знаком отмечалась только та продукция, качество которой достигало уровня лучших мировых образцов. Применение знака сохранялось вплоть до 1990-х годов. Так, на 1 января

1987 г. государственным Знаком качества было отмечено более 25 тыс. наименований изделий, а удельный вес такой продукции составил около 15% в общем объеме и почти 47% в объеме, подлежащем аттестации [3. С. 78].

Соответственно, в советский период сертификат как таковой не требовался, поскольку некачественная продукция в принципе не имела формальной возможности попасть в обращение.

Именно поэтому первый опыт сертификации был получен сначала в зарубежной среде, а затем уже в России была создана собственная система. Вначале сертификация экспортируемой российской продукции проводилась в зарубежных центрах, и она была обусловлена обязательностью проведения сертификации продукции при ее выводе на зарубежные рынки в соответствии с законодательством конкретных стран. А в 1984 году было принято постановление Правительства СССР о сертификации экспортируемой продукции.

Вскоре, в 1986 году, Госстандарт ввел в действие первую систему сертификации продукции для внутреннего рынка, охватывающую лишь машиностроительную продукцию. С этой целью был принят соответствующий документ — «Временный порядок сертификации продукции машиностроения».

Еще через два года, в 1988 году, страны-члены Совета экономической взаимопомощи (СЭВ) подписали и ратифицировали Конвенцию о системе оценки качества и сертификации взаимопоставляемой продукции, которая получила аббревиатуру СЕПРО СЭВ [1. С. 102]. Созданный еще в 1947 году со штаб-квартирой в Москве, СЭВ по состоянию на 1986 год включал в себя не только страны Восточного блока, но и социалистические страны в других частях света. Для сертификации продукции стали использоваться как стандарты СЭВ и иные международные нормы, так и лучшие национальные стандарты отдельных стран.

Однако после распада СССР производители получили большую свободу в выборе видов выпускаемой продукции, а прежняя государственная монополия на экспортно-импортные операции была ликвидирована. Следствием этого стала официальная отмена применяемых форм контроля качества продукции, и государство утратило эту функцию.

Деятельность по подтверждению соответствия на некоторое время прекратилась. Но уже в начале 1990-х годов, в условиях нарастания объемов импорта и расширения внутреннего производства, возникла необходимость осуществления подтверждения соответствия продукции по параметрам, требуемым формирующимся рынком. Однако чаще всего эти параметры отражали не качество, а безопасность продукции, что было более актуально при активном распространении импортной продукции при открытии рыночных границ в постсоветский период.

Именно в это время в страну был направлен поток низкокачественной импортной продукции, на которой зачастую отсутствовала русскоязычная маркировка. Имеются данные [4. С. 34], согласно которым порядка 95% поступающей из-за рубежа на российский рынок продукции можно было признать небезопасной.

Вследствие этого был принят Закон Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей», введенный в действие с 09.04.1992 г. и обеспечивающий право потребителя на безопасность используемой им продукции. Впервые в ключевых положениях этого закона было установлено, что продукция и услуги, на которые имеются законодательно установленные требования, направленные на обеспечение безопасности жизни, здоровья потребителей и охраны окружающей среды, предотвращение причинения вреда имуществу потребителей, — подлежат обязательной сертификации [5]. В действующей версии закона это положение также сохранено.

Исходя из этого, начиная с середины 1993 года применялись законодательно закрепленные правила сертификации продукции на основе Закона Российской Федерации от 10.06.1993 г. № 5151-1 «О сертификации продукции и услуг». Несмотря на то что обязательной сертификации подлежал очень ограниченный перечень продукции, при наличии такого требования продукция без соответствующего сертификата не допускалась на рынок. Обязанность по ведению всего комплекса работ в области сертификации была возложена на Госстандарт России. В это же время было положено начало и маркировке продукции на российском рынке. Начала развиваться и система добровольной сертификации.

Несколько позже в дополнение к сертификации в России было введено декларирование соответствия продукции. По сравнению с сертификацией процедура декларирования была намного проще и более доступна многим производителям. При этом как сертификат, так и декларация признавались юридически равными документами подтверждения соответствия. А в отдельных случаях как для импортеров, так и для производителей допускалось оформление декларации вместо более сложного процесса получения сертификата. Такая подмена привела к упрощению формального подтверждения соответствия, что вызвало существенное снижение его действенности. Следствием этого стало снижение и уровня качества продукции. Институт подтверждения соответствия стал утрачивать доверие со стороны потребителей.

В результате стало очевидно, что меры по обязательной сертификации, введенные в 1990-е годы, хотя и были эффективны в условиях переходного периода, но к началу 2000-х годов стали выступать механизмом, тормозящим развитие российской экономики. Требовались более эффективные механизмы регулирования рынка, позволяющие усилить ответственность производителей и торговых организаций перед потребителем за качество и безопасность товаров.

Сложившиеся условия послужили стимулом для реформирования российской системы подтверждения соответствия, которое началось с декабря 2002 года. В результате этого Закон РФ № 5151-1 утратил силу в связи с введением в действие с 01.07.2003 г. Федерального закона от 27.12.2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании». Новый закон включил в себя подавляющую

часть положений своего предшественника. В рамках проводимой реформы предполагался переход от стандартов к техническим регламентам, которые стали рассматриваться как единственные носители обязательных требований к продукции.

Основной концепцией реформирования стало расширение способов доказательств производителями соответствия их продукции установленным требованиям. Стал осуществляться плавный переход от преобладания обязательных процедур подтверждения соответствия к преимущественно добровольным. Следовательно, и ответственность за качество и безопасность продукции стала перекладываться с государства на производителей, вслед за развитием общемировой практики именно в этом направлении.

Предполагалось, что в течение переходного периода, который должен был продлиться до 2010 года, в действие будет введено порядка 300 технических регламентов [6. С. 141]. Однако эта задача не была выполнена. Объективной причиной такого положения дел является то, что процедура разработки технических регламентов имеет высокую сложность в силу большой важности данного документа и ответственности разработчиков за его состоятельность. В итоге нецелесообразность принятия многих технических регламентов осознавалась уже на стадии их разработки и публичного обсуждения. Но даже к настоящему времени количество введенных технических регламентов недостаточно. По официальным данным Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт) [7], на текущий момент введено в действие всего 54 технических регламента, среди которых лишь 7 имеют национальный статус Российской Федерации, а остальные – межгосударственный.

Кроме того, в течение всего этого периода и до настоящего времени проявляются серьезные проблемы в области несоответствия нормативных требований и возникновения правовых противоречий в применении закона «О техническом регулировании» и законов, регулирующих отдельные сферы экономической деятельности. Имеют место противоречия между требованиями и положениями стандартов и технических регламентов. Так, например, как отмечают специалисты [8. С. 20], подобная ситуация сложилась в сфере оборота оружия. Одной из ключевых проблем называется именно несоответствие национальных стандартов в области оружия требованиям законодательства Российской Федерации в области технического регулирования. Имеются схожие проблемы и в удовлетворении требований к энергоэффективности энергопотребляющей продукции [9. С. 29].

Вместе с тем в 2010 году произошли очередные изменения в области подтверждения соответствия – были приняты и вступили в действие межгосударственные соглашения Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации, предусматривающие формирование единой таможенной территории Таможенного союза. И в это время, в отличие от перестроечного периода, когда практически отсутствовало законодательно-нормативное

регулирование в области подтверждения соответствия, сложилась обратная ситуация. Российские производители при выпуске в обращение своей продукции должны были учитывать как минимум три режима подтверждения соответствия:

- национальный – в форме обязательного подтверждения соответствия в системе ГОСТ Р или на основе принятых технических регламентов Российской Федерации;

- альтернативный – на основе технических регламентов, принятых в отдельных странах Таможенного союза;

- межгосударственный – на основе «Единого перечня продукции, подлежащей обязательной оценке (подтверждению) соответствия в рамках Таможенного Союза с выдачей единых документов».

При этом в отношении одной и той же продукции могли предусматриваться разные режимы. По мнению некоторых исследователей [10. С. 47], можно было выделить семь различных комбинаций применения режимов обязательного подтверждения соответствия. Такое положение для производителей создавало явные трудности и формировало определенные барьеры при выводе своей продукции на различные рынки.

Со временем обозначенные режимы подтверждения соответствия постепенно гармонизировались, вводились новые технические регламенты и уточнялись перечни продукции. Поэтому можно констатировать, что в настоящее время техническое регулирование в России вышло за национальные рамки и постепенно трансформируется в наднациональную систему – сначала в рамках Таможенного союза, а далее Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Однако с учетом требований современности этого уже оказывается недостаточно. Процессы глобализации и углубления международной интеграции цепочек поставок вызывают необходимость учета требований к одной и той же продукции со стороны регулирующих органов и соответствующих нормативных документов разных стран. Перед российскими производителями все чаще встает проблема дублирования процедур подтверждения соответствия при обороте продукции на международном рынке вне рамок ЕАЭС.

Многие современные исследователи [11, 12, 13, 14 и др.] видят решение этой проблемы в гармонизации требований ЕАЭС с требованиями, принятыми в Европейском союзе (ЕС). При этом необходимо отметить, что концептуальные модели систем подтверждения соответствия в ЕАЭС и ЕС являются схожими.

Так, в ЕС техническое регулирование осуществляется в двухуровневом формате. Первый уровень представлен директивами и регламентами, которые представляют собой законодательные нормы, содержащие требования к определенным группам товаров. Для удовлетворения их требований применяются документы второго уровня – стандарты, разработанные европейским комитетом по стандартизации CEN, Европейским комитетом электротехнической

стандартизации CENELEC и Европейским институтом по стандартизации в области телекоммуникаций ETSI.

Аналогичный формат используется в техническом регулировании в России и ЕАЭС — на первом уровне применяются технические регламенты, а на втором используются соответствующие им стандарты. Кроме того, уже прослеживается некоторая гармонизация систем технического регулирования ЕАЭС и ЕС, которая выражается в следующем:

- национальные российские стандарты системы ГОСТ Р и межгосударственные стандарты ЕАЭС системы ГОСТ непрерывно гармонизируются с международными;
- заключаются международные соглашения о сотрудничестве органов по стандартизации — например, в 2013 году Росстандартом подписано Соглашение о сотрудничестве с CEN и CENELEC.

Итак, опираясь на представленные результаты исследования исторического преобразования процедуры подтверждения соответствия в России, систематизируем имеющиеся подходы в этой области в ретроспективном порядке и выделим конкретные этапы данного эволюционного процесса, отражающие переход от одного качественного состояния к другому. На наш взгляд, целесообразно выделить шесть этапов — пять исторически реализованных и один перспективный, предпосылки формирования которого складываются в настоящее время. На рисунке представлен авторский взгляд на последовательность этапов развития системы подтверждения соответствия в России.

Таким образом, имеющееся сходство в моделях технического регулирования ЕС и ЕАЭС в перспективе может стать концептуальной основой для выстраивания взаимовыгодных отношений между союзными объединениями. Это позволит обеспечить снижение торговых барьеров, а также упростить и сделать более экономически выгодным выстраивание глобальных цепочек поставок.

В практическом аспекте это может выражаться во взаимном признании протоколов испытаний, сертификатов соответствия и деклараций. Но для этого необходимо обеспечить высокий уровень взаимодоверия к компетентности аккредитованных участников системы подтверждения соответствия [11. С. 212]. Кроме того, наличие соответствующих соглашений ЕС по отдельным группам продукции с другими странами (Японией, Израилем, США и др.) открывает дополнительные возможности для России при интеграции деятельности в области подтверждения соответствия ЕС и ЕАЭС.

Безусловно, в сложившейся политической обстановке, подтверждение соответствия с высокой долей вероятности будет ориентировано в большей степени на отечественных производителей, выводящих продукцию на внутренний рынок и рынок ЕАЭС. Но в настоящее время у производителей, имеющих действующие сертификаты международных органов по сертификации, возникают небезоснова-

тельные опасения относительно того, не будет ли прекращено действие сертификатов в случае ухода этих аккредитованных организаций с российского рынка услуг подтверждения соответствия. Так, например, Британский институт стандартов (BSI) заявил, что с 10.03.2022 г. все договорные отношения с российскими клиентами в области оценки соответствия медицинских изделий расторгнуты, а выданные сертификаты прекращают свое действие. Такая же ситуация складывается и в сертификации систем менеджмента по международным стандартам. В связи с этим современными исследователями [12. С. 23] предлагается переводить работы по сертификации на подтверждение соответствия национальным стандартам на системы менеджмента, аутентичные международным (ГОСТ Р ИСО 9001, ГОСТ Р ИСО 22000, ГОСТ Р ИСО 14000 и др.).

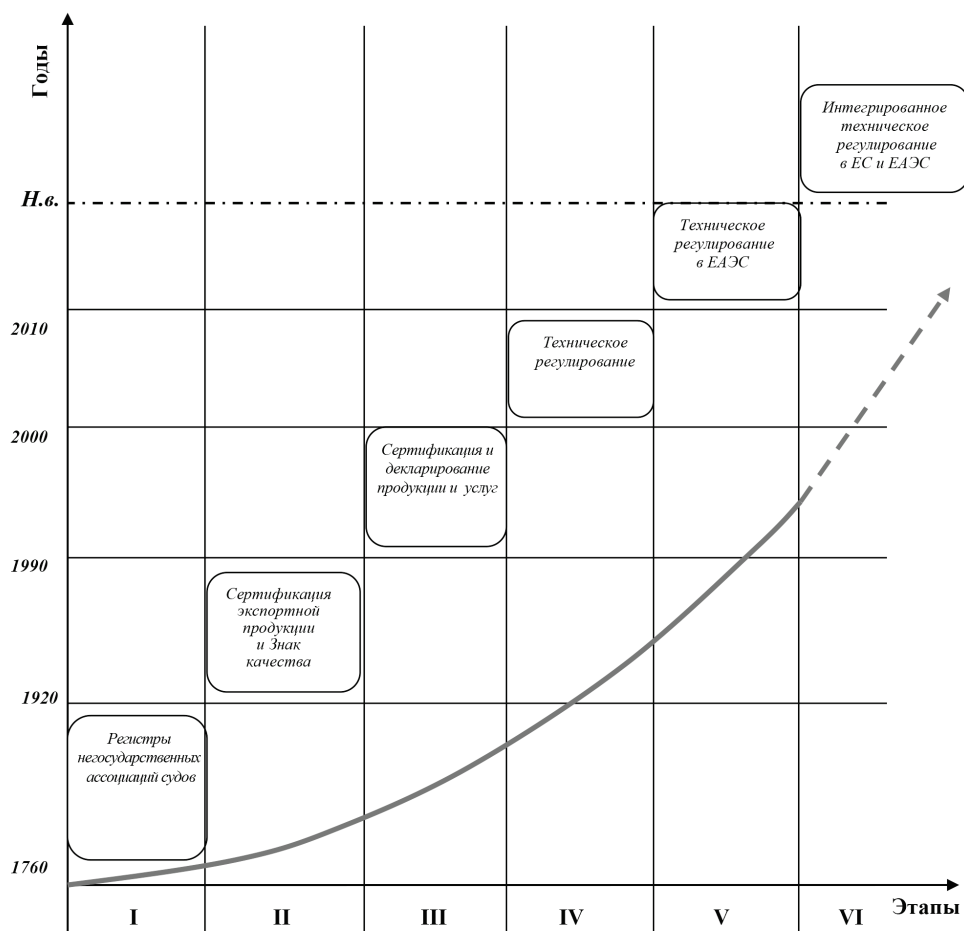


Рис. 1. Эволюционные этапы развития подтверждения соответствия в России.

Источник: разработано авторами.

Следует отметить, что возникшие в последние годы сложности политического характера, с одной стороны, накладывают множество ограничений на развитие какой-либо интеграции ЕС с ЕАЭС и не могут обеспечить безусловной доверительности между сторонами даже в случае заключения соглашений между ними, но, с другой стороны, эта ситуация стимулирует ЕАЭС развивать сферу подтверждения соответствия в направлении повышения компетентности аккредитованных участников и более тесного сближения нормативной базы с целью повышения уровня готовности к объективно необходимой интеграции после нормализации политической обстановки.

Таким образом, система подтверждения соответствия Российской Федерации прошла достаточно сложный путь эволюционного развития, который начинался исходя из мирового опыта, затем переориентировался на отличную от мировой концептуальную модель жесткого государственного контроля, а затем вернулся в русло мировых тенденций. Несмотря на ужесточение санкций, усиление внешнего давления и уход зарубежных компаний из российского бизнеса, Россия по-прежнему остается интегрированной в мировую экономику и нацелена на развитие на уровне самых высоких мировых стандартов, в том числе и в области подтверждения соответствия.

Литература

1. *Снежко А.А.* Метрология, стандартизация и сертификация: учебное пособие // Железногорск: Сибирская пожарно-спасательная академия ГПС МЧС России. 2023. — 199 с.
2. Подтверждение соответствия продукции и услуг: учебное пособие / В.С. Секацкий, Н.В. Мерзликина, Ю.А. Пикалов, Я.Ю. Пикалов // Красноярск: Сибирский федеральный университет. 2019. — 272 с. ISBN 978-5-7638-4095-7.
3. *Белобрагин В.Я.* Ностальгия по знаку качества // Стандарты и качество. 2014. № 8. С. 78–81. ISSN: 0038-9692.
4. *Кравченко С.В.* Отмена обязательной сертификации: плюсы и минусы // Вестник Института экономики и управления Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого. 2010. № 3. С. 33–37. ISSN: 2411-5193.
5. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/
6. *Лукманов П.И.* Проблемы и перспективы технического регулирования в России / Наука, образование: предпринимательская деятельность в поведенческой экономике, формы реализации и механизмы обеспечения: материалы Национальной научно-практической конференции; под ред. Н. М. Прусс, А. Н. Грязнова.; г. Казань, 04 декабря 2020 г. // Казань: Университет управления «ТИСБИ», 2020. С. 140–145. ISBN: 978-5-93593-301-2.
7. Действующие технические регламенты. URL: <https://www.rst.gov.ru/portal/gost/home/standarts/technicalregulationses>.
8. *Гринберг М.В.* Проблемы технического регулирования в сфере оборота оружия / Проблемы нормативно-правового регулирования оборота стрелкового оружия в Российской Федерации: материалы Всероссийской научно-практической конференции; г. Ижевск, 21 февраля 2022 года. // Ижевск: Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова. 2022. С. 20–29. ISBN: 978-5-7526-0958-9.

9. *Рожкова Т.А.* Подтверждение соответствия эффективности светотехнической продукции в странах ЕАЭС / Т. А. Рожкова, Е. А. Сысоева // Контроль качества продукции. 2019. № 1. С. 27–31. ISSN: 2541-9900.
10. *Чухланцева М.М.* Хотели как лучше. А получилось?.. // Стандарты и качество. 2011. № 2. С. 46–48. ISSN: 0038-9692.
11. *Бурутина Н.В.* Тенденции развития системы подтверждения соответствия / Актуальные проблемы экспертизы, технического регулирования и подтверждения соответствия продукции текстильной и легкой промышленности: сб. научных трудов по материалам 2-го Круглого стола с международным участием; г. Москва, 26 ноября 2021 года. // М.: Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина, 2022. С. 211–214. ISBN: 978-5-00181-237-1.
12. *Горомлева О.В.* Ситуация на рынке сертификационных услуг в России / О. В. Горомлева, А. Е. Горомлева, И. А. Манакова / Проблемы сертификации, управления качеством и документационного обеспечения управления: сб. материалов Всероссийской научно-практической конференции; г. Красноярск, 15 марта 2022 года; под общ. ред. Ю. А. Анищенко // Красноярск: Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнева, 2022. С. 21–24. ISBN: 978-5-86433-910-7.
13. *Туровская М.С.* Проблемы гармонизации в области стандартизации и технического регулирования / М. С. Туровская, П. А. Никаноров. Моделирование и ситуационное управление качеством сложных систем: Вторая Всероссийская научная конференция; г. Санкт-Петербург, 14–22 апреля 2021 года // СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, 2021. С. 194–199. ISBN: 978-5-8088-1558-2.
14. *Байхожаева Б.У.* Роль сертификации в обеспечении качества товаров / Б. У. Байхожаева, А. А. Абенова // М. Рыскулбеков атындагы Кыргыз экономикалык университетинин кабарлары. 2019. № 2 (47). С. 31–34. ISSN: 1694-5778.

Ludmila Fedoskina (e-mail: ld0168@yandex.ru)

Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Department of Management in Power Engineering and Industry,
National Research University «Moscow Power Engineering Institute»
(Moscow, Russian Federation)

Elena Evdokimova (e-mail: evdokimova.e.n@rsreu.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Head of the Department of Economics, Management and Production Organization, Ryazan
State Radio Engineering University named after V.F. Utkin (Ryazan, Russian Federation)

Irina Filippova (e-mail: irinafilippova82@mail.ru)

Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Department of Quality Management,
National Research Ogarev Mordovia State University, (Saransk, Russian Federation)

EVOLUTION OF APPROACHES TO CONFIRMING THE QUALITY AND SAFETY OF PRODUCTS AND SERVICES IN RUSSIA

The article substantiates the objective need to confirm the compliance of manufacturers' products with the established requirements and provides a historical review of the latter. A retrospective characteristic of changes in the regulatory framework for conformity assessment in Russian practice is presented, with particular attention paid to the Soviet period, and taking into account world experience. The problematic moments and transitional periods between the stages of conformity assessment development are identified and evaluated. Based on the generalization of the data and conclusions of the study, the author's approach to the differentiation of the evolutionary stages is the development of conformity assessment in Russia is formulated and graphically visualized. Promising directions for further evolution of conformity assessment are identified in the context of aligning Russian, interstate and international practice in this area.

Keywords: conformity assessment, certification, declaration, evolution of conformity assessment, stages of development of conformity assessment, history of conformity assessment.

DOI: 10.31857/S020736760028149-2

© 2023

Рафаэль Абдулов

кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник
Центра исследований проблем государственного управления
Института экономики Российской академии наук
(г. Москва, Российская Федерация)
(e-mail: r.abdulov@mail.ru)

ПЕРСПЕКТИВЫ ДОСТИЖЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СУВЕРЕНИТЕТА И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ

В условиях сильнейшего санкционного давления Россия столкнулась с комплексом новых угроз и рисков, способных нарушить ход нормального воспроизводственного процесса всего народного хозяйства. Президентом и Правительством РФ были инициированы меры по стабилизации экономики, а также ее структурной адаптации и достижению технологического суверенитета. Несмотря на положительную оценку большинства принятых мер, нельзя считать их достаточными для реализации поставленных целей. В статье рассматриваются перспективы достижения технологического суверенитета с точки зрения мир-системного подхода. Выделяются трудности и институциональные особенности, свойственные периферийным экономикам, в частности России. Для достижения технологического суверенитета предлагается выйти из периферийного положения и соответствующих отношений неэквивалентного обмена. Для этого необходимо инициировать существенные институциональные изменения, предполагающие внедрение институтов планирования, системы справедливого распределения в экономике, механизмов для нивелирования острых социальных проблем в обществе.

Ключевые слова: технологический суверенитет, санкции, центр-периферические отношения, мир-система.

DOI: 10.31857/S020736760028115-5

Введение

В условиях нарастания санкционного давления на Россию обострились вопросы, связанные с обеспечением экономической безопасности. С 2022 г. Президент РФ В.В. Путин неоднократно подчеркивал, что необходимо в кратчайшие сроки достичь технологического суверенитета для нивелирования вновь возникших рисков и угроз. При этом технологический суверенитет не означает автаркии и независимости от внешнего мира. Напротив, данная концепция означает развитие инновационных и высокотехнологичных производств с целью выстраивания взаимовыгодного сотрудничества с рядом стран. Таким образом, основные усилия должны быть сфокусированы не на политике импортозамещения, а на технологической независимости в критически важных отраслях народного хозяйства. Соответственно, с 2022 г. теме достижения технологического суверенитета уделяется много внимания. Так, заместитель Председателя Правительства РФ Д.В. Мантуров поделился соображениями

о необходимости перехода от существующей ныне абсолютно рыночной политики к политике обеспечения технологического суверенитета [22]. Другим заместителем Председателя Правительства, Д.Н. Чернышенко, высказывались идеи о переосмыслении советского опыта для связи фундаментальной науки, образования и промышленности [30]. Однако роль рынка пока остается главенствующей, о чем неоднократно повторял Президент.

Следует отметить, что проблемы, связанные с упадком научно-технического потенциала, деиндустриализацией экономики, невосприимчивостью бизнеса к инновациям, низкими темпами экономического роста и т. д., не новы и ставились многими учеными. Для преодоления большинства трудностей, стоящих на пути развития российской экономики, предлагались разные решения. Например, А.В. Бузгалиным рассматривалась идея внедрения селективного планирования, которое послужило бы направляющей силой для приоритетного развития высокотехнологичных производств, НИОКР, науки, образования и культуры [9]. О поиске оптимального сочетания плана и рынка, для целей быстрой индустриализации отечественной экономики, писал М.И. Воейков [11]. Современные проблемы, стоящие на пути технологической модернизации экономики, исследовал А.И. Колганов; он также переосмысливал советский опыт периода НЭПа для строительства смешанной экономики в текущих условиях [14]. Для настоящего исследования представляет большую ценность точка зрения Р.С. Дзарасова на процессы накопления капитала, сквозь призму мир-системного анализа [15]. Не менее важными проблемами, препятствующими экономическому развитию и научно-техническому прогрессу, являются социальное неравенство, безработица и бедность, отмеченные Р.С. Гринбергом и О.О. Комоловым [13]. Для достижения технологического суверенитета следует изучать опыт СССР не только в контексте поиска соотношения между планом и рынком, но и в соотношении подходов к изучению влияния НТР и четвертой промышленной революции на народное хозяйство и социально-экономическое развитие, что было обстоятельно проделано Г.А. Масловым [23]. Проблемы, стоящие на пути укрепления технологического суверенитета, были также представлены в работах А.А. Афанасьева [7] и других исследователей.

Несмотря на широкое обсуждение проблем, связанных с достижением технологического суверенитета, структурной адаптации экономики, реиндустриализации на базе новой техники и т. д., часто упускается тот факт, что Россия как страна полупериферийного типа капитализма сталкивается с характерными для периферийных экономик трудностями, вытекающими из ее зависимого положения по отношению к странам центра. Именно здесь кроется ряд неразрешимых социально-экономических противоречий, выражающихся в невосприимчивости бизнеса к инновациям, деградации промышленности, упадке фундаментальной и прикладной науки, ориентации экономики преимущественно на экспорт сырьевых товаров и т. д. Согласно гипотезе автора,

без выхода из периферийного положения невозможно достичь технологического суверенитета. Необходимы меры, позволяющие отказаться от существующей системы зависимого развития. Для этого потребуются существенные институциональные преобразования в экономике, включающие изменения производственных отношений, вместе с возрастанием роли государства и внедрением институтов планирования, а также эффективными институтами прямой демократии.

Особенности полупериферийного капитализма в России

Согласно мир-системному анализу, мировая капиталистическая экономика является неоднородной системой, в которой выделяются страны центра (или «ядра»), полупериферии и периферии. При этом страны центра эксплуатируют периферию, вступая с последней в неэквивалентные отношения. Таким образом, страны периферии безвозмездно передают часть произведенной у себя прибавочной стоимости. Согласно С. Амину, периферия мирового капитализма обречена на «блокированное развитие» [1]. Привилегированное положение стран центра основывается, в том числе на монополизации ими высоких технологий и финансовых рынков. Такое положение позволяет странам центра организовывать глобальные цепочки стоимости, где за периферией закрепляются, как правило, трудоемкие производства с низкой добавленной стоимостью, тогда как производства с высокой добавленной стоимостью контролируются странами центра [2].

Согласно концепции «насаждения отсталости» А.Г. Франка, страны центра время от времени вынуждены расширять периферию, обрекая последнюю на отсталость. Это достигается за счет трансформации производительных сил, которые развиваются в интересах накопления капитала в странах центра. Производственные отношения также преобразуются. Элиты в таких странах становятся компрадорскими, а население пауперизируется и принудительно превращается в пролетариат [4].

Д. Харви также отмечает, что капитал стремится к бесконечной географической экспансии. Эта институциональная система поддерживается такими надгосударственными организациями, как МВФ и ВТО. Согласно Д. Харви, глобальная экспансия капитала основана на «накоплении путём изъятия». Этот процесс отчасти аналогичен первоначальному накоплению капитала, описанному К. Марксом [5]. То есть накопление капитала не может происходить «в вакууме» или в отдельно взятой стране. Время от времени странам центра нужно кого-то подчинять для изъятия части прибавочной стоимости в свою пользу.

Постсоветская Россия столкнулась с насаждением отсталости, превратившись в полупериферию, то есть страну, имеющую, с одной стороны, яркие периферийные черты: избыточную ориентацию на экспорт, причем с большей долей сырьевых товаров, сильную социальную дифференциацию, высокий уровень бедности и др., а с другой стороны — черты, присущие странам центра:

членство во многих международных институтах, ядерный комплекс вооружений, все еще довольно высокий уровень фундаментальной науки (следует отметить, что данные черты унаследованы от СССР).

Периферийное положение отражается на институциональных особенностях российского капитализма. В современной России сложилась специфическая система контроля и управления корпоративной собственностью. Чтобы иметь возможность управлять компанией, недостаточно иметь формальный контроль над ней, например долю в уставном капитале или определенный пакет акций. Необходима еще система неформального контроля, предполагающая, в том числе, коррупционные связи. Таким образом, лицо, которое наделено реальной корпоративной властью, не обязательно является собственником. Оно может контролировать менеджмент через систему неформальных институтов, то есть, по мнению Р.С. Дзарасова, является инсайдером, который, влияя на корпоративные решения, может контролировать финансовые потоки и стремится изымать их часть в виде инсайдерской ренты [16. 164–167].

Инсайдеры в условиях нестабильной частной собственности не заинтересованы в долгосрочном росте своего предприятия. Их интересуют лишь краткосрочные проекты. Возможно и отсутствие всяких проектов, когда интерес выражается в присвоении инсайдерской ренты, в основе которой лежит не только прибыль, но и расхищение амортизационных фондов, недоплаченные налоги и заработная плата [17]. Прибыль может увеличиваться самыми варварскими способами, в том числе – снижением издержек за счет экономии на социальных проектах и экологичности производства.

Институциональная среда российского капитализма и невосприимчивость к инновациям

Нестабильный институт частной собственности вызывает время от времени волны перераспределения собственности. В 1990-е в России произошло несколько таких волн, связанных с этапами приватизации. Затем в 2000-е годы начался всплеск рейдерских захватов предприятий, чаще всего посредством мошеннических операций. Следует отметить, что рейдерские захваты продолжают и в наши дни, хотя и приобрели более “цивилизованную” форму. Активность рейдеров коррелирует с экономическими кризисами.

Не стал исключением 2022 г., пока иностранные собственники покидали Россию, за их активы развернулась борьба, что можно видеть в росте индекса конфликтности бизнеса – рис. 1.

Данный индекс, разработанный Московской школой управления «Сколково», рассчитывается на основе информации о количестве представляющих интерес для корпоративного спора компаний, числе судебных исков по корпоративным статьям в судах и количестве упоминаний корпоративных конфликтов в СМИ. Корпоративные конфликты стали возрастать в IV квартале 2021 г.

вместе с восстановлением экономики. В I квартале 2022 г. индекс достиг исторического рекорда, в том числе из-за борьбы за активы иностранных компаний, покинувших Россию. В последующих кварталах наметилась тенденция к снижению конфликтности.

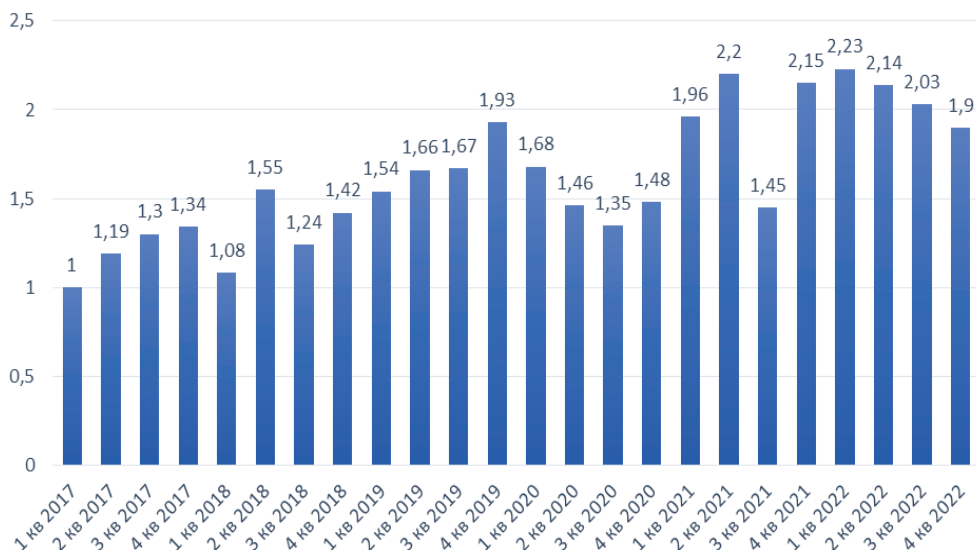


Рис. 1. Индекс конфликтности бизнеса в России.

Источник: составлено автором по данным [19].

Волны рейдерских захватов и постоянные корпоративные конфликты являются следствием нестабильности института частной собственности в России.

В такой институциональной среде крайне трудно осваивать высокотехнологичные производства. Многие перспективные проекты так и не были реализованы. Ярким примером является история строительства завода «Ангстрем-Т», начавшаяся в 2007 г. Тогда известный производитель микрочипов Global Foundries начал переход на более совершенное оборудование, а свое старое оборудование и технологии продал «Ангстрему-Т». Эта была технология на 130 нм, то есть уже устаревшая, но представляющая интерес для некоторых отраслей промышленности. Оборудование было доставлено только в 2014 г. Затем в Зеленограде был построен завод, даже анонсировали, что заключены контракты на отгрузку продукции [10]. В 2019 г. завод был обанкрочен [28]. Производственные активы завода выкупила «НМ-Тех», но производство все еще не запущено.

Таким образом, периферийная экономика и присущая ей институциональная среда не позволяют бизнесу воспринимать инновации и развивать перспективные технологии. Согласно одному из отчетов Счетной палаты основным источником финансирования науки является государство — до 60–70% от общих расходов. Тогда как на бизнес приходится всего около 30%, что значительно

ниже, чем в промышленно развитых странах, где соотношения совершенно противоположные. Так, в Германии доля бизнеса в финансировании науки составляет 65,2%, в США — 62,3%, в Китае — 76,1%, в Южной Корее — 75,4% [24].

В целом доля затрат на науку в ВВП России составляет около 1%, что значительно ниже, чем в технологически развитых странах, где этот показатель в среднем составляет 2,5%. Следует также отметить, что в России сокращается количество исследователей. Если в 2010 г. их было более 735 тыс. человек, то в 2021 г. осталось почти 663 тыс. человек [20]. Такие тенденции могут негативно отразиться на планах по достижению технологического суверенитета. Следует особенно обращать внимание на воспроизводство высококвалифицированных кадров, являющихся ядром современного «креативного класса» [29]. Наука и система воспроизводства высококвалифицированных кадров — это основные факторы в достижении технологического суверенитета.

Основные меры по достижению технологического суверенитета

Несмотря на большое количество законодательных актов, направленных на достижение технологического суверенитета, следует отметить, что они носят точечный характер. Как отмечает О.Ю. Болдырев, в 2020 г. конституционная реформа проводилась под лозунгами обеспечения государственного суверенитета, однако, внесенные поправки нельзя считать достаточными. Он также отмечает, что «происходящие изменения пока оформляются на уровне подзаконных актов и пока еще кажутся далекими от конституционного права» [8].

В коллективной монографии «Экономическая безопасность России в новой реальности» под общей редакцией А.Е. Городецкого, И.В. Караваевой, М.Ю. Льва отмечается, что многие из инициированных национальных проектов не вошли в систему государственного стратегического планирования и не упоминаются в Федеральном законе "О стратегическом планировании в Российской Федерации" от 28.06.2014 г. № 172-Ф 172-ФЗ. Также следует отметить рассогласованность бюджетного процесса и стратегического планирования, непроработанность процессов мониторинга и контроля документов по стратегическому планированию [31. С. 200—201].

Для достижения технологического суверенитета необходимы, в первую очередь, институциональные преобразования, которые предполагают прозрачность управления как государственными институтами, так и в рамках корпоративного сектора. Например, в работе И.И. Смотрицкой, С.И. Черных, Е.С. Сазоновой отмечается, что «парадигма общественно-гражданского управления подразумевает ослабление административных принципов управления и развитие общественных механизмов на основе включения институтов гражданского общества в процесс принятия управленческих решений, обеспечения общественной коллегиальности решений» [27. С. 63]. Именно такая парадигма управления, не только государственными институтами, но и внутри корпоративного сектора, позволила бы положить конец хищническому присвоению

инсайдерской ренты — следовательно, бизнес стал бы развивать более долгосрочные и стратегически выгодные проекты. Инвестиции и темпы накопления капитала в таком случае бы возросли.

Рассмотренные институциональные преобразования являются необходимыми, но не достаточными условиями для достижения технологического суверенитета. Нужно коренным образом пересмотреть сложившуюся в России экономическую политику, и прежде всего — внедрять институты планирования. Этот процесс необходимо проводить с изменением корпоративного права, включая полную деофшоризацию бизнеса для повышения его прозрачности и справедливого налогообложения всех экономических агентов.

В современной России принята модель стратегического прогнозирования и планирования, которая опирается на проектно-программные методы и в первую очередь направлена на достижение целей, а не контрольных показателей. Однако на практике данная модель почти не работает. Несмотря на ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», отсутствует стратегия социально-экономического и пространственного развития страны. На региональном уровне стратегическое планирование упирается в непрофессионализм чиновников и в их фобии и неприятие планирования в целом [12. С. 124].

Некоторые исследователи (например, В.М. Полтерович — в системе интерактивного управления ростом [26], А.Г. Аганбегян — в необходимости планирования в новой России [6], Г.Б. Клейнер — в системно-ориентированном планировании [21]) считают, что России подошел бы более компромиссный вариант для целей реиндустриализации и возрождения промышленности — например, путь некоторых капиталистических стран середины XX века, успешно совмещавших планирование и рынок. Однако на современном этапе деглобализации мировой экономики пройти подобный путь представляется невозможным. Многие страны, применявшие индикативное планирование, например Япония, Южная Корея — ориентировались на внешние рынки и делали ставку на экспорт.

Согласно концепции достижения технологического суверенитета Научной технологической инициативы (НТИ), России следует развивать передовые производства, в которых уже есть существенный научно-технический задел. Лидерство в соответствующих отраслях усилит переговорную позицию России для приобретения необходимых технологий, которые не могут быть воспроизведены в текущих реалиях. Это необходимо для установления позиции обменного эквивалента при осуществлении «зеркальных сделок» — например ракеты в обмен на процессоры. Таким образом, технологический суверенитет — это не изоляция, а сильная переговорная позиция. Специальный представитель Президента РФ по вопросам цифрового и технологического развития Д.Н. Песков считает, что технологический суверенитет достижим при поддержке частной инициативы и внедрении элементов планирования, и что при этом следует

внедрять планирование бюджетных программ сроком от 7 до 10 лет и инструментов доступного финансирования. По его мнению, важными компонентами для достижения технологического суверенитета являются финансовый и кадровый суверенитеты [25].

В самом деле необходимо сконцентрироваться на передовых разработках, в которых есть соответствующие компетенции и наработки. Несмотря на недостаточное финансирование науки и отставание в ряде прикладных разработок, фундаментальные исследования в России все еще являются высокоразвитой областью. Согласно докладу ВШЭ «позиции России в области квантовых технологий существенно сильнее в фундаментальных исследованиях (10-е место в мире по числу научных публикаций, удельный вес — 4,9%), тогда как прикладные разработки развиты в меньшей степени (доля в мировом объеме патентных заявок — лишь 0,93%)» [18. С. 22]. Нельзя не отметить достижения в области разработки цифровых схем мирового уровня, работающие на проектных нормах 7, и даже 5 нм. Наконец, по широкому спектру дисциплин растет присутствие российских вузов в предметных рейтингах ведущих рейтинговых компаний QS World University Rankings, TNE (Times Higher Education), Шанхайский рейтинг.

Достижение технологического суверенитета и экономической независимости не может носить абсолютного характера в условиях международного разделения труда. Необходима кооперация и сотрудничество с другими странами, но не на условиях центропериферических связей. Следует выйти из отношений неэквивалентного обмена, или, в терминах С. Амина, произвести «де-линкинг» (отсоединение) от мир—системы. Такое отсоединение нельзя произвести в одиночестве [3. С. 62]. Необходимо участие нескольких стран и, возможно, Китая как противовеса американской гегемонии. В более радикальном варианте такое отсоединение могло бы сопровождаться фундаментальными изменениями производственных отношений.

Заключение

Исполнительными органами было инициировано большое количество мер по структурной адаптации экономики и достижению технологического суверенитета, включая организацию параллельного импорта, перестройку инфраструктуры в сторону дружественных стран, снижение импортных пошлин, увеличение бюджетных ассигнований на проекты, имеющих целью укрепление технологического суверенитета. Эти меры способствовали стабилизации экономики. Однако в сложившихся условиях их недостаточно. Необходимы преобразования, позволяющие экономике развиваться устойчиво и быстро.

Во-первых, необходимо преодолеть периферийность российской экономики путем совершенствования корпоративного права, повышения прозрачности бизнеса, стабилизации института частной собственности.

Во-вторых, следует провести полную деофшоризацию бизнеса, более строго контролировать потоки капитала для предотвращения вывоза и сокрытия инсайдерской ренты за рубежом.

В-третьих, нужно внедрять институты планирования для сбалансированного и устойчивого экономического роста, при этом особый акцент следует уделять отечественным прорывным технологиям. Денежно-кредитную политику нужно подчинить целям достижения технологического суверенитета. Необходимо повышать инвестиционную активность бизнеса, в том числе, стимулировать вложения в науку и высокотехнологичные разработки посредством налогового стимулирования и субсидирования.

В-четвертых, необходимо решить ряд социальных задач, а именно: снизить неравенство, повысить доступность высшего образования, интенсивнее вовлекать молодежь в науку, а также стимулировать приток высококвалифицированных кадров в приоритетные отрасли, включая репатриацию отечественных специалистов.

Литература

1. *Amin S.* Unequal Development. An Essay on Social Formations of Peripheral Capitalism. // New York: Monthly Review Press. 1976.
2. *Amin S.* The Surplus in Monopoly Capitalism and the Imperialist Rent // Monthly Review, 2012. Vol. 64. Issue 3. URL: <https://monthlyreview.org/2012/07/01/thesurplus-in-monopoly-capitalism-and-the-imperialist-rent/>.
3. *Amin S.* Delinking: towards a polycentric world // London: ZED Books. 1990. P. 62.
4. *Frank A.* The development of underdevelopment // Monthly review. 1966. Vol. 18. No. 4. P. 17–31.
5. *Harvey D.* The New Imperialism // Oxford: Oxford University Press. 2003.
6. *Аганбегян А.Г.* О необходимости планирования в новой России // Вопросы политической экономии. Вып. 2. 2021. С.27–45.
7. *Афанасьев А.А.* Технологический суверенитет как научная категория в системе современного знания // Экономика, предпринимательство и право. 2022. Т. 12. № 9. С. 2377–2394. DOI 10.18334/epp.12.9.116243. EDN KEKJUR.
8. *Болдырев О.Ю.* Импортозамещение, экономический суверенитет и экономическая политика государства в условиях санкций и геополитического противостояния: взгляд с позиций конституционного права // Конституционное и муниципальное право. № 9. 2022. С.52–59.
9. *Бузгалин А.В.* Планирование как функция управления развитием российской экономики и условие реализации предпринимательской активности: уроки СССР / Социально-экономическая обусловленность предпринимательства, малого и среднего бизнеса и общества: сильные идеи для нового времени: Сборник статей первой межрегиональной научно-практической конференции, Кострома, 27–28 мая 2021 года // Кострома: Костромская областная общественная просветительно-обучающая организация «Знание». 2021. С. 4–24. EDN VVZQNX.
10. В России запускают еще одну фабрику микроэлектроники. Сделано у нас. URL: <https://sdelanounas.ru/blogs/148441/> (дата обращения 20.04.2023).
11. *Маслов Г.А.* Советские исследования экономического потенциала НТР и теория четвертой промышленной революции // Журнал институциональных исследований. 2023. Т. 15. № 2. С. 77–90. DOI 10.17835/2076-6297.2023.15.2.077-090. EDN PLVHKD.

12. *Воейков М.И.* План и рынок 100 лет назад и сегодня // Экономическое возрождение России. 2021. № 3(69). С. 38–45. DOI 10.37930/1990-9780-2021-3-69-38-45. EDN NXHXXC.
13. *Городецкий А.Е.* Государственное стратегическое планирование: региональный опыт // Экономическое возрождение России. 2019. № 2 (60). С. 115–131.
14. *Гринберг Р.С., Комолов О.О.* Безусловный базовый доход как альтернатива традиционным формам социальной политики // Вопросы политической экономии. 2020. № 4. С. 68–81. DOI 10.5281/zenodo.4422727. EDN VKNOQF.
15. *Колганов А.И.* Смешанная экономика СССР: уроки для России // Российский экономический журнал. 2022. № 5. С. 101–115. DOI 10.33983/0130-9757-2022-5-101-115. EDN WZXJQE.
16. *Дзарасов Р.С.* Место России в мировой экономике в условиях цифровизации / Цифровая экономика: тенденции и перспективы развития: Сборник тезисов докладов национальной научно-практической конференции: в двух томах. Москва, 22–23 октября 2020 года // Москва: Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова. 2020. С. 103–106. EDN IYYDSC.
17. *Дзарасов Р.С., Новожинов Д.В.* Крупный бизнес и накопление капитала в современной России // М. УРСС. 2009. С. 164–167.
18. *Дзарасов, Р.С.* Экономика "насаждения отсталости". К действительным причинам реформы РАН // Вестник Российской академии наук. 2014. Т. 84. № 4. С. 291. DOI: 10.7868/S0869587314040033. EDN RYUUXZ.
19. Доклад ВШЭ «Цифровая трансформация отраслей: стартовые условия и приоритеты». ИД ВШЭ. Москва 2021. С. 22. URL: <https://conf.hse.ru/mirror/pubs/share/463148459.pdf> (дата обращения 20.04.2023).
20. Индекс конфликтности бизнеса. Данные сайта МШУ «Сколково». URL: <https://www.skolkovo.ru/> (дата обращения 20.05.2023).
21. Индикаторы науки: 2023 : статистический сборник / В.В. Власова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики // М. : НИУ ВШЭ. 2023.
22. *Клейнер Г.Б.* Системно-ориентированное планирование: Россия, XXI век // Вопросы политической экономии. Вып. 2. 2021. С.45–56.
23. *Лисицына М.* Мантуров анонсировал уход от рыночной промышленной политики 22.07.2022 г. URL: <https://www.rbc.ru/economics/15/07/2022/62d13a1f9a79476ad8ac4709> (дата обращения 10.06.2023).
24. Отчет Счетной палаты о результатах экспертно-аналитического мероприятия: «Определение основных причин, сдерживающих научное развитие в Российской Федерации: оценка научной инфраструктуры, достаточность мотивационных мер, обеспечение привлекательности работы ведущих ученых». URL: https://fgosvo.ru/uploadfiles/Work_materials_disscussion/sp.pdf (дата обращения 20.04.2023).
25. *Песков Д.Н.* Технологический суверенитет и способы его достижения. 23.05.2022 г. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=TMEDztSJnOc> (дата обращения 20.04.2023).
26. *Полтерович В.М.* Стратегия модернизации российской экономики: система интерактивного управления ростом // Журнал Новой экономической ассоциации. 2010. № 7. С. 158–160.
27. *Смотрицкая И.И., Черных С.И., Сазонова Е.С.* Концепция публичного управления в контексте долгосрочных целей новой экономической политики // Вестник института экономики РАН. № 4. 2022. С.60–76.
28. *Степанова А.* Завод микроэлектроники «Ангстрем-Т» — банкрот: как же бюджетные миллиарды? Регнум 5 ноября 2019 г. URL: <https://regnum.ru/news/economy/2767858.html> (дата обращения 20.04.2023).

29. *Степанова Т.Д.* Мировой креативный класс: динамика, тенденции, развитие // Проблемы современной экономики. 2022. № 1(81). С. 41–44. EDN LYZWRN.
30. *Чернышенко Д.* Мероприятия «Технопром-2022» будут решать задачи технологического развития страны. URL: <http://government.ru/news/45995/> (дата обращения 10.06.2023).
31. Экономическая безопасность России в новой реальности: Коллективная монография / Под общ. ред. А.Е. Городецкого, И.В. Караваевой, М.Ю. Льва // М.: ИЭ РАН. 2021.

Rafael Abdulov (e-mail: r.abdulov@mail.ru)

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Senior Researcher,
Center for Public Administration Research
Institute of Economics (RAS) (Moscow, Russian Federation)

PROSPECTS FOR ACHIEVING TECHNOLOGICAL SOVEREIGNTY AND ECONOMIC SECURITY OF RUSSIA IN THE FACE OF SANCTIONS PRESSURE

Under the pressure of sanctions, Russia is faced with a set of new threats and risks that can disrupt the normal reproduction process of the entire national economy. The President and the Government of the Russian Federation initiated measures to stabilize the economy, and to adjust its structure with the view of achieving technological sovereignty. The measures taken, though positively assessed, cannot be considered sufficient. With the world-systems approach, the author scrutinizes the prospects for achieving the goals set.

The article highlights the difficulties and institutional features inherent in peripheral economies, in particular Russia. To achieve technological sovereignty, it is proposed to get out of the peripheral position and the corresponding relations of non-equivalent exchange. To do this, it is necessary to initiate significant institutional changes that involve the introduction of planning institutions, a system of fair distribution in the economy, and mechanisms for mitigating acute social problems.

Keywords: technological sovereignty, sanctions, center-periphery relations, world-system.

DOI: 10.31857/S020736760028115-5

© 2023

Денис Муха

кандидат экономических наук, доцент,
директор Государственного научного учреждения «Институт экономики
Национальной академии наук Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)
(e-mail: mukha@economics.basnet.by)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КАТЕГОРИИ «ИНВЕСТИЦИИ» С УЧЁТОМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В статье исследованы несогласованные аспекты, связанные с определением категории «инвестиции» в научной литературе и нормативных правовых актах. Раскрыты основные характеристики инвестирования капитала и инвестиционной политики: предмет, субъект, объект, суть действия и цели. Рассчитаны показатели чистых инвестиций организаций Беларуси в текущих и сопоставимых ценах. Разработаны оригинальные определения категорий «инвестиции» и «инвестиционная политика» с учетом концепции инклюзивного богатства и устойчивого развития стран, регионов и мира.

Ключевые слова: инвестиции, инвестирование, инвестиционная политика, устойчивое развитие, инклюзивное богатство.

DOI: 10.31857/S020736760028116-6

Термин «инвестиции» «исторически связан с денежными отношениями, властью, получением выгод и увеличением богатства (повышением благосостояния)» [1. С. 25]. При этом к середине XX в. в русском языке произошло смещение в слове «инвестиция» действия, предмета и объекта инвестирования капитала, что в дальнейшем способствовало появлению различных теоретических и методологических подходов к определению сущности категорий «инвестиции», «инвестирование» и «инвестиционная деятельность» в научной литературе, методологических документах и нормативных правовых актах. В частности, можно выделить следующие несогласованные аспекты, связанные с определением сущности категории «инвестиции»: 1) расхождение в понимании сущности инвестиций — в различных источниках инвестиции рассматриваются как предмет, объект или само действие инвестирования капитала; 2) сужение предмета, объекта и сути действия инвестиций; 3) сложности количественной оценки общего объема инвестиций; 4) разнообразность целей инвестиций.

Подходы к определению сущности инвестиций

В Законе Республики Беларусь № 53-З от 12 июля 2013 г. «Об инвестициях», в Федеральном законе № 39-ФЗ от 25 февраля 1999 г. «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», в Договоре о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г., в модельном законе Межпарламентской Ассамблеи государств — участников

Содружества Независимых Государств «О региональных инвестиционных проектах» и в иных нормативных правовых актах и научных источниках под инвестициями подразумевается *предмет инвестирования* в виде капитала, вкладываемого инвесторами в объекты предпринимательской и иной деятельности [2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9. С. 41].

В то же время в Рамочном соглашении между Республикой Беларусь и Фондом международного развития ОПЕК от 3 февраля 2021 г., в Договоре между Республикой Беларусь и Республикой Индия об инвестициях от 24 сентября 2018 г., в иных нормативных правовых актах и в научной литературе инвестиции рассматриваются как *объект инвестирования*, а именно как активы, в которых размещен капитал инвесторов [10; 11; 12; 13. С. 43–46].

Исследование экспертов Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) показывает, что в большинстве международных инвестиционных соглашений (далее – МИС) и двусторонних инвестиционных соглашений (далее – ДИС) превалирует широкое определение инвестиций, основанное на активах («broad asset-based definition of investment») [14. С. 24]. В рамках такого подхода инвестиции включают «любой актив» («every kind of asset») и, по сути, охватывают «все, что имеет экономическую стоимость, практически без ограничений» [14. С. 24]. В некоторых ДИС инвестиции трактуются еще более широко – как «любой экономический интерес» («every kind of economic interest») [14. С. 24]. Во многих МИС и ДИС широкое определение инвестиций, основанное на активах, включает «денежные требования и права требования в рамках договора, имеющего финансовую стоимость» («claims to money and claims under a contract having a financial value»), а значит, в этом случае термин «инвестиции» охватывает даже обычные коммерческие операции («ordinary commercial transactions»), если только последние прямо не исключены из текста соглашения [14. С. 9; 15. С. 54–55]. В результате с учетом присутствия указанной нормы в текстах МИС и ДИС, арбитры Международного центра по урегулированию инвестиционных споров (далее – МЦУИС), созданного в 1966 г. в соответствии с Конвенцией об урегулировании инвестиционных споров между государствами и резидентами других государств от 18 марта 1965 г. (далее – Вашингтонская конвенция), стали признавать в качестве защищаемых инвестиций даже денежные требования в рамках обычных разовых договоров о продаже товаров и оказании услуг [14. С. 31; 16]. Таким образом, юрисдикция МЦУИС, входящего в Группу Всемирного банка, в ряде случаев распространяется на практически любые экономические операции иностранных инвесторов на территории принимающих государств, что с учетом историко-этимологических особенностей категории «инвестиции» выглядит обоснованным.

Необходимо отметить, что в тексте самой Вашингтонской конвенции, разработанной под эгидой Международного банка реконструкции и развития, сущность понятия «инвестиции» не раскрывается, поскольку исполнительные директора Всемирного банка сознательно не включили в него определение инвестиций, отчасти потому, что государства – участники этого соглашения не смогли согласовать точное значение указанного термина [16; 17. С. 114–117]. Кроме того, такой подход был избран для того, чтобы действие Вашингтонской конвенции распространялось как на традиционные типы инвестиций (в форме вложения капитала), так и на новые типы инвестиций, включая договора об

оказании услуг, о передаче технологий и др. [18. С. 795; 19. С. 800–808].

Наконец, в Федеральном законе «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» № 160-ФЗ от 9 июля 1999 г. и в иных нормативных правовых актах и научных источниках инвестиции рассматриваются как *действие инвестирования*, а именно как вложение (помещение) капитала (денежных средств; ресурсов; объектов гражданских прав, имеющих денежную оценку) [20; 21; 22. С. 70–71, 79, 81; 23. С. 136–142; 9. С. 41].

Предмет инвестиций

В нормативных правовых актах и в научной литературе в качестве предмета инвестирования (инвестиций) рассматриваются капитал, ресурсы, средства, деньги, денежные средства, финансовые ресурсы, капитальные ценности, ценные бумаги, объекты гражданских прав, имеющие денежную оценку, и др. [20; 21; 9; 23. С. 136–142; 22. С. 79, 81]. Таким образом, в ряде случаев происходит сужение предмета инвестирования. Однако предмет инвестирования с учетом историко-этимологических аспектов категории «инвестиции» охватывает любой капитал легального происхождения, за исключением объектов гражданских прав, изъятых из оборота на основании законов.

На современном этапе заметно возрастает роль *нематериального капитала* как важнейшей составляющей предмета инвестирования. К нематериальному капиталу относятся права на объекты интеллектуальной и промышленной собственности, включая патенты на изобретения, авторские права, секреты производства (ноу-хау), топологии интегральных микросхем, промышленные образцы, полезные модели, технические процессы, товарные знаки, фирменные наименования, селекционные достижения, указание места происхождения товаров, лицензии, франшизы, компьютерное программное обеспечение, базы данных, литературные и другие произведения, гудвилл (деловая репутация, налаженные взаимоотношения с клиентами, сотрудниками и заинтересованными сторонами) и др. [6; 14. С. 47–48]. Согласно общепринятым принципам бухгалтерского учета в США (US GAAP), в ряде случаев даже сами затраты на научные исследования и разработки капитализируются с учетом ожидаемых выгод, вероятности их получения и других факторов и включаются в состав нематериальных активов как «активы, созданные в рамках выполняемых научных исследований и разработок» («In-process research and development assets») [24]. Таким образом, в данном случае расходование денежных средств на научные исследования и разработки рассматривается в качестве инвестирования капитала в нематериальные активы с учетом того, что такие расходы нацелены на получение выгод в будущем.

В целом значимость нематериального капитала, размещенного в нематериальных активах, с точки зрения ускорения социально-экономического развития стран можно проиллюстрировать при помощи следующих статистических данных (табл. 1).

Таблица 1

Динамика материальных и нематериальных активов компаний, входящих в список фондового индекса S&P 500, в 1975–2018 гг., трлн долл.

Показатель	1975 г.	1985 г.	1995 г.	2005 г.	2018 г.
Материальные активы	0,594	1,02	1,47	2,32	4,00
Нематериальные активы	0,122	0,482	3,12	9,28	21,03
Итого	0,715	1,5	4,59	11,6	25,03
Соотношение нематериальных и материальных активов	0,205	0,473	2,122	4,000	5,258
Доля материальных активов в активах, %	83	68	32	20	16
Доля нематериальных активов в активах, %	17	32	68	80	84

Источник: разработка автора на основе [25].

Так, по данным исследования института Ponemon Institute, материальные активы компаний, входящих в список фондового индекса S&P 500, за период с 1975 г. по 2018 г. увеличились в текущих ценах в 6,7 раза (с 594 млрд долл. до 4 трлн долл.), в то время как нематериальные активы возросли в гораздо большей степени – в 172,4 раза (с 122 млрд долл. до 21,03 трлн долл.). Соответственно, если в 1975 г. на 1000 долл. материальных активов приходилось всего 205 долл. нематериальных активов, то в 2018 г. этот показатель возрос до 5258 долл. нематериальных активов (в расчете на 1000 долл. материальных активов). Доля материальных активов в структуре активов сократилась с 83% в 1975 г. до 16% в 2018 г., в то время как удельный вес нематериальных активов возрос с 17% в 1975 г. до 84% в 2018 г. В пятерку лидеров по размеру нематериальных активов в 2018 г. вошли ведущие мировые технологические и инновационные компании Apple, Alphabet, Microsoft, Amazon и Facebook [25].

Объект инвестиций

В нормативных правовых актах и научных источниках в качестве объекта инвестирования (инвестиций) рассматриваются объекты предпринимательской и иной деятельности; объекты предпринимательства и социальной инфраструктуры; различные сферы и отрасли экономики; новые виды деятельности; реализация проектов; долгосрочные проекты; производство материальных и духовных благ; развитие и совершенствование производства, социальной сферы, кадрового потенциала; различные формы финансового и материального богатства; воспроизводство капитала, его поддержание и расширение; воспроизводство основных фондов, их увеличение и совершенствование; предприятия и их уставные капиталы; активы предприятий; внеоборотные активы длительного пользования; физические активы (производственные здания,

сооружения, земельные участки, машины, оборудование); ценные бумаги; нематериальные активы (патенты на изобретения, секреты производства, промышленные образцы и др.); научно-техническая продукция; оборотный капитал (оборотные средства); расширенное воспроизводство человеческого капитала и др. [3; 4; 5; 7; 8; 20; 21; 22. С. 81; 9; 23. С. 135–140; 26. С. 37, 41].

Как видно, в ряде случаев происходит сужение объекта инвестиций, а также смещение объекта инвестиций с целями и задачами инвестирования капитала. Однако, по нашему мнению, с учетом историко-этимологических особенностей слова «инвестиции», в качестве объекта инвестиций в узком значении следует рассматривать любые легальные активы физических и юридических лиц, государств, международных организаций, а в широком значении — экономическую деятельность, определенную в актуальных редакциях международных и национальных классификаторов видов экономической деятельности, включая такие виды деятельности, как государственное управление, здравоохранение и социальные услуги, деятельность экстерриториальных организаций и органов, профессиональную, научную и техническую деятельность и др. [27; 28; 29].

В табл. 2 представлены данные о капитале, размещенном в активах организаций Беларуси в 2001–2023 гг. (в текущих ценах). Так, по данным Национального статистического комитета Беларуси (далее — Белстат), по состоянию на 1 января 2023 г., капитал, размещенный в активах белорусских организаций, составил 481,069 млрд руб., в том числе привлеченный капитал (обязательства) — 223,223 млрд руб. и собственный капитал — 257,846 млрд руб.

Таблица 2

Динамика активов, обязательств и собственного капитала организаций Беларуси в текущих ценах в 2001–2023 гг., млн руб.

Дата	Активы	Обязательства	Собственный капитал	Отношение	
				обязательств к активам, %	собственного капитала к активам, %
01.01.2001	5102,6	762,9	4339,7	15,0	85,0
01.01.2002	6751,2	1240,8	5510,5	18,4	81,6
01.01.2003	8768,8	1758,2	7010,6	20,1	79,9
01.01.2004	11456,3	2340,8	9115,5	20,4	79,6
01.01.2005	14142,8	2896,1	11246,7	20,5	79,5
01.01.2006	15704,2	3618,8	12085,5	23,0	77,0
01.01.2007	20005,0	4766,2	15238,7	23,8	76,2
01.01.2008	24577,4	6341,5	18235,9	25,8	74,2
01.01.2009	30001,0	8240,8	21760,3	27,5	72,5
01.01.2010	35795,8	11478,7	24317,1	32,1	67,9
01.01.2011	43519,1	14347,6	29171,5	33,0	67,0
01.01.2012	92429,0	31309,0	61120,0	33,9	66,1

01.01.2013	129048,5	45187,2	83861,3	35,0	65,0
01.01.2014	162361,1	62186,1	100175,0	38,3	61,7
01.01.2015	184833,6	78990,4	105843,2	42,7	57,3
01.01.2016	222340,5	110083,5	112257,0	49,5	50,5
01.01.2017	242350,5	122472,2	119878,3	50,5	49,5
01.01.2018	264141,3	135508,6	128632,7	51,3	48,7
01.01.2019	290574,4	150957,9	139616,4	52,0	48,0
01.01.2020	313772,9	162675,3	151097,5	51,8	48,2
01.01.2021	353522,5	194609,7	158912,8	55,0	45,0
01.01.2022	391935,5	206744,5	185190,9	52,7	47,3
01.01.2023	481068,8	223222,5	257846,3	46,4	53,6

Источник: разработка автора на основе [30]. Данные приведены по организациям Беларуси (за исключением банков, ОАО «Банк развития Республики Беларусь», небанковских кредитно-финансовых организаций, страховых организаций, негосударственных субъектов малого предпринимательства, бюджетных организаций, некоммерческих организаций со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно, крестьянских (фермерских) хозяйств, организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения) с учетом деноминации белорусского рубля, проведенной с 1 июля 2016 г.

Таким образом, по состоянию на 1 января 2023 г. вклад капитала, привлеченного в формирование активов организаций Беларуси, составил 46,4%, а вклад собственного капитала – 53,6% (см. табл. 2).

Сущность действия инвестиций

В научной литературе и в нормативных правовых актах сущность инвестирования (инвестиций) рассматривается как целенаправленное вложение, помещение, размещение, выделение, распределение, вливание, использование капитала; целевое расходование средств; использование денег для получения больших денег; движение капиталов; перераспределение (перераспределение) капитала из одних активов, видов деятельности, регионов в другие активы, виды деятельности, регионы; целенаправленные действия инвесторов по распоряжению имущественными благами (объектами гражданского права); целенаправленная передача прав на имущественную и интеллектуальную собственность; использование вновь накапливаемых капиталов; целенаправленный акт отчуждения инвестором денежных средств и имущества и др. [20; 21; 22. С. 70–71, 79–81; 9; 23. С. 136–141; 31. С. 8–32, 48, 232–233; 32. С. 390–393; 33].

Вместе с тем, Д.М. Турекулова и другие в целом определяют инвестиционную деятельность как «единство процессов вложения ресурсов и получения доходов в будущем» [23. С. 141], а по мнению Р.И. Хутаева, «результатом инвестиционной деятельности является целостная система финансовых отношений на этапах аккумуляции денежных средств, их вложения в инвестиционные активы, эксплуатации активов и возмещения первоначально вложенных средств за счет полученного в результате инвестирования дохода» [9. С. 41].

С нашей точки зрения, с учетом историко-этимологических аспектов категории «инвестиции» сущность действия инвестиций заключается в целенаправленном управлении капиталом, которое охватывает размещение капитала в активы, реинвестирование полученных доходов и прибыли, перераспределение капитала из одних активов в другие (изъятие капитала из одних активов и его размещение в другие активы) и иные целенаправленные действия с капиталом (за исключением использования капитала для личного потребления инвесторов).

Сложности количественной оценки общего объёма инвестиций

На современном этапе в международной и национальной статистической практике существуют определённые сложности, связанные с количественной оценкой общего объёма инвестиций. В рамках *затратного* подхода на данный момент наиболее распространенным является показатель инвестиций в основной капитал, который представляет собой сумму затрат на создание, приобретение и воспроизводство новых основных фондов (основных средств). По данным Белстата, в Беларуси объём инвестиций в основной капитал в текущих ценах в 2022 г. снизился по сравнению с предыдущим годом на 8,3% до 28,462 млрд руб. (табл. 3). Однако в физическом выражении (в сопоставимых ценах) объём инвестиций в основной капитал в 2022 г. сократился в еще большей степени — на 19,1%. В сопоставимых ценах 2022 г. рекордный объём инвестиций в основной капитал был достигнут в 2011 г. — 54,749 млрд руб. При этом рекордный показатель доли инвестиций в основной капитал в ВВП страны сложился в 2010 г. — 32,5%.

В рамках подхода, связанного с *движением капитала*, известный английский экономист Джон Мейнард Кейнс в книге «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.) рассматривал в качестве показателя инвестиций *прирост капитала* в результате производственной деятельности предпринимателя, обусловленный превышением валового поступления капитала над валовым изъятием капитала в отчетном периоде [34. С. 62–63]. При этом в качестве показателя *чистых инвестиций* (*net investment*) рассматривался прирост капитала в отчетном периоде, обусловленный всеми факторами, включая превышение валового поступления капитала над валовым изъятием капитала, износ капитала и непредвиденные изменения стоимости капитала (непредвиденные изменения рыночной стоимости капитала, полный моральный износ оборудования или разрушение капитала в результате катастрофы) [34. С. 57, 63].

Таким образом, в рамках подхода, связанного с движением капитала, общий объём чистых инвестиций следует рассчитывать как изменение рыночной стоимости активов в отчетном периоде. Следовательно, увеличение рыночной стоимости активов означает чистое поступление капитала, чистое инвестирование капитала, чистые инвестиции, а уменьшение рыночной стоимости активов представляет собой чистое изъятие капитала, чистое дезинвестирование капитала, чистые дезинвестиции (*net disinvestment*).

По нашим расчетам на основе данных Белстата, общий объём чистых инвестиций организаций Беларуси в 2022 г. составил 89,133 млрд руб., в том числе чистые инвестиции, сформированные за счёт привлеченного капитала – 16,478 млрд руб. и за счёт собственного капитала – 72,655 млрд руб. (табл. 4). Соответственно, относительный вклад капитала, привлеченного в чистые инвестиции белорусских организаций, в 2022 г. составил 18,5 процентных пунктов (далее – п.п.), а собственного капитала – 81,5 п.п. Отношение чистых инвестиций к ВВП Беларуси в 2022 г. составило 46,6% (табл. 5). Рекордный показатель отношения чистых инвестиций к ВВП страны был достигнут в 2011 г. – 159,2%.

Таблица 3

**Динамика показателей, характеризующих инвестиции в основной капитал в Беларуси
в 2000–2022 гг., млн руб.**

Год	Инвестиции в основной капитал, в текущих ценах	Индекс стоимостного объёма инвестиций в основной капитал, в процентах к предыдущему году	Индекс физического объёма инвестиций в основной капитал, в процентах к предыдущему году	Инвестиции в основной капитал, в сопоставимых ценах 2022 г.	Удельный вес инвестиций в основной капитал в ВВП, процентов
2000	180,9	290,0	102,1	11261,6	19,8
2001	304,9	168,6	96,5	10867,4	17,8
2002	448,5	147,1	106,0	11519,4	17,2
2003	713,1	159,0	120,8	13915,5	19,5
2004	1078,3	151,2	120,9	16823,8	21,6
2005	1509,6	140,0	120,0	20188,6	23,2
2006	2037,4	135,0	132,2	26689,3	25,7
2007	2605,3	127,9	116,2	31013,0	26,8
2008	3720,2	142,8	123,5	38301,0	28,7
2009	4337,8	116,6	104,7	40101,2	30,5
2010	5538,1	127,7	115,8	46437,2	32,5
2011	9866,5	178,2	117,9	54749,4	32,1
2012	15444,2	156,5	88,3	48343,7	28,2
2013	20957,5	135,7	109,3	52839,7	31,2
2014	22527,0	107,5	94,1	49722,2	28,0
2015	20715,2	92,0	81,2	40374,4	23,0
2016	18710,0	90,3	82,6	33349,3	19,7
2017	21033,7	112,4	105,1	35050,1	19,9
2018	25004,4	118,9	106,0	37153,1	20,4
2019	28798,9	115,2	106,6	39605,2	21,4
2020	29633,4	102,9	94,0	37228,9	19,8
2021	31042,4	104,8	94,5	35181,3	17,6
2022	28461,7	91,7	80,9	28461,7	14,9

Источник: разработка автора на основе [30]. Данные приведены с учетом деноминации белорусского рубля, проведенной с 1 июля 2016 г.

Таблица 4

**Динамика и структура чистых инвестиций организаций Беларуси в текущих ценах
в 2001–2022 гг., млн руб.**

Год	Чистые инвестиции	Чистые инвестиции за счет:		Относительный вклад в чистые инвестиции:	
		привлеченного капитала	собственного капитала	привлеченного капитала, п.п.	собственного капитала, п.п.
2001	1648,6	477,9	1170,7	29,0	71,0
2002	2017,6	517,4	1500,2	25,6	74,4
2003	2687,5	582,6	2104,8	21,7	78,3
2004	2686,5	555,3	2131,2	20,7	79,3
2005	1561,4	722,6	838,8	46,3	53,7
2006	4300,7	1147,5	3153,3	26,7	73,3
2007	4572,4	1575,3	2997,1	34,5	65,5
2008	5423,7	1899,3	3524,4	35,0	65,0
2009	5794,8	3237,9	2556,9	55,9	44,1
2010	7723,3	2868,9	4854,4	37,1	62,9
2011	48909,8	16961,4	31948,4	34,7	65,3
2012	36619,5	13878,2	22741,3	37,9	62,1
2013	33312,6	16998,8	16313,8	51,0	49,0
2014	22472,5	16804,4	5668,1	74,8	25,2
2015	37506,9	31093,1	6413,8	82,9	17,1
2016	20010,0	12388,6	7621,4	61,9	38,1
2017	21790,8	13036,5	8754,3	59,8	40,2
2018	26433,1	15449,3	10983,8	58,4	41,6
2019	23198,5	11717,4	11481,1	50,5	49,5
2020	39749,7	31934,4	7815,3	80,3	19,7
2021	38413,0	12134,8	26278,1	31,6	68,4
2022	89133,3	16478,0	72655,3	18,5	81,5

Источник: разработка автора на основе [30]. Данные приведены по организациям Беларуси (за исключением банков, ОАО «Банк развития Республики Беларусь», небанковских кредитно-финансовых организаций, страховых организаций, негосударственных субъектов малого предпринимательства, бюджетных организаций, некоммерческих организаций со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно, крестьянских (фермерских) хозяйств, организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения) с учетом деноминации белорусского рубля, проведенной с 1 июля 2016 г.

Таблица 5

**Динамика показателей, характеризующих чистые инвестиции организаций Беларуси
в 2001–2022 гг., млн руб.**

Год	Чистые инве- стиции, в те- кущих ценах	Индекс стои- мостного объёма чи- стых инве- стиций, в про- центах к предыдущему году	Индекс физи- ческого объ- ёма чистых инвестиций, в процентах к предыдущему году	Чистые инве- стиции, в со- поставимых ценах 2022 г.	Отношение чистых инве- стиций к ВВП, про- центов
2001	1648,6	—	—	87864,8	96,0
2002	2017,6	122,4	84,4	74161,0	77,2
2003	2687,5	133,2	101,8	75521,5	73,5
2004	2686,5	100,0	81,4	61477,7	53,7
2005	1561,4	58,1	48,8	30026,2	24,0
2006	4300,7	275,4	248,8	74709,6	54,3
2007	4572,4	106,3	94,2	70353,2	47,1
2008	5423,7	118,6	97,9	68854,3	41,8
2009	5794,8	106,8	97,8	67306,1	40,8
2010	7723,3	133,3	119,7	80598,4	45,3
2011	48909,8	633,3	370,8	298834,4	159,2
2012	36619,5	74,9	42,7	127706,5	66,9
2013	33312,6	91,0	75,0	95774,0	49,7
2014	22472,5	67,5	57,1	54706,7	27,9
2015	37506,9	166,9	143,9	78712,3	41,7
2016	20010,0	53,4	49,3	38774,8	21,1
2017	21790,8	108,9	100,3	38881,8	20,6
2018	26433,1	121,3	108,2	42074,1	21,6
2019	23198,5	87,8	80,8	34001,4	17,2
2020	39749,7	171,3	153,1	52064,5	26,5
2021	38413,0	96,6	83,8	43637,1	21,7
2022	89133,3	232,0	204,3	89133,3	46,6

Источник: разработка автора на основе [30]. Данные приведены по организациям Беларуси (за исключением банков, ОАО «Банк развития Республики Беларусь», небанковских кредитно-финансовых организаций, страховых организаций, негосударственных субъектов малого предпринимательства, бюджетных организаций, некоммерческих организаций со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно, крестьянских (фермерских) хозяйств, организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения) с учетом деноминации белорусского рубля, проведенной с 1 июля 2016 г. Индекс физического объёма чистых инвестиций рассчитан путем деления индекса стоимостного объёма чистых инвестиций на индекс-дефлятор ВВП.

Вместе с тем для полной оценки чистых инвестиций по экономике в целом необходимо формирование баланса активов и пассивов Беларуси, что позволит рассчитывать показатели национального богатства страны и общего объёма чистых инвестиций белорусских резидентов, в том числе в разрезе таких институциональных секторов, как нефинансовые корпорации, финансовые корпорации, государственное управление, домохозяйства и обслуживающие их некоммерческие организации.

В качестве примера можно привести баланс активов и пассивов России (табл. 6), из которого следует, что общий объём чистых инвестиций российских резидентов в 2021 г. составил 298,157 трлн руб., в том числе чистые инвестиции, сформированные за счёт операций с привлечённым капиталом (пассивами), – 82,475 трлн руб. и за счёт операций с национальным богатством – 215,682 трлн руб., а из него за счёт операций с природными ресурсами – 151,926 трлн руб. (табл. 7).

Таблица 6

Баланс активов и пассивов России в 2018–2022 гг. (на начало года), млрд руб.

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022
Активы	899562	1064978	1128240	1497415	1795572
Нефинансовые активы	411061	514031	539070	792190	1010672
Произведенные активы	350038	411040	444879	506871	573427
Основной капитал	350038	370957	398751	437927	507897
жилые здания	141294	147000	154110	175963	221949
нежилые здания	53014	57173	61195	63762	68599
сооружения	82538	88012	94852	99660	107025
машины и оборудование	41227	44136	49238	55879	62619
транспортные средства	15029	15908	18403	21131	23972
прочие виды основного капитала	16936	18728	20953	21532	23733
Ценности	х	40083	46128	68944	65530
Непроизведенные активы	61023	102991	94191	285319	437245
Природные ресурсы	61023	102991	94191	285319	437245
земля	х	х	х	213521	304567
минеральные и энергетические полезные ископаемые	55238	93412	83333	59678	118206
некультивируемые биологические ресурсы	5785	8191	9316	10443	13055
в том числе:					
растительного происхождения (лесные)	5525	7906	9023	10144	12296
животного происхождения (охотничьи)	260	285	293	299	303
водного происхождения (гидробионты)	х	х	х	х	456

водные ресурсы	х	1388	1542	1677	1417
Финансовые активы	488501	550947	589170	705225	784900
Монетарное золото и специальные права					
заимствования	4811	6505	7249	10767	11685
Долговые ценные бумаги	36667	39323	41799	56363	57067
Кредиты и займы	100845	114962	119140	141958	155932
Акции и прочие формы участия в капитале	136007	151751	170688	203646	227960
Страховые и пенсионные резервы	5018	5617	6137	6750	7245
Дебиторская задолженность	110725	118599	124683	152062	172640
Обязательства	472840	525419	566519	666237	748712
Монетарное золото и специальные права заимствования	466	549	486	604	1876
Наличная валюта и депозиты	86676	97814	102341	114583	129940
Долговые ценные бумаги	21175	22804	26326	33152	35309
Кредиты и займы	104469	117684	121678	144875	157754
Акции и прочие формы участия в капитале	145503	163659	185645	215822	245850
Страховые и пенсионные резервы	4943	5571	6103	6706	7182
Кредиторская задолженность	109608	117338	123940	150496	170801
Национальное богатство	426722	539559	561721	831177	1046859
<i>Справочно:</i>					
Запасы потребительских товаров долговременного пользования в домашних хозяйствах населения	53384	58160	62968	69394	76935

Источник: [35]. В балансе активов и пассивов не учтена стоимость отдельных непроектируемых нефинансовых активов (приобретенного гудвилла, лицензий, договоров аренды, контрактов, маркетинговых активов) и произведенных нефинансовых активов (запасов материальных оборотных средств; музейных предметов и коллекций) ввиду отсутствия оценки указанных активов по их текущей рыночной стоимости. К природным ресурсам относятся ресурсы естественного происхождения, в отношении которых установлены права собственности и которые имеют экономическую стоимость и могут приносить экономические выгоды собственникам. По статьям «минеральные и энергетические полезные ископаемые», «некультивируемые биологические ресурсы» и «водные ресурсы» приведены данные Министерства природных ресурсов и экологии России, а по подразделу «Финансовые активы» и разделу «Обязательства» данные Центрального банка России.

Таблица 7

**Динамика показателей, характеризующих чистые инвестиции России
в 2018–2021 гг., млрд руб.**

Показатели	2018	2019	2020	2021
Чистые инвестиции	165416	63262	369175	298157
Абсолютный вклад факторов в чистые инвестиции:				
Нефинансовые активы	102970	25039	253120	218482
Произведенные активы	61002	33839	61992	66556
Основной капитал	20919	27794	39176	69970
жилые здания	5706	7110	21853	45986
нежилые здания	4159	4022	2567	4837
сооружения	5474	6840	4808	7365
машины и оборудование	2909	5102	6641	6740
транспортные средства	879	2495	2728	2841
прочие виды основного капитала	1792	2225	579	2201
Ценности	х	6045	22816	–3414
Непроизведенные активы	41968	–8800	191128	151926
Природные ресурсы	41968	–8800	191128	151926
земля	х	х	х	91046
минеральные и энергетические полезные ископаемые	38174	–10079	–23655	58528
некультивируемые биологические ресурсы	2406	1125	1127	2612
в том числе:	0	0	0	0
растительного происхождения (лесные)	2381	1117	1121	2152
животного происхождения (охотничьи)	25	8	6	4
водного происхождения (гидробионты)	х	х	х	х
водные ресурсы	х	154	135	–260
Финансовые активы	62446	38223	116055	79675
Монетарное золото и специальные права заимствования	1694	743	3519	918
Наличная валюта и депозиты	19762	5285	14203	18693
Долговые ценные бумаги	2657	2476	14563	704
Кредиты и займы	14117	4178	22818	13974
Акции и прочие формы участия в капитале	15744	18937	32958	24314
Страховые и пенсионные резервы	599	519	613	495
Дебиторская задолженность	7874	6084	27380	20578
Обязательства	52579	41100	99718	82475
Монетарное золото и специальные права заимствования	83	–63	117	1272
Наличная валюта и депозиты	11137	4528	12242	15357
Долговые ценные бумаги	1628	3522	6826	2157

Кредиты и займы	13215	3994	23197	12879
Акции и прочие формы участия в капитале	18156	21986	30176	30028
Страховые и пенсионные резервы	629	532	603	477
Кредиторская задолженность	7730	6601	26556	20305
Национальное богатство	112838	22161	269457	215682
<i>Справочно:</i>				
Запасы потребительских товаров длительного пользования в домашних хозяйствах населения	4777	4808	6426	7541

Источник: разработка автора на основе [35].

Таким образом, основным фактором увеличения чистых инвестиций и национального богатства России в 2021 г. является капитализация и вовлечение в официальный экономический оборот природных ресурсов (прежде всего земельных участков и минеральных и энергетических полезных ископаемых), в отношении которых установлены права собственности и которые имеют экономическую стоимость. По состоянию на 1 января 2022 г. национальное богатство России достигло рекордных 1,047 квадрилн руб. (см. табл. 6), что в долларовом эквиваленте составляет 14,091 трлн долл.

Цели инвестиций

В нормативных правовых актах и в научных источниках в качестве целей инвестиций рассматриваются получение прибыли (доходов) и (или) достижение иного значимого социально-экономического результата (полезного эффекта); сохранение и увеличение капитала (возрастание стоимости капитала, достижение прироста капитала); поддержание и увеличение покупательной способности капитала и доходов от инвестиций с учетом инфляции; воспроизводство капитала, его поддержание и расширение; воспроизводство основных фондов, их увеличение и совершенствование; улучшение качества и увеличение количества финансового и производственного капиталов; проведение системных преобразований в экономике, развитие наукоемких производств и отраслей, внедрение инноваций, техническое перевооружение производства; развитие экономики государства, повышение экономического потенциала; повышение качества и уровня жизни населения и увеличение социально-экономической эффективности экономики; решение экологических и социальных проблем; выполнение планов социалистического строительства; иные цели, не связанные с личным, домашним, семейным и другим подобным использованием капитала инвесторов [2; 21; 9. С. 40; 23. С. 135–139, 142; 26. С. 37; 36. С. 208–225, 332–337; 37. С. 26; 38, ст. 416].

При этом арбитры МЦУИС в рамках рассмотрения некоторых инвестиционных споров квалифицируют актив иностранного инвестора в качестве защищаемой инвестиции при помощи разработанного на основе положений

Вашингтонской конвенции теста Салини (Salini Test), один из критериев которого сформулирован следующим образом: «инвестиция должна вносить существенный вклад в экономическое развитие принимающей страны» [14. С. 52–59]. Кроме того, отдельные арбитры центра принимают во внимание два дополнительных критерия: 1) капитал инвестирован в соответствии с законодательством принимающей страны; 2) капитал инвестирован добросовестным образом (принцип «bona fide») [14. С. 59].

В соответствии со статьей 13 Конституции Республики Беларусь, государство «осуществляет регулирование экономической деятельности в *интересах человека и общества*», а также «обеспечивает направление и координацию государственной и частной экономической деятельности в *социальных целях*» [39], а значит — с учётом данных норм Основного Закона государства инвестиции белорусских и иностранных инвесторов изначально должны быть нацелены на содействие *устойчивому развитию* страны, а не только на получение доходов и прибыли.

В стратегических документах Мирового делового совета по устойчивому развитию, объединяющего более 200 ведущих многонациональных корпораций, «Видение 2050: Время трансформироваться» и «Переизобретение капитализма: программа трансформации» отмечается исключительная важность изменения мировоззрения делового сообщества для переосмысления, переизобретения и перезагрузки капитализма, поскольку текущая система капитализма приводит к негативным социальным, экологическим и экономическим результатам, которые противоречат принципам *устойчивого развития* стран, регионов и всей планеты Земля [40; 41]. В частности, по мнению авторов указанных документов, нынешняя версия капитализма угрожающе истощила природный, социальный и человеческий капитал, лежащий в основе создания экономической ценности, поэтому переосмысление и переизобретение капитализма предполагает фундаментальное изменение целей бизнеса и глобальной экономики в целом — от погони за финансовой прибылью исключительно ради собственного блага к *созданию истинной ценности* для процветания всего общества и для защиты окружающей природной среды [40; 41]. Таким образом, для сохранения возможности генерировать доходы компаний в *долгосрочном* периоде требуется *трансформированная модель капитализма*, которая поощряет создание истинной ценности, а не ее извлечение. Создание истинной ценности предполагает интернализацию всех социальных и экологических издержек и выгод и их отражение в относительных ценах товаров и услуг, в отчетах о прибылях и убытках компаний, в стоимости привлекаемого капитала и в оценке рыночной стоимости компаний [40; 41].

Одним из основных направлений переизобретения и перезагрузки капитализма является активное внедрение в практику бизнеса и инвестиций следующих принципов устойчивого развития экономической деятельности под аббревиатурой ESG (далее — принципы ESG): E (Environment) — ответственное отношение

к окружающей природной среде (экологические критерии); S (Social) — высокая социальная ответственность (социальные критерии); G (Governance) — высокое качество корпоративного управления (управленческие критерии) [42]. Причем компании внедряют принципы ESG, в том числе для получения дополнительных экономических выгод и повышения рыночной капитализации (стоимости акций) за счет увеличения такого нематериального актива, как гудвилл, который представляет собой разность между рыночной стоимостью компании и балансовой стоимостью ее собственного капитала [42; 43; 44]. Анализ динамики фондовых индексов S&P 500 и S&P 500 ESG Index в июле 2018 г. — июле 2023 г. подтверждает положительное влияние внедрения принципов ESG на увеличение рыночной капитализации компаний [43; 44].

При этом аудиторско-консалтинговая компания PwC прогнозирует дальнейший рост спроса инвесторов на активы, соответствующие принципам ESG. По базовому прогнозу компании, в мировом масштабе в портфелях управляющих активами рыночная стоимость активов, соответствующих принципам ESG, в 2026 г. возрастет до рекордных 33,9 трлн долл. против 18,4 трлн долл. в 2021 г., 9,4 трлн долл. — в 2020 г. и 2,2 трлн долл. — в 2015 г. (табл. 8). Удельный вес активов, соответствующих принципам ESG, в общем объеме активов в 2026 г. увеличится до 21,5% против 14,4% в 2021 г., 8,1% в 2020 г. и 2,9% в 2015 г.

Таблица 8

Динамика рыночной стоимости всех активов и активов, соответствующих принципам ESG, в портфелях управляющих активами в регионах мира в 2015–2026 гг., трлн долл.

Показатель	2015	2020	2021	2026		
				Низкий прогноз	Базовый прогноз	Оптимистичный прогноз
Все активы						
Северная Америка	42,1	60,3	67,0	72,7	81,5	86,1
Европа	20,5	32,1	34,8	37,2	40,8	43,2
Азиатско-Тихоокеанский регион	10,6	20,0	22,0	26,7	29,8	31,3
Латинская Америка	2,5	2,6	2,7	3,3	3,7	3,9
Ближний Восток и Африка	0,6	0,9	1,0	1,2	1,3	1,4
Итого	76,3	115,8	127,5	141,1	157,2	165,9
Активы, соответствующие принципам ESG						
Северная Америка	0,8	3,8	4,5	7,7	10,5	16,3
Европа	1,1	4,7	12,8	14,3	19,6	25,7
Азиатско-Тихоокеанский регион	0,2	0,7	1,0	2,1	3,3	5,0
Латинская Америка	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,3

Ближний Восток и Африка	0,0	0,1	0,1	0,2	0,3	0,4
Итого	2,2	9,4	18,4	24,4	33,9	47,6
Доля активов, соответствующих принципам ESG, в портфелях управляющих активами (в мировом масштабе), %	2,9	8,1	14,4	17,3	21,5	28,7

Источник: разработка автора на основе [45]. Регионы отсортированы в порядке убывания рыночной стоимости всех активов в портфелях управляющих активами в 2021 г.

Наконец, эксперты Международного института устойчивого развития, Оксфордского университета и Кильского института мировой экономики в аналитических материалах, подготовленных к семнадцатому заседанию глав государств Группы двадцати (G20), прошедшему в ноябре 2022 г., призывают мировых лидеров оценивать прогресс в долгосрочном благополучии и устойчивом развитии стран на основе показателя *инклюзивного (всеобъемлющего) богатства* (inclusive wealth), учитывающего природный, человеческий, социальный, произведенный и финансовый капитал, что позволит увеличить объёмы финансирования для выполнения принятой 193 государствами — участниками Организации Объединённых Наций программы в сфере устойчивого развития «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 г.» и достижения утвержденных в ней семнадцати взаимосвязанных глобальных Целей в области устойчивого развития [46; 47; 48]. Авторы материалов отмечают, что с точки зрения обеспечения долгосрочного благополучия и устойчивого развития стран национальное инклюзивное богатство стран должно быть стабильным либо увеличиваться с течением времени. По их мнению, внедрение этого показателя позволит властям государств идентифицировать те инвестиции, которые улучшат долгосрочное благополучие стран, а не просто ускорят краткосрочный экономический рост, измеряемый показателем ВВП.

В настоящее время произведенный и финансовый капитал измеряется в рамках Системы национальных счетов (далее — СНС) [49], природный капитал — в рамках СНС и Системы эколого-экономического учета [50]. Человеческий капитал предположительно будет измеряться в рамках новой редакции СНС, которая выйдет в 2025 г. [46; 51]. Однако в части измерения социального капитала на данный момент в научной и экспертной среде продолжаются дискуссии.

В конечном счёте, с учётом историко-этимологических особенностей категории «инвестиции», две основные цели инвестиций можно сформулировать следующим образом: 1) сохранение и возрастание рыночной стоимости собственного капитала в сопоставимых ценах за счет получения доходов и прибыли (включая доходы и прибыль от прироста рыночной стоимости активов);

2) содействие устойчивому развитию и росту инклюзивного богатства стран, регионов и мира.

Таким образом, с учётом вышеизложенного, основные характеристики инвестирования (инвестиций, инвестиционной деятельности) можно усовершенствовать следующим образом: предмет — собственный и привлеченный капитал легального происхождения; субъект (инвестор) — субъекты (резиденты и нерезиденты), использующие капитал: физические лица, юридические лица, государства, международные организации; объект — активы, а в более широком смысле, легальные виды деятельности внутри страны и за границей, указанные в национальном и международном классификаторах видов экономической деятельности; суть действия — целенаправленное управление капиталом в легальных видах деятельности; цели — сохранение и возрастание рыночной стоимости собственного капитала в сопоставимых ценах, а также содействие устойчивому развитию и росту инклюзивного богатства стран, регионов и мира.

Следовательно, определение категории «инвестиции» можно усовершенствовать следующим образом: инвестиции — это добросовестное управление капиталом в легальных видах деятельности внутри страны и за границей в целях сохранения и увеличения собственного капитала и содействия устойчивому развитию и росту инклюзивного богатства.

Кроме того, представленное определение категории «инвестиции» позволяет сформулировать основные характеристики и определение категории «инвестиционная политика». Так, основные характеристики инвестиционной политики можно усовершенствовать следующим образом: предмет — специальный инструментарий в сфере инвестиций; субъект — резиденты и нерезиденты, использующие специальный инструментарий: физические лица, юридические лица, государства, международные организации; объект — инвестиции в легальных видах деятельности; суть действия — целенаправленное использование специального инструментария; цели — увеличение объёмов инвестирования капитала, повышение эффективности инвестиций и обеспечение согласованности целей, задач и направлений инвестиционной деятельности с целями, задачами и направлениями устойчивого развития, определенными в международных и национальных стратегических и программных документах.

В свою очередь, определение категории «инвестиционная политика» можно сформулировать в следующем виде: инвестиционная политика — это использование специального инструментария в сфере инвестиций в целях увеличения объёмов инвестирования капитала, повышения эффективности инвестиций и обеспечения согласованности целей, задач и направлений инвестиционной деятельности с целями, задачами и направлениями устойчивого развития.

Литература

1. Муха Д.В. Историко-этимологические и теоретико-методологические особенности категории «инвестиции» // Общество и экономика. 2023. № 5. С. 7–28. DOI: 10.31857/S020736760025542-5.
2. Об инвестициях [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 12 июля 2013 г., № 53-З: в редакции от 5 января 2022 г. / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11300053> (дата обращения 09.01.2023).
3. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений [Электронный ресурс]: Федер. закон, 25 февраля 1999 г., № 39-ФЗ: в ред. Федер. закона от 28 декабря 2022 г. // Акционерное общество «Информационная компания «Кодекс». URL: <https://docs.cntd.ru/document/901727484> (дата обращения 09.01.2023).
4. Договор о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс]: утв. подписан Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Российской Федерацией в г. Астана 29 мая 2014 г., ратифицирован Законом Республики Беларусь от 9 октября 2014 г. «О ратификации Договора о Евразийском экономическом союзе» / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=f01400176> (дата обращения 01.06.2023).
5. О региональных инвестиционных проектах [Электронный ресурс]: Модельный закон Межпарламентской Ассамблеи государств – участников Содружества Независимых Государств, 16 апреля 2021 г., № 52–8 / МПА СНГ. URL: <https://iacis.ru/public/upload/files/1/960.pdf> (дата обращения 09.01.2023).
6. Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Венгрии о содействии осуществлению и взаимной защите инвестиций [Электронный ресурс]: [заключено в Минске 14.01.2019] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. URL: <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=I01900031> (дата обращения 09.01.2023).
7. Об инвестиционной деятельности в РСФСР [Электронный ресурс]: Закон Российской Советской Федеративной Социалистической Республики, 26 июня 1991 г., № 1488-1: в ред. от 26 июля 2017 г.; документ утратил силу в части норм, противоречащих Федеральному закону № 39-ФЗ от 25 февраля 1999 г. / АО «Кодекс». URL: <https://docs.cntd.ru/document/9003542> (дата обращения 10.01.2023).
8. Об иностранных инвестициях в РСФСР [Электронный ресурс]: Закон РСФСР, 4 июля 1991 г., № 1545–1: в ред. от 10 февраля 1999 г.; документ утратил силу с 14 июля 1999 г. на основании Федерального закона № 160-ФЗ от 9 июля 1999 г.) / АО «Кодекс». URL: <https://docs.cntd.ru/document/9055762#64U0IK> (дата обращения 10.01.2023).
9. Хутаев Р.И. Основные подходы к научному определению понятия «инвестиции» // Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и право». 2013. № 7–8. С. 37–41.
10. Рамочное соглашение между Республикой Беларусь и Фондом международного развития ОПЕК [Электронный ресурс] от 3 февраля 2021 г. / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. URL: <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=I02100011> (дата обращения 10.01.2023).
11. Договор между Республикой Беларусь и Республикой Индия об инвестициях [Электронный ресурс]: ратифицирован Законом Республики Беларусь, 16 июля 2019 г., № 206-З, «О ратификации Договора между Республикой Беларусь и Республикой Индия об инвестициях» от 24 сентября 2018 г. / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. URL: <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=I01800099> (дата обращения 10.01.2023).

12. Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Узбекистан о взаимном поощрении и защите инвестиций от 1 августа 2019 г. [Электронный ресурс]: [совершено в г. Минске 01.08.2019] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. URL: <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=101900037> (дата обращения 10.01.2023).
13. Алисиевич Е.С., Колпинская А.Ю. Международно-правовые проблемы выработки единого определения понятия «инвестиция» // Законы России: опыт, анализ, практика. 2011. № 1. С. 42–46.
14. Scope and definition / UNCTAD Series on issues in International Investment Agreements II // New York and Geneva: United Nations, 2011. — 149 p.
15. Agreement between Japan and the Republic of Singapore for a New-Age Economic Partnership (Singapore, 2002) [Electronic resource] / UNCTAD Division on Investment and Enterprise. URL: <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaty-files/2523/download> (дата обращения 11.01.2023).
16. Convention on the settlement of investment disputes between States and nationals of other States (Washington, 1965) [Electronic resource] / United Nations Treaty Collection. URL: <https://treaties.un.org/Pages/showDetails.aspx?objid=080000028012a925> (дата обращения 11.01.2023).
17. The ICSID Convention: A Commentary / A Commentary on the Convention on the settlement of investment disputes between States and nationals of other States / Schreuer C.H. [et al.]. 2nd ed. // Cambridge: Cambridge University Press, 2009. — 1592 p.
18. Delaume G.R. ICSID arbitration and the courts // American Journal of International Law. 1983. Vol. 77, № 4. P. 784–803.
19. Delaume G.R. Le centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI) // Journal du Droit International. 1982. Vol. 109, № 775. P. 775–843.
20. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федер. закон, 9 июля 1999 г., № 160-ФЗ: в ред. от 29 декабря 2022 г. / АО «Кодекс». URL: <https://docs.cntd.ru/document/901738493> (дата обращения 12.01.2023).
21. О введении в действие методических рекомендаций по определению экономической эффективности инвестиций и мероприятий НТП [Электронный ресурс]: приказ Министерства связи Республики Беларусь, 17 ноября 1997 г., № 219 // Информационно-поисковая система «Эталон-Online». URL: <https://etalonline.by/document/?regnum=w60106592> (дата обращения 12.01.2023).
22. Белицкая А.В. Правовое обеспечение государственной инвестиционной политики: дис. ... докт. юрид. наук: 12.00.03 // Москва, 2018. — 618 с.
23. Турекулова Д.М., Мухамбетова Л.К., Бермухамедова Г.Б. Основные подходы к научному определению инвестиций и инвестиционной деятельности // Central Asian Economic Review. 2019. № 1 (124). С. 134–143.
24. Green R.P., Lyster P.F., Riyanto M. AICPA issues practice aid on acquired in-process research and development assets [Electronic resource] // Defining Issues (January 2014, № 14-4) / KPMG International. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2014/01/Defining-Issues-O-1401-04.pdf> (дата обращения 14.01.2023).
25. Ponemon L., Jayson S. 2019 Intangible assets financial statement impact comparison report [Electronic resource] // Ponemon Institute. URL: <https://www.aon.com/getmedia/60fbb49a-c7a5-4027-ba98-0553b29dc89f/Ponemon-Report-V24.aspx> (дата обращения 15.01.2023).
26. Долинская Л.М. Инвестиции в здравоохранение // Законы России: опыт, анализ, практика. 2011. № 1. С. 37–41.
27. UN International standard industrial classification of all economic activities (ISIC Revision 4) // New York: United Nations, 2008. — 291 p.

28. Statistical classification of economic activities in the European Community, Rev. 2.1 (NACE Rev. 2.1) [Electronic resource] / Eurostat. URL: <https://op.europa.eu/en/web/eu-vocabularies/eurostat> (дата обращения 17.01.2023).
29. Общегосударственный классификатор Республики Беларусь ОКРБ 005-2011 «Виды экономической деятельности» (ОКЭД) // Минск: Госстандарт, 2011. — 355 с.
30. Интерактивная информационно-аналитическая система распространения официальной статистической информации [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. URL: <http://dataportal.belstat.gov.by/> (дата обращения 09.06.2023).
31. Громан В.Г. (общая редакция), Архипов Г.К., Берлин К.А., Гордон Р.С., Гохман А.Н., Штерн А.Б., Шуб Г.В. и др. Государственная промышленность С.С.С.Р. в 1921–23 г.г. и её финансовое положение. Опыт изучения динамики важнейших отраслей русской промышленности // Москва: Государственное издательство, 1925. — 344 с.
32. Юровский Л.Н. Денежная политика Советской власти (1917–1927). Избранные статьи (Серия «Экономическая история России») // Москва: Начала-Пресс, 1996. — 424 с.
33. Конвенция о защите прав инвестора [Электронный ресурс]: [заключена в г. Москва 28.03.1997 г.] (в редакции по состоянию на ноябрь 2007 г.) / UNCTAD Division on Investment and Enterprise. URL: <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaty-files/3127/download> (дата обращения 20.01.2023).
34. Keynes J.M. The general theory of employment, interest and money. 1st ed., 2nd printing // London: Macmillan and Co., Limited, St. Martin's Street, 1936. — 403 p.
35. Официальная статистика [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики России. URL: <https://rosstat.gov.ru/statistic> (дата обращения 22.07.2023).
36. Fisher I. The purchasing power of money: its determination and relation to credit, interest and crises. Assisted by Brown H.G. New and revised edition // New York: The Macmillan Company, 1926. — 515 p.
37. Вознесенская Н.Н. Иностранные инвестиции и смешанные предприятия в странах Африки // Москва: Наука, 1975. — 186 с.
38. Малая Советская Энциклопедия. Том третий, Дрофы — Ковалик / Мещеряков Н.Л. [и др.]; под ред. Мещерякова Н.Л. 1-е изд. // Москва: Акционерное общество «Советская Энциклопедия», 1929. 928 столбцов.
39. Конституция Республики Беларусь (в редакции от 27 февраля 2022 г.) [Электронный ресурс] / Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь. URL: <https://president.gov.by/ru/gosudarstvo/constitution> (дата обращения 24.01.2023).
40. Vision 2050: Time to Transform [Electronic resource] / World Business Council for Sustainable Development. URL: <https://www.wbcsd.org/contentwbc/download/11765/177145/1> (дата обращения 30.09.2022).
41. Reinventing capitalism: a transformation agenda [Electronic resource] / World Business Council for Sustainable Development. URL: <https://www.wbcsd.org/contentwbc/download/10585/157859/1> (дата обращения 24.01.2023).
42. Henisz W., Koller T., Nuttall R. Five ways that ESG creates value [Electronic resource] // McKinsey Quarterly (November 2019) / McKinsey & Company. URL: <https://www.mckinsey.com/capabilities/strategy-and-corporate-finance/our-insights/five-ways-that-esg-creates-value> (дата обращения 25.01.2023).
43. S&P 500 ESG Index [Electronic resource] / S&P Global. URL: <https://www.spglobal.com/spdji/en/indices/esg/sp-500-esg-index/#overview> (дата обращения 28.07.2023).
44. S&P 500® [Electronic resource] / S&P Global. URL: <https://www.spglobal.com/spdji/en/indices/equity/sp-500/#overview> (дата обращения 28.07.2023).
45. Asset and wealth management revolution 2022: Exponential expectations for ESG [Electronic resource] / PwC network. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/financial-services/assets/pdf/pwc-awm-revolution-2022.pdf> (дата обращения 26.01.2023).

46. *Smith R., Zoundi Z., Bizikova L.* Moving beyond GDP to achieve the SDGs [Electronic resource] // The G20 Insights Platform. URL: https://www.global-solutions-initiative.org/policy_brief/moving-beyond-gdp-to-achieve-the-sdgs/ (дата обращения 28.01.2023).
47. *Zoundi Z., Snower D.J., Smith R., Miranda K.L., Bizikova L.* Moving beyond GDP: A stock-flow approach to measuring wellbeing for the G20 [Electronic resource] // The G20 Insights Platform. URL: https://www.global-solutions-initiative.org/policy_brief/moving-beyond-gdp-a-stock-flow-approach-to-measuring-wellbeing-for-the-g20/ (дата обращения 28.01.2023).
48. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development [Electronic resource] / United Nations. URL: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/291/89/PDF/N1529189.pdf> (дата обращения 09.06.2023).
49. System of National Accounts 2008 (2008 SNA) // New York: European Communities, International Monetary Fund, Organisation for Economic Co-operation and Development, United Nations and World Bank, 2009. — 662 p.
50. System of Environmental-Economic Accounting [Electronic resource] / United Nations, European Commission, Food and Agriculture Organization of the United Nations, Organisation for Economic Co-operation and Development, International Monetary Fund and World Bank Group. URL: <https://seea.un.org/> (дата обращения 28.01.2023).
51. Towards the 2025 SNA [Electronic resource] / United Nations Statistics Division. URL: <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/Towards2025.asp> (дата обращения 28.01.2023).

Dzianis Mukha (e-mail: mukha@economics.basnet.by)

Ph.D. in Economics, Associate Professor,

Director of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus
(Minsk, Republic of Belarus)

IMPROVING THE DEFINITION OF THE CATEGORY «INVESTMENT» IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The article examines contradictory aspects related to the definition of the category «investment» in academic literature and legal acts. The main characteristics of investment and investment policy such as subject, object, essence of action and goals are revealed. The indicators of net investment of Belarusian organizations in current and constant prices are calculated. Original definitions of the categories «investment» and «investment policy» are developed, taking into account the concept of inclusive wealth and sustainable development of countries, regions and the world.

Keywords: investment, investment policy, sustainable development, inclusive wealth.

DOI: 10.31857/S020736760028116-6

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

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

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

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

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

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

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

Рукописи подлежат рецензированию.

Плата за публикацию с аспирантов не взимается.

Рукописи следует присылать по адресу: socpol@mail.ru

Приглашаем авторов для быстрой и удобной подачи статей в журналы РАН воспользоваться редакционно-издательским порталом [RAS.JES.SU](https://ras.jes.su):

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

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

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

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

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

Подписано к печати 19.10.2023 г.

Дата выхода в свет: 27.10.2023 г.

Тираж 150 экз. Зак. 13/10а. 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

16+

Издатель: Российская академия наук

20 экз. распространяется бесплатно

Исполнитель по контракту № 4У-ЭА-131-22

ООО «Интеграция: Образование и Наука»

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

Отпечатано в ООО «Институт Информационных технологий»

Свидетельство о регистрации СМИ в Государственном комитете Российской Федерации

по печати № 0110199 от 05.05.1999

Адрес типографии: 170021, Тверская область, г. Тверь, Дачная улица, дом 33, офис 1