

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

№ 4/2022

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
ИЗДАЕТСЯ С 2007 ГОДА
ВЫХОДИТ 6 РАЗ В ГОД

УЧРЕДИТЕЛЬ
Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт экономики Российской академии наук



ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
Козлова С.В., доктор экономических наук



РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ
Ахапкин Н.Ю., канд. экон. наук
(заместитель главного редактора)
Лыкова Л.Н., докт. экон. наук
Андрюшин С.А., докт. экон. наук
Братченко С.А., канд. экон. наук
Грибанова О.М.



СЕКРЕТАРИАТ ЖУРНАЛА
Касьяненко Т.М.
Нефёдова Н.П.

МОСКВА

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Гринберг Р.С.

председатель, член-корреспондент РАН,
научный руководитель Института экономики РАН

Головнин М.Ю.

член-корреспондент РАН, директор Института экономики РАН

Абрамова М.А.

доктор экономических наук, профессор, руководитель департамента
банковского дела и финансовых рынков Финансового университета
при Правительстве РФ

Александрова О.А.

доктор экономических наук, заместитель директора Института
социально-экономических проблем народонаселения РАН

Аносова Л.А.

доктор экономических наук, профессор,
начальник отдела Отделения общественных наук РАН

Бахтизин А.Р.

член-корреспондент РАН, директор Центрального экономико-
математического института РАН

Буторина О.В.

член-корреспондент РАН, заместитель директора по научной работе
Института Европы РАН

Валентей С.Д.

доктор экономических наук, профессор, руководитель
научно-исследовательского объединения РЭУ имени Г.В. Плеханова

Городецкий А.Е.

доктор экономических наук, профессор, руководитель научного
направления Института экономики РАН

Иващенко Н.П.

доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой
экономики инноваций экономического факультета Московского
государственного университета имени М.В. Ломоносова

Калабихина И.Е.

доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой народонаселения
экономического факультета Московского государственного университета
имени М.В. Ломоносова

Караваева И.В.

доктор экономических наук, профессор, зав. сектором,
зав. кафедрой экономической теории Института экономики РАН

Кузнецов А.В.

член-корреспондент РАН, доктор экономических наук,
директор Института научной информации по общественным наукам
(ИНИОН) РАН

Лаврикова Ю.Г.

доктор экономических наук, профессор,
директор Института экономики УрО РАН

Ленчук Е.Б.

доктор экономических наук, руководитель научного направления
Института экономики РАН

Музычук В.Ю.

доктор экономических наук, заместитель директора
по научной работе Института экономики РАН

Некпелов А.Д.

академик РАН, директор Московской школы экономики
Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова

Прокапало О.М.

доктор экономических наук, заместитель директора по научной работе
Института экономических исследований ДВО РАН

Рубинштейн А.Я.

доктор философских наук, профессор,
руководитель научного направления Института экономики РАН

Цветков В.А.

член-корреспондент РАН, директор Института проблем рынка РАН

Черных С.И.

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
Института экономики РАН, зав. сектором Института проблем развития
науки РАН

Шабунова А.А.

доктор экономических наук, доцент, директор Вологодского
научного центра РАН

ВЕСТНИК
ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
Научный журнал

№ 4/2022

Журнал «Вестник Института экономики Российской академии наук»
зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением
законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.
Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС 77-26786 от 19 января 2007 г.
ISSN 2073-6487
Каталог «Урал-Пресс», индекс подписной 80713

Журнал «Вестник Института экономики Российской академии наук»
входит в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий ВАК,
в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций
на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора
наук, по следующим научным специальностям и соответствующим им отраслям науки:

- 5.2.1. Экономическая теория (экономические науки),
- 5.2.4. Финансы (экономические науки),
- 5.2.5. Мировая экономика (экономические науки),
- 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
(по отраслям и сферам деятельности) (экономические науки)

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Все статьи проходят обязательное рецензирование

Высказанные в статьях мнения и суждения
могут не совпадать с точкой зрения редакции.
Ответственность за подбор и изложение материалов
несут авторы публикаций

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

- Вардомский Л.Б.**
Страны Центральной Азии в процессах международной регионализации 7
- Лобанов М.М., Звезданович Лобанова Е.**
Сбой конвейера: влияние пандемии на промышленное производство стран Центрально-Восточной и Юго-Восточной Европы в 2020–2021 гг. 23
- Рязанов В.А.**
Влияние мирового рынка на внутренние цены на зерно в России .. 50

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Смотрицкая И.И., Черных С.И., Сазонова Е.С.**
Концепция публичного управления в контексте долгосрочных целей новой экономической политики 60
- Братченко С.А.**
Роль качества управленческих решений в обеспечении качества государственного управления. 77
- Проценко И.О., Темная О.В., Агафонов Д.В.**
Оценка роли перекрестного субсидирования в формировании государственной тарифной политики в электросетевом комплексе 104
- Курнышева И.Р.**
Особенности структурных преобразований и новая экономическая реальность 128

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ АВТОРОВ

- Комбаров М.А.**
Гетерогенность российского экономического пространства и ее влияние на структуру расходной части федерального бюджета 140
- Цзоу Цзяхун**
Перспективные направления российско-китайского экономического сотрудничества на современном этапе 156

ПАМЯТИ УЧЕНОГО

- Архипов Анатолий Иванович 166

CONTENTS

WORLD ECONOMY

- Vardomsky L.B.**
Central Asian Countries in the Processes of International
Regionalization 7
- Lobanov M.M., Zvezdanović Lobanova Je.**
Conveyor Hitch: the Influence of COVID-19 Pandemic on Industrial
Production in CEE and SEE Countries in 2020–2021. 23
- Ryazanov V.A.**
World Market Impact on Domestic Grain Prices in Russia 50

ECONOMICS AND MANAGEMENT

- Smotrinskaya I.I., Chernykh S.I., Sazonova E.S.**
Concept of Public Administration in the Context of the Long-Term
Goals of the New Economic Policy 60
- Bratchenko S.A.**
Role of the Quality of Management Decisions in Ensuring the Quality
of State Governance 77
- Protsenko I.O., Temnaya O.V., Agafonov D.V.**
Assessment of the Role of Cross-Subsidization in the State
Tariff Policy Formation in the Power Grid 104
- Kurnysheva I.R.**
Features of Structural Transformations and a New Economic
Reality. 128

PUBLICATIONS OF YOUNG AUTHORS

- Kombarov M.A.**
Heterogeneity of the Russian Economic Space and its Impact
on the Structure of the Federal Budget Expenditures. 140
- Zou Jiahong**
Current Promising Areas of Russian-Chinese Economic Cooperation. 156

IN MEMORY OF THE SCIENTIST

- ARKHIPOV Anatoly Ivanovich. 166

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Л.Б. ВАРДОМСКИЙ

доктор экономических наук, главный научный сотрудник,
руководитель Центра постсоветских исследований
ФГБУН Институт экономики РАН

СТРАНЫ ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ В ПРОЦЕССАХ МЕЖДУНАРОДНОЙ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ

Внутриконтинентальное положение стран Центральной Азии (ЦА) сдерживает развитие внешнеэкономических связей. Тем не менее страны ЦА стремятся использовать имеющиеся возможности, и в частности свое геоэкономическое положение, для расширения внешнеэкономических связей в целях развития национальных экономик. В статье рассмотрена динамика торговых связей стран ЦА в контексте их вовлеченности в процессы регионализации преференциального и непреференциального (проектно-кредитного) типа. Параллельное участие стран ЦА в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) и зоне свободной торговли в рамках СНГ (ЗСТ СНГ), обеспечивающих свободу торговли, и в Экономическом поясе Шелкового пути (ЭПШП), улучшающего ее транспортно-логистические условия, способствует развитию стран ЦА, наращиванию их взаимодействия, превращению в динамичный регион Евразии. Опыт сопряжения разных моделей регионализации на пространстве ЦА может быть полезен в практической работе по развитию евразийской интеграции и созданию Большого евразийского партнерства.

Ключевые слова: *Центральная Азия, ЕАЭС, СНГ, Экономический пояс Шелкового пути, внешняя торговля, транспортные коридоры, регионализация.*

JEL: F02, F15, F42, F53.

DOI: 10.52180/2073-6487_2022_4_7_22.

Положение Центральной Азии (ЦА) на стыке этно-культурных цивилизаций, между мировыми и региональными державами, на важных трансконтинентальных путях делает ее ареной широких интересов как для стран – соседей, так и для отдаленных глобальных центров силы. Жесткие санкции Запада еще более повысили геополитическую и геоэкономическую важность региона ЦА для России, как перспективного рынка сбыта продукции, поставщика разнообразных товаров, источника трудовых ресурсов и как зоны контакта с мировыми рынками. Для России, имеющей с ЦА громадный фронт сухопутных границ, соседство с этим регионом – важный фактор ее безопасности.

За годы независимости страны ЦА создали и укрепили свою государственность, добились определенных экономических успехов в построении рыночной экономики и ее росте благодаря налаживанию и наращиванию международных экономических отношений [6; 13]. Вместе с тем положение стран ЦА в центре географической Евразии, вдали от морских побережий, выступает естественным барьером для их включения в международные торговые связи, что сдерживает их экономическое развитие. Это хорошо видно при сравнении внутриконтинентальной ЦА с приокеаническим Вьетнамом. Страны ЦА, рассматриваемые в данном случае в комплексе, и Вьетнам сильно различаются по открытости экономики, по динамике внешней торговли и, как следствие этого, по темпам развития (см. табл. 1)¹.

Таблица 1

**Взаимозависимость экономического роста и открытости экономики
Центральной Азии и Вьетнама**

Показатели	5 стран Центральной Азии			Вьетнам		
	2010 г.	2021 г.	Индекс 2010 г. = 100	2010 г.	2021 г.	Индекс 2010 г. = 100
ВВП по ППС, млрд долл.*	546	1026	187,9	371	1134	305,7
Оборот внешней торговли (ОВТ), млрд долл.**	120	140	116,6	157	736	468,8
Отношение ОВТ к ВВП по ППС, %	22,0	13,6	61,8	42,3	64,9	153,4

Источники: * <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.CD?>; ** <https://www.trademap.org/Index.aspx>.

Если в 2010 г. по ВВП по ППС на душу населения Вьетнам более чем в два раза уступал среднему показателю по странам ЦА (4,2 и 8,9 тыс. долл. на человека), то в 2021 г. разница была гораздо меньше – 11,7 тыс. долл. и 13,8 тыс. долл.² Определенный вклад в выравнивание этого показателя внес более быстрый рост населения стран ЦА³, распола-

¹ Все страны ЦА, находящиеся в одном регионе Евразии, в сумме примерно равны Социалистической Республике Вьетнам по величине экономики и численности населения. В 2010-х годах ускорились процессы регионализации в мире, в том числе и в Азии, но по-разному и с разными итогами. Об этом свидетельствуют данные табл. 1.

² Данные Мирового Банка. <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.CD>.

³ За 2010 – 2021 гг. суммарное население стран ЦА выросло с 61 до 74 млн человек, а Вьетнама – с 88 до 97 млн человек. Численность населения стран мира в 1980 – 2021 гг. <https://svspsb.net/danmark/naselenie-stran.php>.

гающих, также как и Вьетнам, большими ресурсами дешевой рабочей силы, но которые из-за положения в глубине Евразии широко не привлекают крупные международные компании в несерьевые отрасли промышленности [10].

Во Вьетнаме, удобно расположенном относительно морских коммуникаций, иностранный капитал развернул множество предприятий, широко включенных в сети глобальных цепочек создания стоимости [1].

Цель настоящей статьи – оценить влияние региональных межгосударственных соглашений, а также институтов, создаваемых в рамках данных соглашений, на развитие внешней торговли стран ЦА. Особое внимание автором уделяется развитию взаимных торговых связей стран ЦА в контексте одновременного их участия в разных регионализациях.

Регионализация и ее постсоветская предыстория

Государства ЦА в целях своего развития и укрепления суверенитета стремятся использовать имеющиеся возможности для расширения внешнеэкономических связей. На динамику торговых связей стран ЦА большое влияние оказывает вовлеченность в процессы регионализации, под которой автор понимает *создание и действие институтов межгосударственных экономических отношений преференциального и непреференциального характера, приводящих к интенсификации внешнеэкономических взаимодействий и росту взаимозависимости стран-участниц через структурную и технологическую трансформацию национальных экономик*⁴. В таком понимании регионализация выступает как начальный этап региональной экономической интеграции⁵.

Процессы регионализации рассматриваемых государств, также как и других постсоветских стран, до конца 2000-х годов были в основном связаны с поиском наиболее рациональных моделей экономического взаимодействия с Россией, друг с другом и с другими постсоветскими странами, в условиях становления национального суверенитета и адаптации к рыночным условиям [8]. Эти процессы начались с формирова-

⁴ Существуют и другие определения регионализации, которые даются в трудах А.Д. Воскресенского, М.Ю. Головина, Л.З. Зевина, А.П. Киреева, А.Ю. Кнобеля, Н.А. Косолапова, О.Г. Леоновой, В.П. Оболенского, А.П. Портанского, А.Н. Спартака, Б.А. Хейфеца, Д.И. Ушкаловой.

⁵ Применительно к рассматриваемым странам писать об образовании международного экономического региона было бы преждевременно. Но при этом можно говорить о культурно-цивилизационном регионе ЦА, однако это тема специального исследования. В данной статье говорится и о возможности формирования центральноазиатского международного субрегиона в рамках ЕАЭС или СНГ.

ния СНГ в 1992–1994 гг. и учреждения в 1994 г. Центральноазиатского союза (Центральноазиатского единого экономического пространства) первоначально в составе Казахстана, Кыргызстана и Узбекистана. В 1998 г. к ним присоединился Таджикистан. Данные интеграционные проекты в условиях трансформационного экономического спада, «открытия» национальных экономик, формирования государственности и идентичности продвигались с большими трудностями. Отражением этого стал применительно к СНГ переход к «разноскоростной интеграции». Он начался с создания в 1995 г. Таможенного союза (ТС) в составе Беларуси, Казахстана, Кыргызстана, России и Таджикистана. В 2001 г. ТС, для создания которого в то время не было достаточных предпосылок, сменил название на менее обязывающее – «Евразийское экономическое сообщество» (ЕврАзЭС). Центральноазиатская регионализация также стала двигаться в сторону приближения ее целей и институтов к реальным интересам и возможностям государств региона. Это хорошо показывает эволюция ее названия: в 1998 г. она была переименована в «Центральноазиатское экономическое сообщество», а затем, в 2002 г., в еще менее амбициозную по названию «Организацию Центральноазиатского сотрудничества» (ОЦАС). В 2004 г. в эту организацию вступила Россия, что привело в 2005 г. к ее объединению с ЕврАзЭС [4; 6]. В 2008 г., после трехлетнего пребывания в этой организации, из нее вышел Узбекистан – один из инициаторов центральноазиатской интеграции.

Преференциальный торговый режим в виде системы двусторонних соглашений стран ЦА, равно как и всех участников СНГ, был введен на основе Соглашения в рамках СНГ «О создании зоны свободной торговли» от 15 апреля 1994 г., в рамках которого страны предоставляли взаимный преференциальный режим с обнулением ввозных таможенных пошлин на согласованное правительственными комиссиями число товарных позиций, устанавливали единую товарную номенклатуру, применяли общие правила определения страны происхождения товаров во взаимной торговле. В рамках ЕврАзЭС режим свободной торговли (СТ) базировался на вышеупомянутом Соглашении.

Модели регионализации и их внешнеторговые эффекты

К настоящему времени страны региона применяют разные по степени либерализации торгово-экономического сотрудничества модели регионализации: ЕАЭС и ЗСТ и двусторонние соглашения о СТ в рамках СНГ. Все они так или иначе руководствуются нормами ВТО. При этом Туркменистан и Узбекистан не являются членами этой организации. Казахстан и Кыргызстан участвуют в ЕАЭС, в ЗСТ СНГ и двусторонних соглашениях о СТ, Таджикистан и Узбекистан применяют

последние две модели, а нейтральный Туркменистан только двусторонние соглашения о СТ [12, с. 7–9].

Применяемые преференциальные соглашения, по существу, представляют собой для отдельных стран ЦА баланс между объективной необходимостью экономического взаимодействия и объективными ограничениями для нее, определяемыми национальными интересами стран-участниц. Причины этих несовпадений обусловлены экономической и политической спецификой участвующих в ней государств, особенностями их геополитического и геоэкономического положения.

Модель ЗСТ СНГ была запущена 20 сентября 2012 г. Она заменила большую часть двусторонних зон СТ со множеством односторонних изъятий во взаимной торговле. Однако новый проект также содержит значительные ограничения, отклоняющие его от действительно свободной торговли [17]. Тем не менее он играет важную роль для взаимной торговли стран-участниц, особенно центральноазиатских.

Наиболее либеральный режим, с точки зрения взаимной торговли, установлен в ЕАЭС, который, с некоторыми ограничениями, обеспечивает свободу движения товаров и людей через внутренние границы, транзитные сообщения разной географической направленности и деятельность общего рынка труда, но в то же время не стимулирует должное развитие и углубление производственной и технологической специализации стран-участниц или, иными словами, развертывание трансграничных цепочек добавленной стоимости [2]. Отчасти это объясняется противодействием стран Запада ходу евразийской интеграции, которое наиболее ярко проявилось в многочисленных санкциях в отношении России в 2014 и в последующие годы.

К успехам ЕАЭС следует отнести: формирование общего таможенного пространства, хотя и с рядом изъятий и исключений; создание системы защиты внутреннего рынка от демпингуемых и некачественных товаров; сближение уровней развития и доходов населения стран-участниц за счет трудовых миграций и финансирования бизнес-проектов как из многосторонних, так и из двусторонних фондов их поддержки, созданных при участии России и Казахстана; создание общего рынка труда и предоставление социальных гарантий гражданам стран-участниц на всем пространстве Союза [3]. Пандемия показала слабые места и потенциальные возможности этого интеграционного проекта. Принятие «Стратегических направлений развития евразийской интеграции до 2025 г.» от 11 декабря 2020 г.⁶ свидетельствует о стремлении создать механизм более гармоничного баланса национальных и инте-

⁶ Решение Высшего совета ЕАЭС от 11.12.2020 №12 «О Стратегических направлениях развития евразийской экономической интеграции до 2025 года. https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01428320/err_12012021_12.

грационных интересов в условиях быстро меняющегося мира. Несмотря на скептическое отношение к евразийской интеграции части элит и населения в странах-участницах, в условиях неблагоприятной экономической и геополитической конъюнктуры удалось не только создать Союз, но и существенно укрепить его. В 2021 г., по данным ЕЭК ЕАЭС, оборот взаимной торговли составил 72,6 млрд долл., что превысило максимальный до этого уровень 2012 г. в 69 млрд долл.⁷ В целом же можно говорить о начале формирования международного региона в составе 5 государств, миссией которого становится не только координация развития национальных экономик, но и совместное обеспечение внешнеторговых связей с третьими странами и между третьими странами путем создания системы международных транспортно-логистических коридоров разной ориентации.

Одной из задач ЕАЭС является расширение экономических связей с другими странами СНГ и с Грузией, с которыми установлены режимы ЗСТ и двусторонней СТ. Помимо этого заключены соглашения о создании ЗСТ ЕАЭС с третьими государствами. На начало 2022 г. действовало три таких соглашения – с Вьетнамом, Сербией и Ираном. С целью расширения торговых связей ЕАЭС предоставляет статус наблюдателя в ЕАЭС. Такой статус имеют Молдова, Узбекистан, а также Куба. Расширение ЕАЭС «вширь» можно рассматривать как возможную в будущем модель сотрудничества в формате Большого евразийского партнерства.

Помимо преференциальных моделей развивается региональное сотрудничество стран ЦА, не предполагающее предоставление взаимных торговых преференций, но оказывающее большое влияние на «создание торговли» посредством других инструментов: кредитно-инвестиционных и проектных на уровне бизнеса, культурного сближения, кооперации в целях безопасности, которые создают атмосферу взаимного доверия и причастности к неким общим целям развития. В 1997 г. Азиатский банк развития инициировал программу центральноазиатского регионального экономического сотрудничества (ЦАРЭС). В этой программе ставилась задача ослабить внутриконтинентальную замкнутость через расширения доступа ЦА к мировым транспортным коммуникациям [7]. В ней активно участвует Китай, который стал драйвером превращения региона из транспортного «тупика» в важный внутриматериковый транзитный перекресток. В том числе и для этой цели стали формироваться институты этой будущей регионализации, в основе которой лежат транспортно-логи-

⁷ Данные Евразийской экономической комиссии ЕАЭС. http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables/intra/Pages/2021/12_180.aspx.

стические проекты. В 2001 г. Казахстан, Киргизия, Китай, Россия, Таджикистан и Узбекистан создали Шанхайскую организацию сотрудничества (ШОС), которая не предусматривает торговых преференций, но выполняет комплексную международную функцию по обеспечению безопасности в Евразии и созданию взаимного доверия, что является важным условием наращивания взаимного сотрудничества⁸.

В 2013 г. КНР выдвинул инициативу создания «Экономического пояса Шелкового пути» (ЭПШП). В мае 2015 г. КНР и РФ подписали совместное Заявление о сопряжении проектов ЕАЭС и ЭПШП, которое подразумевает взаимную поддержку названных проектов. В рамках данного Заявления в 2018 г. было подписано, а в октябре 2019 г. вступило в силу Соглашение о торгово-экономическом сотрудничестве между ЕАЭС и его государствами-членами, с одной стороны, и КНР, с другой стороны. Документ создает правовую базу торгово-экономического взаимодействия между Союзом в качестве единого субъекта и Китаем. По своему формату Соглашение регулирует торговые отношения в части возможных нетарифных ограничений во взаимной торговле. Соглашение предусматривает практическое взаимодействие с учетом действующих и планируемых стратегий и программ отраслевого развития. Им предусмотрено создание «отраслевых диалогов», которые позволят сформировать для представителей бизнеса государств – членов ЕАЭС и КНР площадку для обсуждения и устранения конкретных барьеров при выходе или осуществлении деятельности на рынках сторон Соглашения, а также реализовывать совместные инвестиционные проекты [9].

В настоящее время в проекте ЭПШП, который нацелен на создание современных транспортно-логистических коридоров во внутриматериковых странах Евразии, участвуют все рассматриваемые страны ЦА, а созданные за последнее десятилетие инфраструктурные объекты (трубопроводы, сухие порты, новые авто- и железнодорожные магистрали) стали каркасом данной модели регионализации и важным фактором развития международной торговли стран ЦА. Сотрудничество рассматриваемых стран с КНР осуществляется также и на двусторонней основе. Во всех форматах экономического сотрудничества КНР широко использует кредитно-инвестиционные инструменты [5].

Все активнее на постсоветском пространстве действует Турция. В 2009 г. начал свою работу Тюркский Совет, в который помимо Тур-

⁸ В 2017 г. к ШОС присоединились Индия и Пакистан. Кроме того, в работе ШОС участвуют Афганистан, Беларусь, Иран и Монголия в качестве наблюдателей и Азербайджан, Армения, Камбоджа, Непал, Турция и Шри-Ланка в качестве партнеров по диалогу. На сентябрьском Саммите 2022 г. предстоит принять решения о расширении стран – участников ШОС в разных форматах.

ции входят Азербайджан, Казахстан и Узбекистан. В 2021 г. он был переименован в Организацию тюркских государств (ОТГ), сфера деятельности которой постепенно расширяется. Это своего рода регионализация на этно-культурной основе, в которой также присутствуют элементы двусторонних экономических предпочтений. Осевой структурой ОТГ является южная ветвь «Шелкового пути» – Транскаспийский мультимодальный транспортный коридор, соединяющий Китай с Турцией и Ираном, а также со средиземноморской Европой, через страны ЦА и Каспийское море.

Эффекты предпочтительных и неприменительных моделей регионализации на развитие торговли рассматриваемых стран отчетливо проявляется в динамике географической структуры их внешней торговли (см. табл. 2 и 3).

Таблица 2

Доли во внешней торговле стран ЦА стран с предпочтительным торговым режимом в 2010 и 2021 г., %

Страны	2010 г.				2021 г.			
	ТС		СНГ без ТС		ЕАЭС		СНГ без ЕАЭС	
	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт
Казахстан	6,1	24,5	4,5	8,4	12,7	44,8	7,9	4,8
Узбекистан	38,9	33,7	4,5	6,9	25,3	35,9	5,4	5,9
Туркмения	6,0	18,1	10,5	12,9	2,6	25,3	12,0	5,0
Кыргызстан	32,4	47,3	12,3	5,8	48,4	47,0	13,3	7,5
Таджикистан	10,8	45,0	2,7	13,8	24,7	51,2	7,7	9,1

Источники: ЕЭК ЕАЭС. http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/Pages/default.aspx; ВТО – <https://www.trademap.org/Index.aspx>.

В 2021 г. по сравнению с 2010 г. в экспорте и импорте Казахстана, Кыргызстана и Таджикистана заметно выросла доля стран ЕАЭС, прежде всего за счет России. У всех стран ЦА выросла доля «стран СНГ без ЕАЭС» в экспорте, но сократилась в импорте. По величине доли стран с режимом СТ в общем объеме внешней торговли выделяются Кыргызстан и Таджикистан (50–60%). Для сравнения, у Вьетнама эта доля превышает 90%. Причем в импорте фактор предпочтений у большинства стран играет более весомую роль, чем в экспорте, в котором у всех рассматриваемых стран преобладают минеральные продукты, находящие широкий спрос вне пределов действия существующих предпочтительных торговых соглашений [12]. Наименее высокие

доли в экспорте стран, с которыми установлен преференциальный торговый режим, у крупных экспортеров углеводородов – у Туркменистана – 14,6% и у Казахстана – 20,6%.

В рассматриваемый период выросла доля КНР в импорте всех ЦА. Доля же КНР в экспорте изменилась по – разному: от резкого роста у Туркмении, что объясняется ростом объемов экспорта природного газа, до такого же резкого уменьшения доли КНР у Таджикистана, которое связано с переориентацией предприятий с китайскими инвестициями на рынки других стран. Доля Турции заметно ниже, чем Китая. Но она выросла у большинства стран в импорте и экспорте. Обращает на себя внимание высокая доля этой страны в импорте Туркменистана, хотя он формально не входит в ОТГ (см. табл. 3).

Таблица 3

Доли Китая и Турции во внешней торговле стран ЦА в 2010 и 2021 г.

Страны	2010 г.				2021 г.			
	Китай		Турция		Китай		Турция	
	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт
Казахстан	17,7	16,5	2,1	2,6	16,4	20,1	4,9	2,8
Узбекистан	7,2	13,6	5,5	2,7	12,4	20,5	11,7	7,0
Кыргызстан	1,6	20,7	2,1	2,6	3,9	26,3	5,5	5,8
Таджикистан	37,4	9,0	31,6	4,6	9,0	16,1	13,0	3,7
Туркмения	39,1	11,2	14,4	24,3	68,5	12,5	7,9	26,4

Источники: ЕЭК ЕАЭС. http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/Pages/default.aspx; ВТО – <https://www.trademap.org/Index.aspx>.

Таким образом, участие в регионализации в рассматриваемый период способствовало более быстрому росту торговли с партнерами по упомянутым выше объединениям. Разные форматы экономического взаимодействия так или иначе способствовали более широкому использованию внешних факторов для целей развития национальных экономик. Рост в экспорте всех стран ЦА доли «стран СНГ без ЕАЭС» свидетельствует о более быстром развитии взаимных экономических связей, что стало результатом сложения эффектов участия в разных проектах регионализации. Внешнеэкономическая многовекторность стран ЦА – реальность сегодняшнего дня. Но при этом нельзя не согласиться с профессором Н.С. Зиядуллаевым, что «Россия остается главным партнером стран региона... Россия была, есть и будет главным стратегическим союзником всех центральноазиатских госу-

дарств на ближайшую и более отдаленную перспективу» [6, с. 151]. За 2010–2021 гг. объем экспорта России в страны региона вырос с 15 до 27,6 млрд долл., а импорта из них – с 6,7 до 9,4 млрд долл.⁹

Активизация центральноазиатского сотрудничества

Особенностью экономической жизни центральноазиатских республик советского периода были сравнительно слабые межреспубликанские экономические связи, обусловленные специализацией на ограниченном ассортименте однотипной продукции [15]. В 1990-е и 2000-е годы ситуация существенно не изменилась. Этому препятствовали трудности адаптации к рыночным условиям, низкая инвестиционная привлекательность, противоречия между странами по поводу пограничных, водных и энергетических проблем, а также исторические амбиции ведущих государств региона [4; 6].

Ситуация стала меняться с запуском ЗСТ СНГ и ЕАЭС. Проекты Китая в странах ЦА также активизировали взаимные отношения центральноазиатских государств, в частности благодаря строительству газопроводов из Туркменистана в КНР через Узбекистан и Казахстан, развитию Транскаспийского транспортного коридора, созданию ряда промышленных производств, которые ориентированы на рынок центральноазиатского региона и прилежащих стран. Инфраструктурным символом сопряжения ЕАЭС и ЭПШП стала строящаяся автомагистраль Западный Китай – Европа, которая заметно повысит транзитный потенциал ЦА и улучшит транспортные условия торговли стран региона с Европой и Китаем. Эти проекты ускорили диверсификацию национальных экономик и их взаимодополнение.

Важную роль в активизации взаимных связей сыграло изменение в 2017 г. политического курса Узбекистана, ставшего проводить более открытую внешнеторговую политику [6, с. 161–162]. Доля взаимного экспорта в общем объеме экспорта стран ЦА за рассматриваемый период выросла более чем в 2 раза. Наиболее сильно она выросла у Таджикистана благодаря нормализации отношений с Узбекистаном (см. табл. 4).

Ведущую роль во взаимных торговых связях стран региона играют Казахстан и Узбекистан, на которые приходится около 80% всего объема взаимной торговли. При этом их взаимный товарооборот составляет более 45% общего взаимного экспорта стран региона (см. табл. 5).

За 2017–2021 гг. в Узбекистане число зарегистрированных предприятий с казахстанским капиталом выросло с 280 до более 900 единиц. В свою очередь в Казахстане в настоящее время действует 1,4 тыс. предприятий с участием узбекского капитала [16].

⁹ Данные ФТС РФ. <https://customs.gov.ru/statistic>.

Таблица 4

Динамика взаимного экспорта стран ЦА

Страны	2010 г.	2021 г.	2021/2010, %	Доли взаимного экспорта в общем экспорте, %		Доли в общем взаимном экспорте, %	
Казахстан	1877	4481	239	3,3	7,5	54,9	52,3
Киргизия	241	584	242	16,2	35,2	7,1	6,9
Узбекистан	1101	2218	201	8,5	15,8	32,3	25,9
Таджикистан	37	493	1332	3,1	27,6	1,1	5,7
Туркменистан	160	785	490	6,0	8,7	4,7	9,2
Всего	3416	8561	251	4,5	9,9	100,0	100,0

Источники: ЕЭК ЕАЭС. http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/Pages/default.aspx; ВТО. <https://www.trademap.org/Index.aspx>.

Таблица 5

Взаимный экспорт стран Центральной Азии в 2021 г., в млн долл.

Страны	Казах-стан	Кыр-гызстан	Таджи-кистан	Туркме-нистан	Узбеки-стан	Всего экспорт
Казахстан	–	625	800	212	2844	4481
Кыргызстан	375	–	24	5	180	584
Таджикистан	360	6	–	0	127	493
Туркменистан	42	33	22	–	688	785
Узбекистан	1024	770	329	95	–	2218

Источники: ЕЭК ЕАЭС- http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/Pages/default.aspx; ВТО – <https://www.trademap.org/Index.aspx>.

На саммите двух государств, в декабре 2021 г., было решено совместно развернуть высокотехнологичные производства в области сельскохозяйственного машиностроения, легкой, фармацевтической и пищевой промышленности, животноводства, энергосберегающих технологий. Было намечено также создание на двусторонней основе Высшего межгосударственного совета, Совета межпарламентского сотрудничества и Совета министров иностранных дел. Двусторонние отношения были повышены до союзнического уровня (с 2013 г. узбекско-казахстанские отношения имели статус стратегического партнерства). Согласованные инвестиционные проекты позволят в ближайшие годы заметно увеличить взаимный товарооборот [16]. Наряду с линией на партнерство сохраняется соперничество эти государств за лидерство в ЦА [6, с. 131–132], в орбиту которого попадают другие центральноазиатские страны, что, в определенном смысле, способствует их развитию.

Более активному развитию торговли между странами ЦА сегодня препятствуют различия в таможенных тарифах, нормативах таможенного оформления, торговых правилах. Эти проблемы будут постепенно сниматься путем как двусторонних соглашений, так и соглашений с ЕАЭС об углубленном сотрудничестве. Нельзя исключать и формулу полного присоединения некоторых из них к ЕАЭС.

Для стран ЦА и их партнеров по ЕАЭС и СНГ большое значение имеет создание международного транспортного коридора (МТК) по направлению Север–Юг. Совместное создание МТК в направлении стран Индийского океана серьезно улучшило бы геоэкономическое положение стран региона. В настоящее время разворачивают деятельность транспортные коридоры в обход Афганистана, через Иран. Однако наиболее эффективными, с точки зрения расстояний, являются маршруты через Афганистан. Возник ряд проектов транспортного освоения этой страны для обеспечения транспортных связей между ЦА и Южной Азией (описание отдельных транспортных проектов (см, например: [6, с. 138–143; 14, с. 25–32]), но насколько они реалистичны, покажет время. Можно только утверждать, что с созданием надежного транспортного коридора «Север–Юг» страны ЦА смогут в полной мере использовать фактор центральности своего положения в Евразии для целей экономического развития. Важную роль в этом может сыграть ШОС, поскольку Афганистан находится внутри массива стран – членов этой организации или наблюдателей в ней¹⁰.

Рост экономической связанности стран ЦА шел параллельно наращиванию межгосударственного взаимодействия путем поиска разумного компромисса по спорным вопросам, не ущемляя ни одну из сторон [6, с. 128]. Отражая меняющуюся ситуацию, в конце 2018 г. Объединенным Трансатлантическим центром политических исследований Американского совета по внешней политике был выпущен доклад, посвященный перспективам регионального сотрудничества в ЦА. В докладе, с точки зрения интересов Запада, рассматривалась особая роль Казахстана, Узбекистана и Афганистана в процессах центрально-азиатской регионализации и ее возможные интеграционные форматы [19]. Несколько позже начались общественные дискуссии о возвращении к идее центральноазиатской интеграции [14]. *В этой связи возникает вопрос о том, нужно ли институализировать региональное сотрудничество стран ЦА. Полагаю, что это было бы целесообразно для решения региональных проблем, которых немало. Пока для решения этих вопросов используются двусторонние институты. Но для некоторых острых проблем, в частности связанных с водопользованием, изменением климата и энергоснаб-*

¹⁰ Следует отметить, что на сегодня все страны ЦА, кроме Таджикистана, наладили отношения с новым афганским режимом.

жением, переходом к «зеленому» экономическому росту, целесообразно создание многосторонних институтов. В 2003 г. Нурсултан Назарбаев выдвинул идею о создании водно-энергетического консорциума – многосторонней структуры, обеспечивающей взаимодействие между государствами – поставщиками воды и теми, кто ее потребляет. В 2010 г. она была дополнена идеей регионального партнерства «Зеленый мост» [11]. Сегодня возникают условия для реализации этих идей. По мере наращивания взаимных экономических связей, расширения числа реализуемых совместных проектов можно будет говорить о формировании в рамках ЕАЭС и СНГ центральноазиатского интеграционного субрегиона.

В рамках ЕАЭС, в условиях жестких санкции Запада в отношении России и Беларуси, необходимо ускоренно устранять национальные барьеры на пути взаимной торговли и инвестиций, создавать единые отраслевые рынки, проводить широкую межгосударственную координации развития национальных экономик. Несмотря на угрозы новых санкций, страны ЦА получают дополнительные возможности расширить свою специализацию в рамках ЕАЭС и СНГ, создать новые производственные компетенции и рабочие места. Возрастает их значимость в перевозках между Китаем и Европой, а также между Россией и Беларусью, с одной стороны, и широким кругом азиатских стран – с другой.

В целом же реализуемые с участием стран ЦА интеграционные проекты в совместном действии существенно меняют их экономический облик и создают потенциал устойчивого роста в обозримой перспективе. Их анализ свидетельствует о развитии процессов регионализации на разных пространственных уровнях. В нашем случае речь идет об уровне региона ЦА, уровне ЕАЭС и уровне Большого евразийского партнерства и ЭПШП. Усложняющаяся структура процессов регионализации в мировом измерении была отмечена многими исследователями. Сегодня мы это можем наблюдать и на постсоветском пространстве. Это ставит задачу сопряжения или координации действий государств на разных интеграционных уровнях, создания институтов, способных извлекать большие экономические эффекты для национальных экономик от комбинации участия в интеграционных проектах разной глубины и широты.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вардомский Л.В.* Региональные торговые соглашения России и Вьетнама: особенности формирования и торговые эффекты // Российский внешнеэкономический вестник. 2021. № 8. С. 7–20.
2. *Вардомский Л.Б., Тураева М.О.* Евразийская интеграция в контексте специфики моделей экономического развития стран-участниц // Белорусский экономический журнал. 2021. № 3. С. 15–28.
3. *Винокуров Е.Ю.* Приоритеты евразийской интеграции – 2020. Евразийский банк развития. https://eabr.org/upload/iblock/ac6/Vinokurov_Prioritety-evraziyskoj-integratsii.pdf.
4. *Дадабаева З.А., Кузьмина Е.М.* Процессы регионализации в Центральной Азии: проблемы и противоречия. Научные доклады Института экономики Российской академии наук. М.: Институт экономики РАН. 2014.
5. *Додонов В.* Динамика инвестиций КНР в странах Центральной Азии: контент, тенденции, особенности. КИСИ РК, 2020. https://www.researchgate.net/publication/358124050_Dinamika_investicij_KNR_v_strany_Centralnoj_Azii_kontekst_tendencii_osobennosti.
6. *Зиядуллаев Н.С.* Экономика стран Содружества: ретроспектива, стратегии и императивы / Под ред. чл.-корр. РАН В.А. Цветкова. М.: ИПР РАН, 2022.
7. *Искандаров К.И., Сафранчук И.А.* Программа центральноазиатского регионального экономического сотрудничества // Вестник Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики. 2016. № 1. С. 174–184. <https://cyberleninka.ru/article/n/programma-tsentralnoaziatskogo-regionalnogo-ekonomicheskogo-sotrudnichestva-tsares>.
8. *Косикова Л.С.* Интеграционные проекты России на постсоветском пространстве: идеи и практика. Научные доклады Института экономики Российской академии наук. М.: Институт экономики РАН, 2008.
9. *Петровский В.Е., Кулинцев Ю.В., Ларионова А.Н., Чай Юй, Ван Чэньсин, Цзян Цзин.* Сопряжение ЕАЭС и ИПП: проблемы и перспективы. М.: РСМД. 2020. № 29. <https://russiancouncil.ru/papers/EAEU-BRI-PolicyBrief29.pdf>.
10. *Лисоволик Я.Д.* Евразийский экономический союз и АСЕАН: оценка взаимодополняемости // Международные процессы. 2017. Т. 15. № 3. С. 46–54.
11. *Нурланова Н., Расулев А.* Центральная Азия: новые возможности и новые риски для устойчивого развития для национальных экономик // Общество и экономика. 2018. № 5. С. 46–58.
12. Постсоветские страны в процессах международной регионализации в 2010–2020 гг.: ожидания, итоги, новые тенденции. Научные доклады ИЭ РАН / Отв. ред. Л.Б. Вардомский. М.: ИЭ РАН, 2021.
13. Постсоциалистический мир: итоги трансформации. Постсоветские государства. Т. 2 / Отв. ред. Л.Б. Вардомский. СПб.: Изд. Алетейя, 2017.
14. *Рафиков К.М.* Быть ли Соединенным штатам Евразии // Коммерсантъ. 2021. 09.02. 2021. «Review Центральная Азия». Приложение № 22 от 09.02.2021. С. 2. <https://www.kommersant.ru/doc/4663087>.
15. Россия и страны Центральной Азии. Взаимодействие на рубеже тысячелетий / Отв. ред. Л.З. Зевин. М.: Наука, 2006.
16. *Смирнов С.* Казахстан и Узбекистан: соперничество или сотрудничество? Ритм Евразии. 18.12.2021. <https://www.ritimeurasia.org/news--2021-12-18--kazakhstan-i-uzbekistan-sopernichestvo-ili-sotrudnichestvo-57858>.

17. Третьякова А.А. Зона свободной торговли: проблемы и перспективы// Международный научно-исследовательский журнал. 2021. № 6. Ч. 3. С. 136–138.
18. Starr S.F. Rethinking Greater Central Asia: New American and Western Approaches to Continental Trade and Afghanistan / Silk road paper. June 2022. Washington/ Stockholm: Central Asia-Caucasus Institute & Silk Road Studies Program. Pp. 25–32. <https://www.isdp.eu/publication/rethinking-greater-central-asia-new-american-and-western-approaches-to-continental-trade-and-afghanistan>.
19. Cornell S.E., Starr S.F. Modernization and regional Cooperation in Central Asia: A new Spring?/ Silk road paper. November 2018. Washington/Stockholm: Central Asia-Caucasus Institute & Silk Road Studies Program.

REFERENCES

1. Vardomsky L.V. Regional trade agreements of Russia and Vietnam: features of formation and trade effects // Russian Foreign Economic Bulletin. 2021. No. 8. Pp. 7–20. (In Russ.)
2. Vardomsky L.B., Turaeva M.O. Eurasian integration in the context of the specifics of the models of economic development of the participating countries // Belarusian Economic Journal. 2021. No. 3 . Pp. 15–28. (In Russ.)
3. Vinokurov E.Yu. 2020.Priorities of Eurasian integration. Eurasian Development Bank. https://eabr.org/upload/iblock/ac6/Vinokurov_Priority-evraziyskoy-integratsii.pdf. (In Russ.)
4. Dadabaeva Z.A., Kuzmina E.M. The processes of regionalization in Central Asia: problems and contradictions. Report.. M. FGBUN Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences. 2014. Pp. 12–17. (In Russ.)
5. Dodonov V. Dynamics of Chinese investments in Central Asian countries: content, trends, features. KISI RK. 2020. https://www.researchgate.net/publication/358124050_Dinamika_investicij_KNR_v_strany_Centralnoj_Azii_kontekst_tendencii_osobennosti. (In Russ.)
6. Ziyadullaev N.S. The economy of the Commonwealth countries: a retrospective, strategies and initiatives / Ed. chl.-corr. RAS V.A. Tsvetkova. M.: IPR RAS, 2022.
7. Iskandarov K.I., Safranchuk I.A. Central Asian Regional Economic Cooperation Program// Bulletin of the Tajik State University of Law, Business and Politics. 2016. No. 1. Pp. 174–184. <https://cyberleninka.ru/article/n/programma-tsentralnoaziatskogo-regionalnogo-ekonomicheskogo-sotrudnichestva-tsares>. (In Russ.)
8. Kosikova L.S. Integration projects of Russia in the post-Soviet space: ideas and practice. Scientific reports of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences. IE RAS. M. 2008. (In Russ.)
9. Petrovsky V.E., Kulintsev Yu.V., Larionova A.N., Chai Yu, Wang Chenxing, Jiang Jing. Coupling of the EAEU and the IPP: problems and prospects. Moscow: RIAC. 2020. No. 29. <https://russiancouncil.ru/papers/EAEU-BRI-PolicyBrief29.pdf>.
10. Lisovolik Ya.D. Eurasian Economic Union and ASEAN: assessment of complementarity // International processes. 2017. Vol. 15. No. 3. Pp. 46–54. (In Russ.)
11. Nurlanova N., Rasulev A. Central Asia new opportunities and new risks for sustainable development for national economies // Society and economy. 2018. No. 5. Pp. 46–58. (In Russ.)
12. Post-Soviet countries in the processes of international regionalization in 2010–2020. expectations, results, new trends. Scientific reports of IE RAS. Editor L.B.Vardomsky. M.: IE RAS. 2021. (In Russ.)

13. The post-socialist world: the results of transformation. Post-Soviet states / Editor of Vol. 2. L.B.Vardomsky. S-Pb.: Ed. Alethea. 2017. (In Russ.)
14. Rafikov K.M. Should the United States of Eurasia be // Kommersant 2021. 09.02.2021. "Review Central Asia". Appendix No. 22 of 09.02.2021. P. 2 . <https://www.kommersant.ru/doc/4663087>.
15. Russia and Central Asian countries. Interaction at the turn of the Millennium. Ed. L.Z.Zevin . M.: Science. 2006. P. 3. (In Russ.)
16. Smirnov S. Kazakhstan and Uzbekistan: rivalry or cooperation? The rhythm of Eurasia. 18.12.2021. <https://www.ritm Eurasia.org/news--2021-12-18--kazakhstan-i-uzbekistan-sopernichestvo-ili-sotrudnichestvo-57858>. (In Russ.)
17. Tretyakova A.A. Free trade zone: problems and prospects // International Research Journal. 2021. No. 6. Part 3. Pp. 136–138. (In Russ.)
18. Starr S.F. Rethinking Greater Central Asia: New American and Western Approaches to Continental Trade and Afghanistan / Silk road paper. June 2022. Washington/ Stockholm: Central Asia-Caucasus Institute & Silk Road Studies Program. Pp. 25–32. <https://www.isdp.eu/publication/rethinking-greater-central-asia-new-american-and-western-approaches-to-continental-trade-and-afghanistan>.
19. Cornell S.E., Starr S.F. Modernization and regional Cooperation in Central Asia: A new Spring? / Silk road paper. November 2018. Washington/Stockholm: Central Asia-Caucasus Institute & Silk Road Studies Program.

Дата поступления рукописи: 27.06.2022 г.

ABOUT THE AUTHOR

Vardomsky Leonid Borisovich – Dr. Sci (Econ.), Chief Researcher, Head of the Center for Post-Soviet Studies of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
wardom@yandex.ru

CENTRAL ASIAN COUNTRIES IN THE PROCESSES OF INTERNATIONAL REGIONALIZATION

The intra-continental situation of the Central Asian countries (CA) hinders the development of foreign economic relations. Nevertheless, the Central Asian countries are striving to use the available opportunities and, in particular, their geo-economic position to expand foreign economic relations in order to develop the national economy. The article examines the dynamics of trade relations of the Central Asian countries in the context of their involvement in the processes of regionalization of preferential and non-preferential (project-credit) type. The parallel participation of Central Asian countries in the EAEU, the CIS FTA, which ensures freedom of trade, and in the Silk Road Economic Belt, which improves its transport and logistics conditions, contributes to the development of Central Asian countries, increasing their interaction, turning into a dynamic region of Eurasia. The experience of combining different models of regionalization in the Central Asian space can be useful in practical work on the creation of a Large Eurasian Partnership.

Keywords: *Central Asia, EAEU, CIS, Silk Road Economic Belt, foreign trade, transport corridors, regionalization.*

JEL: F02, F15, F42, F53.

М.М. ЛОБАНОВ

кандидат географических наук, ведущий научный сотрудник
Центра восточноевропейских исследований, заместитель директора
по научной работе ФГБУН Институт экономики РАН,
доцент Московской школы экономики МГУ имени М.В.Ломоносова

Е. ЗВЕЗДАНОВИЧ ЛОБАНОВА

PhD, научный сотрудник Института общественных наук
(г. Белград, Республика Сербия)

СБОЙ КОНВЕЙЕРА: ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО СТРАН ЦЕНТРАЛЬНО-ВОСТОЧНОЙ И ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В 2020–2021 гг.

В статье рассматриваются основные характеристики влияния пандемии COVID-19 на промышленность стран Центрально-Восточной и Юго-Восточной Европы в 2020–2021 гг. Авторы анализируют причины особенностей активной фазы кризиса, восстановительного роста и афтершоков в промышленном производстве стран региона, а также определяют внутренние и внешние факторы усиления внутрирегиональной неоднородности промышленных систем и дифференциации в траекториях развития отдельных отраслей. Особое внимание уделяется проблемам участия промышленных предприятий стран ЦВЕ и ЮВЕ в процессах трансформации глобальных цепочек добавленной стоимости, которые обусловлены реализацией стратегий ТНК по повышению их резильентности. На примере нескольких отраслей – автомобилестроения, электроники, химической и фармацевтической промышленности – авторами подробно описаны различия в характере влияния коронакризиса на производственную активность и показаны основные риски функционирования национальных предприятий в условиях проведения общеевропейской политики «промышленной автономии» (в т.ч. связанные с изменением их позиций в производственных цепочках, бэкшорингом и другими формами производственной релокации, обеспечением стабильности поставок сырья и комплектующих).

Ключевые слова: *Центрально-Восточная Европа, Юго-Восточная Европа, COVID-19, промышленность, автомобилестроение, электроника, химическая и фармацевтическая промышленность, траектории развития, глобальные цепочки добавленной стоимости, производственная релокация, промышленная политика, промышленная автономия.*

JEL: L6, L62, L63, L65, O52, O57, P23.

DOI: 10.52180/2073-6487_2022_4_23_49.

Введение

Распространение коронавирусной инфекции COVID-19 привело к введению ограничений на социальные контакты и перемещение людей, а также на отдельные виды хозяйственной деятельности, которые были призваны снизить темпы заболеваемости. В большинстве европейских стран регулирующие органы определили перечни «контактных» отраслей третичного сектора экономики, не являющихся стратегически важными для обеспечения национальной безопасности, и временно приостановили работу относящихся к ним предприятий. Значительная часть промышленных компаний, в свою очередь, была вынуждена внести коррективы в организацию рабочего процесса: в наибольшей степени контроль над исполнением новых правил социального дистанцирования был предусмотрен для предприятий трудоемких отраслей с низким уровнем автоматизации производства. Характерно, что страны Евросоюза с самым большим удельным весом промышленности в структуре экономики вышли из периода локдауна с наименьшими потерями для рынка труда.

Ухудшение показателей деятельности европейских промышленных предприятий, в том числе функционирующих в странах Центрально-Восточной (ЦВЕ) и Юго-Восточной Европы (ЮВЕ), в существенной мере было связано не с режимом локдауна как таковым, а с резким сокращением объемов международной торговли и, как следствие, с разрывом устоявшихся трансграничных производственных цепочек. Промышленные отрасли с «укороченными» и локализованными цепочками создания добавленной стоимости в целом оказались менее подверженными влиянию коронакризиса, нежели технологически сложные производства с высоким уровнем внешнеэкономической открытости. Особенно негативно сказался дефицит комплектующих и материалов, существенно усложнив функционирование компаний – производителей потребительских товаров длительного пользования.

Динамика восстановления после хозяйственного спада весной 2020 г. в немалой степени по своим масштабам была связана и с готовностью национальных правительств применять меры поддержки предпринимателей, которые варьировали от страны к стране. Рассматриваемые в данной статье страны ЦВЕ и ЮВЕ использовали меры, усиливающие нагрузку на бюджет в результате дополнительных расходов (льготные госкредиты, субсидии на зарплату и аренду помещений, капитализация госфондов), а также представляющие условные обязательства или приводящие к недополучению доходов (гарантии по кредитам коммерческих банков, отсрочки по уплате налогов / налоговые каникулы) [2]. Значительную роль в финансировании антикризисных программ в восточноевропейских странах – членах ЕС призван

играть Евросоюз, учредивший для поддержки восстановительного роста фонд «Будущее поколение ЕС» (Next Generation EU / NGEU; 750 млрд евро в 2021–2023 гг.). Кроме того, в рамках Многолетнего финансового плана ЕС (Multiannual Financial Framework / MFF) в 2021–2027 гг. на различные долгосрочные цели будет израсходовано около 1 трлн евро. Предполагается, что не менее $\frac{1}{3}$ указанных средств будет потрачено на реализацию политики «зеленого перехода» и на создание экономики замкнутого цикла (циркулярной экономики) и около $\frac{1}{5}$ – на повышение уровня цифровизации хозяйственной деятельности, что самым непосредственным образом повлияет на организацию промышленного производства ЕС. Впрочем объем финансирования программ «зеленого перехода» может быть пересмотрен уже в 2022 г. в связи с необходимостью обеспечения энергетической безопасности Евросоюза, возникшую в результате сокращения потребления российских энергоресурсов.

В коммюнике Еврокомиссии «Новая промышленная стратегия для Европы», опубликованного в марте 2020 г., отмечается «центральная роль [промышленного производства] в будущем прогрессе» и определены три приоритета развития – поддержка глобальной конкурентоспособности промышленности ЕС, цифровизация и построение «климатически нейтральной» экономики к 2050 г.¹ Примечательно, что важное место в коммюнике занимает тезис о «промышленной и стратегической автономии», т. е. о снижении зависимости от зарубежных технологий, материалов и даже от продуктов питания. Данную проблему, которая со всей остротой проявилась в период распространения коронавирусной инфекции, предполагается решить за счет поддержки бэкшоринга – возвращения европейских компаний из-за рубежа обратно в страны происхождения капитала. Следует отметить в этой связи, что опыт государственного стимулирования возвратной релокации в США и Японии нельзя признать однозначно успешным².

¹ Формирование «климатически нейтральной экономики» (climate-neutrality) в рамках реализации «Европейского зеленого курса» (The European Green Deal; 2019 г.) означает достижение нулевых нетто-выбросов антропогенных парниковых газов к 2050 г. Частным случаем является «углеродная нейтральность» (carbon neutrality) – нулевые нетто-выбросы углекислого газа в результате хозяйственной деятельности. См.: European Commission. Communication from the Commission: A New Industrial Strategy for Europe. 10.03.2020. COM(2020) 102.

² Вызванный коронавирусной инфекцией кризис может негативно повлиять на производственный потенциал ЦВЕ и ЮВЕ: так, в период кризиса конца 2000-х годов предприниматели стали активнее возвращать производственные мощности из региона в страны регистрации материнских компаний (в Германию, Италию, Австрию и др.). Одной из основных причин бэкшоринга является сокращение разрыва в уровне оплаты труда и в уровне издержек в целом, поэтому в этот процесс вовлекаются преимущественно трудоемкие производства (в т. ч. и некоторые ма-

Раскрутившие «маховик» кризиса ограничения мировой товарной торговли выявили критическую зависимость ЕС от импорта отдельных видов сырья и полуфабрикатов, что придало импульс дискуссиям об обеспечении европейского «технологического и цифрового суверенитета». Наиболее часто в этой связи упоминается тот факт, что на страны Восточной Азии приходится около 85–90% мирового производства полупроводников и исходных материалов для выпуска литий-ионных аккумуляторов, широко используемых в электротехнике и автомобилестроении. Немаловажную роль в ликвидации этого отставания должны будут играть отдельные страны ЦВЕ, характеризующиеся благоприятными факторами для размещения передовых производств (см. ниже)³.

В числе основных последствий коронакризиса для территориальной и функциональной организации промышленности в Европе – трансформация международными корпорациями глобальных цепочек добавленной стоимости с целью повышения их устойчивости к внешним шокам (т. н. резильентности). Примечательно, что в период действия антиковидных ограничений производственные предприятия в целом успешно адаптировались к новым условиям, а последствия разрыва трансграничных ЦДС оказались менее значительными и продолжительными по времени, чем прогнозировалось на начальном этапе распространения инфекции. В ряде отраслей, однако, не удалось избежать эффекта «снежного кома» (т.н. ripple effect), когда сбои в поставках местного значения становились причиной постепенно нарастающих проблем межфирменного взаимодействия на глобальном уровне. Для предотвращения потерь ТНК начали внедрение стратегий по повышению резильент-

пиностроительные). Ряд предприятий с помощью бэкшоринга преследует цель повысить управленческую гибкость и сократить время выполнения заказов. Отметим, что существуют и прямо противоположные прогнозы усиления процесса релокации производств в ЦВЕ и ЮВЕ (главным образом, предприятий электроники, электротехники, общего машиностроения и химической промышленности). См.: Coface Economic Publications. Post-pandemic production relocation: an opportunity for CEE countries. 23 July 2020; European Parliament. Post Covid-19 value chains: options for reshoring production back to Europe in a globalised economy. March 2021; UNCTAD. How COVID-19 is changing global value chains. 02.09.2020.

³ С конца 2000-х годов Евросоюз стимулирует развитие т. н. ключевых технологий (Key Enabling Technologies, KET), в число которых, как правило, включают микро- и наноэлектронику, фотонику, нанотехнологии, биотехнологии, передовые материалы, современные промышленные технологии. На их основе предполагается создавать т. н. стратегические цепочки добавленной стоимости (СЦДС) в производстве автономных (беспилотных) автомобилей, микроэлектроники и аккумуляторов, в отраслях с низким выбросом CO₂ и водородной энергетике, а также с целью развития цифрового «умного» здравоохранения, высокопроизводительных вычислений на суперкомпьютерах, промышленного Интернета вещей и кибербезопасности.

ности производственных цепочек, что в перспективе может привести к серьезным изменениям в их глобальной архитектуре. Основными элементами данных стратегий выступают релокация отдельных звеньев ГЦДС (в т. ч. в территориально близкие страны – ниршоринг), переход от рассредоточенного формата к их «сжатию» и большей локализации в ряде приоритетных макрорегионов, а также создание избыточных активов для некоторых производственных стадий и увеличение числа фирм – поставщиков однотипной продукции [3; 11]⁴.

Опора на отрасли со сложным набором звеньев ГЦДС, ключевые из которых формируются за рубежом, сослужила плохую службу странам ЦВЕ и ЮВЕ в период активной фазы кризиса. Однако реализация описанных выше стратегий деятельности ТНК, а также проводимая Брюсселем политика «промышленной автономии» с упором на «замыкание» производственных цепочек в пределах единого европейского рынка, могут принести определенные выгоды государствам ЦВЕ и ЮВЕ. В условиях вероятного увеличения числа звеньев ЦДС и их локализации в Европе страны региона имеют шанс расширить спектр своей промышленной специализации и занять более выгодные рыночные ниши. Помешать этому может усиление нестабильности на мировых энергетических рынках в 2022 г., которое повлияет на конкурентоспособность многих обрабатывающих производств в Европе.

В данной работе мы сконцентрируемся на межотраслевом анализе развития вторичного сектора экономики в странах ЦВЕ и ЮВЕ на основе поквартальных и помесечных данных за 2020–2021 гг. Кроме того, на примере ряда ключевых отраслей проведем сопоставление траекторий спада и восстановительного роста в промышленности государств региона и определим степень их соответствия общеевропейским трендам. Данный анализ позволит выявить особенности протекания коронакризиса в промышленности стран ЦВЕ и ЮВЕ и дифференцировать выбранные отрасли по уровню уязвимости к воздействию внешних шоков.

Общая характеристика распространения кризисных явлений в промышленности стран ЦВЕ и ЮВЕ в 2020–2021 гг.

Реакция промышленности и сферы услуг на ухудшение условий функционирования предприятий, связанное с пандемией, была принципиально различной. Рассматривая динамику производства товаров и услуг во вторичном и третичном секторах экономики стран Више-

⁴ McKinsey Global Institute. Risk, resilience, and rebalancing in global value chains. August 2020.

градской группы и Румынии, являющихся лидерами в регионе по абсолютным показателям хозяйственной деятельности, можно сделать вывод о более резком сокращении оборота и более скоротечном «проблемном этапе» для промышленных предприятий по сравнению с сервисными [2]. Основной причиной этого является значимость внешних факторов влияния коронакризиса на промышленность и второстепенная роль внутренних антиковидных ограничений.

К примеру, в Польше, Венгрии и Румынии оборот в торговле, транспорте, гостиничном и ресторанном бизнесе сократился во II кв. 2020 г. по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 12%, в Чешской Республике – на 20%; при этом характер спада указывал на то, что он принял затяжную форму, и восстановительный рост возможен лишь спустя многие месяцы [2]. В свою очередь, сопоставляя поквартальные показатели динамики промышленного выпуска в странах региона, опубликованные национальными статистическими агентствами, можно сделать вывод о постепенном возвращении к положительным значениям уже в конце 2020 г.⁵

Уточненные в 2022 г. данные Eurostat свидетельствуют о том, что страны ЦВЕ и ЮВЕ находились в числе наиболее пострадавших в отношении производственной активности государств Европы. Так, в Словакии, Румынии и Венгрии во II кв. 2020 г. объем промышленного производства сократился (по сравнению с I кв. 2020 г.) на 25% (сопоставимо с динамикой в Португалии и Испании), в Чешской Республике – на 20%, в Польше и Словении – на 17%⁶. Ограниченная вовлеченность в глобальные цепочки добавленной стоимости (ГЦДС) позволила странам ЮВЕ пройти проблемный этап с наименьшими потерями (например, в Хорватии промышленность «просела» во II кв. 2020 г. всего на 8%)⁷. Таким образом, страны региона, ориентированные на создание и эксплуатацию «экспортных платформ» с доминированием среднетехнологичных отраслей, вновь, как и в конце 2000-х годов, столкнулись с проблемой высокой производственной турбулентности⁸.

⁵ В странах региона с высокой долей машиностроения в структуре промышленности (главным образом, в Словакии, Чешской Республике и Румынии) многие предприятия столкнулись с проблемой сокращения выпуска еще до локдауна – вследствие сбоя в поставках полупроводниковых интегральных микросхем из Азии в I кв. 2020 г.

⁶ В апреле 2020 г. промышленные предприятия Словакии выпустили на 45% продукции меньше, чем в феврале того же года, Венгрии и Румынии – на 40%, Чешской Республики – 35%, Польши и Словении – 30% (сопоставимой глубиной кризиса в ЕС характеризовались лишь Италия, Франция и Испания).

⁷ См.: Eurostat. <https://ec.europa.eu/eurostat>.

⁸ Для сравнения, в прибалтийских республиках и странах Северной Европы (Ирландии, Дании, Норвегии, Финляндии) промышленные предприятия справлялись с коронакризисом существенно эффективнее.

Этап бурного восстановления в европейской промышленности, обусловленный низкой базой II кв. 2020 г., оказался кратковременным – в начале 2021 г. темпы увеличения объема производства замедлились, а во II и III кв. стали отрицательными. Новые антиковидные ограничения, неустойчивый потребительский спрос, сбои в глобальных цепочках поставок не замедлили сказаться на развитии многих стран, в том числе и государств ЦВЕ и ЮВЕ [1]. К примеру, в Словакии, Румынии, Чешской Республике сокращение промышленного производства в III кв. 2021 г. достигало 3–4%.

Рассматриваемый «афтершок» промышленного спада в Европе, вызванного распространением коронавируса, может иметь серьезные последствия для мировой системы производственных отношений. Отметим в этой связи, что такие ключевые для региональной и глобальной архитектуры ЦДС страны-производители, как Германия, Франция или Испания, так и не сумели до конца 2021 г. выйти на докризисный производственный уровень января–февраля 2020 г.⁹ Впрочем ЕС в целом и многие страны в отдельности (в т. ч. Польша, Венгрия и Чешская Республика) превзошли этот уровень в последние месяцы 2020 г. В остальных странах региона для этого потребовалось больше времени: к примеру, Словакия, Словения, Румыния и Болгария сумели достичь докризисных показателей промышленного выпуска только в марте–апреле 2021 г. Рассмотренные выше изменения в условиях мирового товарообмена и продолжающееся влияние пандемии на хозяйственную активность привели к нестабильности на промышленных рынках. В большинстве стран ЦВЕ и ЮВЕ во второй половине 2021 г. произошел «откат» промышленности к показателям начала 2020 г.; в числе немногих исключений следует назвать Польшу и Словению, где объем производства в ноябре–декабре 2021 г. превышал соответствующий показатель февраля 2020 г. на 5–10%.

Примечательно, что восстановление объемов промышленного производства в странах ЦВЕ и ЮВЕ в конце 2020 – начале 2021 г. в большинстве случаев не сопровождалось повышением показателей занятости, которая продолжала сокращаться [2]. При сохранении разнонаправленности данных трендов в ближайшие годы будет положительно сказываться на показателях производительности труда, уровень которой в странах ЦВЕ и ЮВЕ все еще заметно уступает среднеевропейскому¹⁰.

⁹ См.: Eurostat. <https://ec.europa.eu/eurostat>.

¹⁰ В Словении в 2017 г. она составляла 63% от среднего уровня ЕС-28, в странах Вишеградской группы – от 41 до 49%, в странах ЮВЕ – всего 20. При этом сокращение этого разрыва происходит не во всех государствах региона – например, в Польше и Хорватии производительность труда с середины 2000-х годов росла медленнее, чем в Евросоюзе в целом.

Таблица 1

Статистические показатели различий в динамике промышленного производства стран Европейского союза в 2020 г. – III кв. 2021 г.

	Стандартные отклонение для поквартальных данных промышленного производства в странах ЕС				Доля стран с отрицательной динамикой промышленного производства от общего числа стран – членов ЕС (%)*									
	I/20	II/20	III/20	IV/20	I/21	II/21	III/21	I/20	II/20	III/20	IV/20	I/21	II/21	III/21
Промышленность в целом	2,9	8,2	11,8	7,3	4,2	3,1	3,4	75	95	5	5	30	35	55
Добывающая промышленность	7,0	6,3	13,4	8,1	10,9	11,8	7,6	40	95	40	50	50	50	55
Обрабатывающая промышленность	2,7	6,6	10,6	1,7	2,3	2,5	2,3	85	100	0	5	20	20	40
Автомобилестроение	13,9	11,9	43,5	6,9	8,6	10,4	8,0	70	100	5	10	70	85	70
Электроника	3,6	11,4	21,1	5,7	5,9	8,1	4,9	80	90	0	20	5	40	40
Электротехника	6,3	7,4	11,5	6,4	5,9	3,1	4,2	50	95	0	15	25	25	75
Металлургия и металлообработка	4,8	6,7	14,4	3,2	5,4	2,0	3,3	50	100	10	0	15	5	65
Химическая промышленность	6,7	7,0	7,3	3,7	8,7	5,4	5,8	35	90	10	10	35	40	45
Фармацевтика	5,6	8,0	22,1	15,9	14,5	17,0	8,2	35	65	60	40	25	50	45
Легкая промышленность	5,0	10,7	19,8	5,1	4,2	4,6	4,2	85	100	5	30	55	15	45
Пищевая и пищевкусовая промышленность	1,5	3,3	2,8	1,6	2,2	2,1	2,0	20	100	0	80	5	25	40

Источники: рассчитано авторами по: данные Eurostat. <https://ec.europa.eu/eurostat>.

Примечание: Цветом обозначены ячейки кварталов 2020 и 2021 гг., когда усредненный показатель по промышленному производству в ЕС был отрицательным. * Учитываются страны, по которым Eurostat опубликованы поквартальные данные динамики промышленного производства (по сравнению с предшествующим периодом).

В период кризиса 2020 г. и посткризисного восстановления Евросоюз характеризовался сравнительно высоким уровнем межгосударственных различий по показателям динамики промышленного производства. Степень этой дифференциации можно оценить с помощью значений стандартного отклонения для поквартальных данных объема выпуска промышленных предприятий в разных странах ЕС (см. табл. 1). Отметим, что данный индикатор позволяет оценить разброс данных относительно среднего значения, но не глубину спада.

Стандартное отклонение для промышленности в целом значительно выросло во II кв. 2020 г. и достигло пикового значения в III кв., а затем постепенно снизилось. При этом различия в показателях динамики для добывающей промышленности были более существенными, чем для обрабатывающей. Максимальные значения стандартного отклонения, полученные нами для промышленности в целом и отдельных отраслей в III кв. 2020 г., обусловлены разнонаправленными тенденциями – в одних странах был зафиксирован резкий подъем производства (в связи с низкой базой II кв.), тогда как в других спад продолжился или рост был умеренным. Обращают на себя внимание высокие диспропорции между странами ЕС по показателям развития автомобилестроения, электроники и фармацевтики в период кризиса. Более сбалансированный отраслевой состав химической и в особенности пищевой промышленности, а также высокая доля потребительских товаров массового потребления в структуре выпуска способствовали меньшим производственным флуктуациям. При этом к концу 2021 г. более половины государств Евросоюза характеризовались отрицательной динамикой промышленного производства, а спад в таких системообразующих отраслях, как автомобилестроение, электротехника и металлургия, отмечался в $\frac{2}{3}$ стран (см. табл. 1).

Анализ данных табл. 1 показывает, что описанное нами снижение промышленного производства в странах Евросоюза во II и III кв. 2021 г. было обусловлено главным образом отрицательной динамикой в ключевых отраслях машиностроения (в автомобилестроении, электронике и электротехнике), металлообработке и металлургии. Пищевая и пищевкусовая промышленность ЕС оказалась в числе отраслей с минимальной глубиной спада и наиболее уверенным ростом в посткризисный период, в то время как восстановление в легкой промышленности оказалось весьма затяжным (*L*-образная траектория спада).

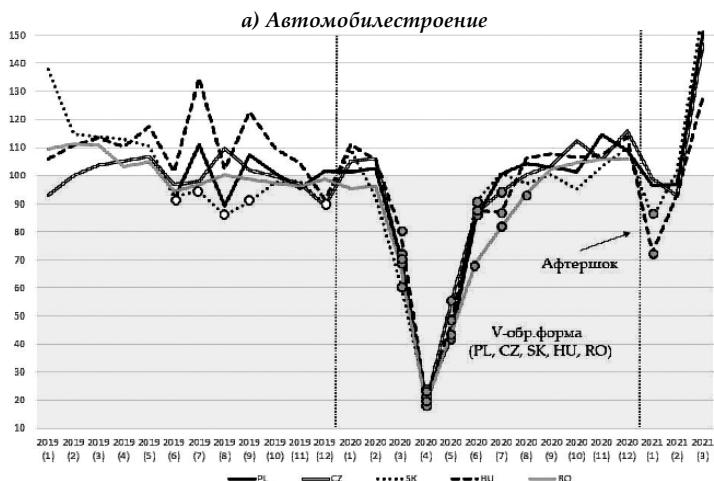
Влияние пандемии на развитие отдельных отраслей промышленности в 2020–2021 гг.

Отрасли промышленности стран ЦВЕ и ЮВЕ характеризовались различными траекториями спада и восстановления, что было обусловлено доминированием тех или иных «каналов распространения»

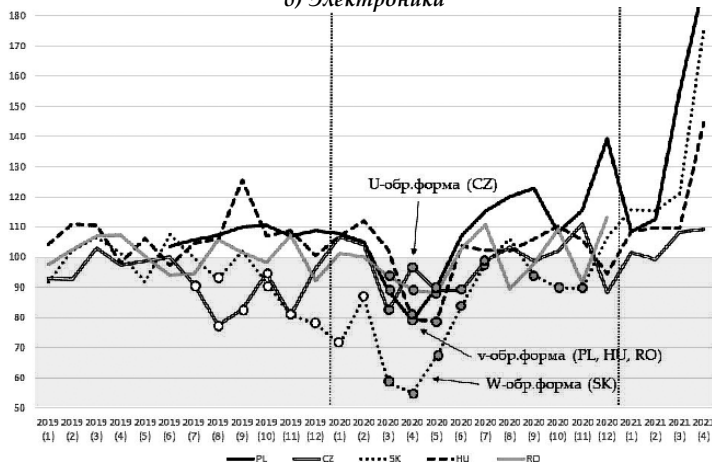
ния» общехозяйственной турбулентности. Производства, встроенные в ЦДС с низким уровнем локализации, испытали более глубокий функциональный спад, за которым последовали интенсивные афтершоки из-за периодических сбоях в системе международных товарных поставок. Кроме того, в период кризиса произошло усиление дифференциации по территориальному признаку: национальные промышленные системы с высоким уровнем ориентации на внешние рынки и ограниченным набором опорных отраслей вновь оказались менее устойчивыми, чем системы с диверсифицированной обрабатывающей промышленностью, способной гибко реагировать на внешние шоки и перестраиваться для обеспечения потребностей внутреннего рынка.

С целью анализа месячной динамики производства в 2020–2021 гг. нами были выбраны пять отраслей (автомобилестроение, электроника, фармацевтика, химическая и швейная промышленность) в ведущих восточноевропейских странах – производителях индустриальных товаров – Польше, Чешской Республике, Словакии, Венгрии и Румынии. Данные Eurostat по указанным отраслям и странам приведены на рис. 1.

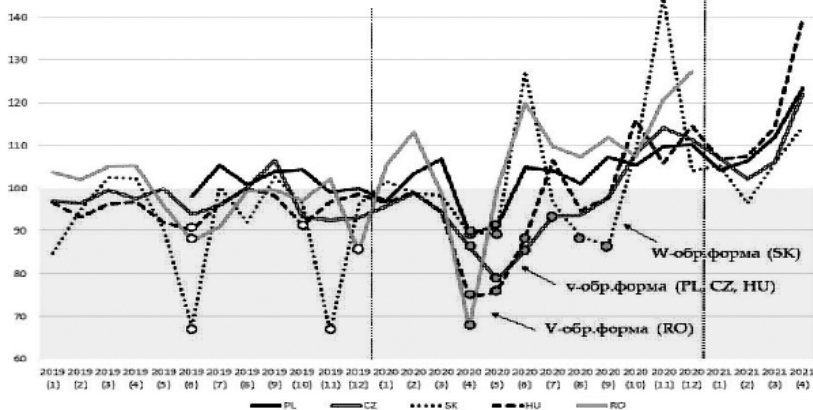
Выявленные нами траектории спада и восстановления в промышленных отраслях пяти стран ЦВЕ и ЮВЕ мы сопоставили с результатами исследования экспертов Европейского парламента о развитии этих отраслей в масштабе Евросоюза (см. табл. 2) [11]. Сравнительный анализ указывает на особенности эволюции производственного сектора государств ЦВЕ и ЮВЕ, которые в ряде случаев могут свидетельствовать о более глубоких функциональных расхождениях в развитии промышленности старых и новых стран – членов ЕС (обусловленных степенью отраслевой диверсификации, емкостью внутреннего рынка, уровнем монополизации, вовлечением в мирохозяйственные связи, положением в цепочках добавленной стоимости и пр.).



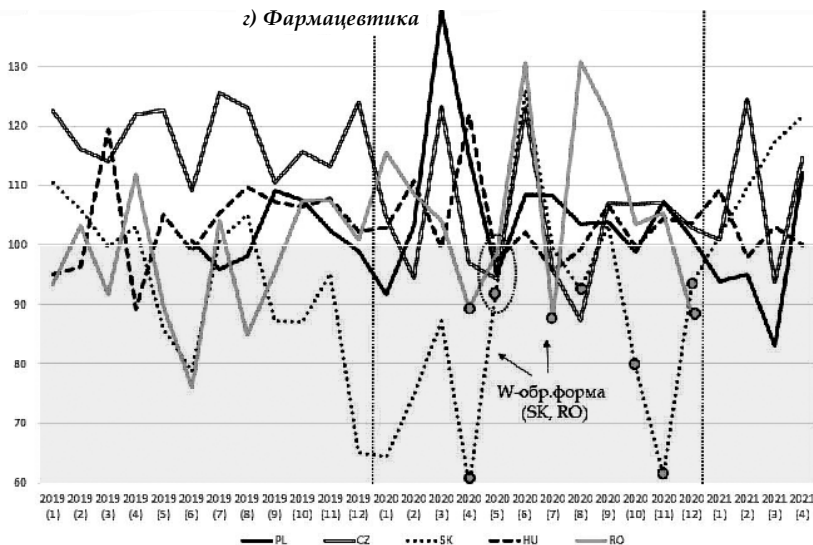
б) Электроника

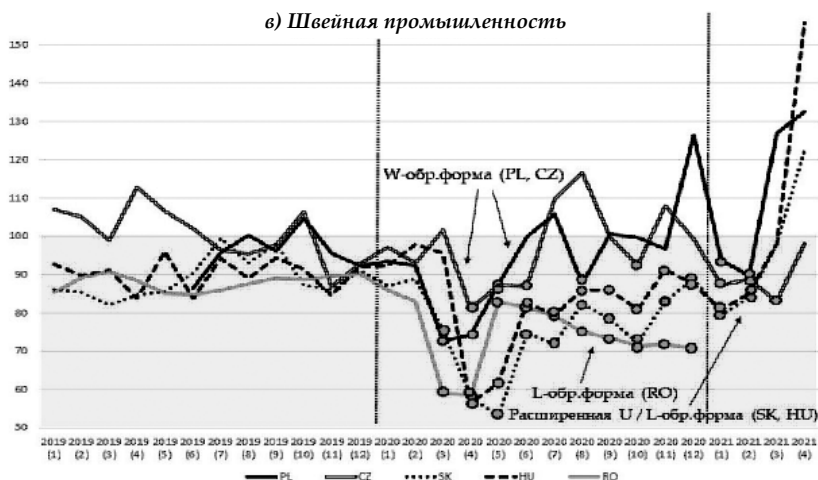


в) Химическая промышленность



г) Фармацевтика





Источник: рассчитано и составлено авторами по: Český statistický úřad. <https://www.czso.cz/csu/czso/domov>; Główny Urząd Statystyczny. <https://stat.gov.pl>; Institutul Național de Statistică. <https://insse.ro>; Központi Statisztikai Hivatal. <https://www.ksh.hu>; Štatistický úrad Slovenskej republiky. <https://slovak.statistics.sk>.

Примечание: CZ – Чешская Республика, HU – Венгрия, PL – Польша, RO – Румыния, SK – Словакия.

Рис. 1. Динамика производства в промышленных отраслях отдельных стран ЦВЕ и ЮВЕ по месяцам в 2019 – I кв. 2021 г. (% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года): а) автомобилестроение, б) электроника, в) химическая промышленность, г) фармацевтика, д) швейная промышленность

Таблица 2

Траектории спада и восстановительного роста в отдельных отраслях промышленности европейских стран в 2020 – начале 2021 г.

Название отрасли	Траектория развития в Евросоюзе в целом	Траектория развития в странах ЦВЕ и ЮВЕ – ведущих производителях промышленной продукции (Польша, Чешская Республика, Словакия, Венгрия, Румыния)
Автомобилестроение	U-образная	V-образная
Электроника	v-образная	v-образная (Польша, Венгрия, Румыния) U-образная (Чешская Респ.) W-образная (Словакия)
Химическая промышленность	V-образная	V-образная (Румыния) v-образная (Польша, Чешская Респ., Венгрия) W-образная (Словакия)
Фармацевтика	v-образная	W-образная (Словакия, Румыния)
Швейная промышленность	«Расширенная» U/L-образная	«Расширенная» U/L-образная (Венгрия, Словакия) L-образная (Румыния) W-образная (Польша, Чешская Респ.)

Источник: составлено и рассчитано авторами по: данные European Commission. Identifying Europe's recovery needs. 27.05.2020.; доклад [11].

Рассмотрим подробнее характеристики развития производства автомобилей и комплектующих к ним, электроники, продукции химической и фармацевтической отраслей стран ЦВЕ и ЮВЕ в 2020–2021 гг. Данные отрасли объединяет их структурообразующее значение для промышленности стран региона, технологическая емкость производственных процессов, высокий уровень внешнеторговой открытости и зависимость от привлечения иностранного капитала.

Автомобилестроение

К числу ключевых отраслей европейского производственного сектора относится автомобилестроение, которое во многом определяет структуру занятости и специфику цепочек добавленной стоимости в регионах промышленной специализации. Автомобилестроение обеспечивает более 8% совокупного ВВП и 7% занятости в Евросоюзе, при этом каждое восьмое рабочее место в обрабатывающей промышленности связано с этой отраслью¹¹. Косвенные эффекты влияния сборки автомобилей и выпуска комплектующих к ним на хозяйственное развитие стран-производителей связаны с функционированием большого числа смежных производств в электронике, металлургии и металлообработке, химической и легкой промышленности. Несмотря на активное развитие автомобилестроения в странах Азии, на которые уже приходится свыше половины мирового выпуска автомашин, доля европейских государств остается заметной – почти каждый пятый легковой автомобиль сходит с конвейера в Европе¹².

Регион ЦВЕ и ЮВЕ сохраняет важные позиции в территориальной структуре европейского автомобилестроения, продолжая использовать имеющиеся конкурентные преимущества для привлечения в отрасль иностранных инвестиций. Рассматриваемые страны в течение кризисного 2020 г. произвели свыше 3,4 млн легковых и 0,4 млн грузовых автомобилей (около $\frac{1}{3}$ выпуска в ЕС). Более того, в десятку ключевых стран – производителей легковых автомобилей в ЕС входит пять государств региона: Чешская Республика и Словакия поднялись на 3-е и 4-е места в связи с более тяжелым течением кризиса во Франции, тогда как Румыния, Венгрия и Польша удерживают места с 7-го по 9-е.

Ситуация в автомобилестроении стран ЦВЕ и ЮВЕ во многом определяет их хозяйственную динамику, положение на национальных

¹¹ ACEA Economic and Market Report. State of the EU Auto Industry. First three quarters of 2021. November 2021.

¹² Разрыв между рынками продолжает увеличиваться: в частности, в I–III кв. 2021 г. по сравнению с соответствующим периодом 2020 г. производство автомобилей в Европейском союзе выросло на 3%, тогда как в Китае, который стал крупнейшим в мире автопроизводителем в конце 2000-х годов, прирост составил 10%.

рынках труда и внешнеторговый потенциал. Доля производства автомобилей и комплектующих к ним в ВВП восточноевропейских стран-производителей составляет в среднем 4–5%, а с учетом смежных отраслей – как минимум вдвое выше¹³. Удельный вес отрасли в структуре занятости во многих странах региона в 2010-х годах продолжил расти (в среднем 2–4%); на нее также приходится около 20% объема товарного экспорта и 15% стоимости частных НИОКР [5].

Автомобилестроение одним из первых запустило раскручивающийся «маховик» производственного кризиса в Европе, что было обусловлено высоким уровнем его вовлеченности в ПЦДС. Снижение производственной активности на европейских сборочных предприятиях, в т. ч. размещенных в ЦВЕ и ЮВЕ, произошло ещё до распространения локдауна вследствие сбоя в международных товарных поставках (главным образом, из-за возникшего дефицита полупроводниковых микросхем из Китая и других стран Восточной Азии). Высокий уровень трансграничной взаимосвязанности компаний способствовал углублению кризиса даже в тех странах, где вместо локдауна применялся режим сокращенного рабочего времени¹⁴. Основанное на постфордистских принципах организации автомобильное производство (just-in-time, lean production и др.) оказалось крайне уязвимым перед логистическими сбоями. Отрицательные спilloвер-эффекты, возникшие в результате остановки конвейеров, стремительно распространялись по разным звеньям производственной цепочки, что усилило спад в смежных с автомобилестроением отраслях [9]¹⁵.

В исследовании, проведенном экспертами Секретариата Европарламента, показано, что траектория спада и восстановительного роста в автомобилестроении ЕС в 2020 – начале 2021 г. имела U-образную форму [11]. Проведенный нами анализ статистических данных за тот же период времени для Вишеградских стран и Румынии позволяет утверждать, что кризис в восточноевропейском автомобилестроении был более скоротечным, но не менее глубоким (ярко выраженная V-образная форма) (см. рис. 1). Сокращение производства началось уже в марте 2020 г. (от 20% в Венгрии до 40%

¹³ В Венгрии и Словакии доля автомобилестроения в ВВП достигает 7–8%.

¹⁴ Автомобильные заводы Евросоюза весной 2020 г., как правило, закрывались на месяц, хотя в некоторых странах остановка конвейеров была более длительной (например, в Италии). Согласно оценкам, меры по противодействию распространению коронавируса так или иначе затронули свыше миллиона занятых на предприятиях отрасли. См.: Beyond coronavirus: The road ahead for the automotive aftermarket. McKinsey & Company. May 2020.

¹⁵ Beyond coronavirus: The road ahead for the automotive aftermarket. McKinsey & Company. May 2020; European Commission. Identifying Europe's recovery needs. 27.05.2020.

в Словакии, по отношению к марту 2019 г.)¹⁶, а в апреле достигло рекордных 75–85%¹⁷. В III кв. 2020 г. кризис в автомобилестроении региона был преодолен (чуть медленнее других восстанавливалась Румыния), но напомнил о себе афтершоком в следующем году. Описанные выше характеристики спада в промышленном производстве Евросоюза в 2021 г. в полной мере относятся к автомобилестроению: так, осенью 2021 г. страны ЕС выпускали почти на $\frac{1}{3}$ меньше автомашин и комплектующих к ним, чем в начале 2020 г. (в Венгрии, Чешской Республике и Румынии – на 25%, в Польше – на 10%)¹⁸. Основной причиной нового витка кризиса стал дефицит микросхем, а в числе дополнительных факторов нестабильности – усиление мер дистанцирования на заводах и закрытие автосалонов во время повторных волн распространения коронавируса.

Согласно оценкам Европейской ассоциации автопроизводителей, выпуск легковых автомобилей в 2020 г. в Чешской Республике снизился на 19%, в Венгрии – на 18%, в Словакии – на 12%, в Румынии – на 11%. Ключевые западноевропейские страны-производители в целом испытали более глубокий спад по сравнению с государствами ЦВЕ и ЮВЕ: так, в Германии, доля которой на рынке ЕС достигает $\frac{1}{3}$, производство легковых машин сократилось на 24%, а во Франции – на 46%¹⁹.

Спрос на легковые автомобили и на другие товары длительного пользования резко снизился вследствие вынужденного сокращения потребительской активности и уменьшения объема располагаемых доходов. Показатели объема продаж новых автомобилей в 2020 г. в странах ЦВЕ были сопоставимы с общеевропейскими и несколько лучше, чем в ЮВЕ: для сравнения, в Чешской Республике, Венгрии и Польше продажи упали на 20%, в Словакии и Словении – на 25%, тогда как, например, в Болгарии – на 37%, а в Хорватии – на 43%²⁰. Вероятно, одним из факторов таких различий стало отсутствие в большинстве государств ЮВЕ местных автосборщиков, что привело к большей стоимости импортируемой конечной продукции и к краткосрочным проблемам с удовлетворением спроса. В ряде стран

¹⁶ Производство легковых и грузовых автомобилей, а также комплектующих к ним во II кв. 2020 г. по сравнению с I кв. 2020 г. в Чешской Республике снизилось на 40%, а в Венгрии, Польше и Румынии – на 50%.

¹⁷ Eurostat. <https://ec.europa.eu/eurostat>.

¹⁸ Eurostat. <https://ec.europa.eu/eurostat>.

¹⁹ ACEA Economic and Market Report. EU Automotive Industry. Full-year 2020. March 2021.

²⁰ ACEA Economic and Market Report. State of the EU Auto Industry. First three quarters of 2021. November 2021.

государственные программы субсидирования покупки автомобилей «смягчили» падение продаж²¹.

Вызванный пандемией кризис показал уязвимость сложившейся системы глобальной торговли и с большой долей вероятности будет способствовать процессу сокращения звеньев ЦДС в различных отраслях промышленности, который начался с первой половины 2010-х годов. В мировом автомобилестроении снижение уровня фрагментации производства наблюдается, согласно некоторым оценкам, с 2011 г. Ускорение этого процесса, возможно, позволит повысить степень локализации производства в автомобильной промышленности стран ЦВЕ и ЮВЕ за счет более активного привлечения иностранными ТНК местных субподрядчиков [5; 6]. Впрочем при оценке подобных перспектив следует учитывать тот факт, что предприятия рассматриваемых стран, как правило, занимают нишу поставщиков продукции с низкой добавленной стоимостью, а зарубежные автогиганты стремятся размещать на их территории верхние звенья своих ЦДС (например, сборочные заводы). Кроме того, производители автомобилей при освоении новых рынков предпочитают взаимодействовать с традиционными поставщиками, что снижает шансы местных компаний на встраивание в формируемые ими ЦДС. В результате доля внутренней добавленной стоимости в автомобилестроении, показывающая вклад отечественных предприятий в развитие отрасли, в Словакии составляет 12%, в Венгрии и Чешской Республике – 18–19%, в Польше и Румынии – 21%, в Словении – 23% (для сравнения, в Германии – 32%) [8, 10]. На повышение уровня локализации в автомобилестроении стран ЦВЕ и ЮВЕ может повлиять прекращение поставок комплектующих с предприятий в России и на Украине в 2022 г., которое серьезным образом изменило логистические связи.

Посткризисное вовлечение предприятий автомобилестроения стран ЦВЕ и ЮВЕ в процесс бэкшоринга, скорее всего, останется ограниченным – активных государственных мер по возвращению активов автобизнеса в страны происхождения материнских компаний не предусмотрено. Перспективы их участия в трансграничной релокации оце-

²¹ Среди лидеров европейского авторыннка худшая динамика продаж в 2020 г. была зафиксирована для PSA Peugeot Citroën (в регионе ЦВЕ и ЮВЕ действуют сборочные заводы в Польше и Словакии; продано 1,7 млн легковых автомобилей) и Ford (в Румынии) – снижение более чем на 30%. На 20–25% сократились продажи Volkswagen (3 млн автомобилей), Renault (1,2 млн), BMW, Daimler, Hyundai и Fiat Chrysler Automobiles (FCA), которые представлены одиннадцатью автозаводами в рассматриваемом регионе. Наименьшего спада – на 13% – удалось добиться Toyota, которая с 2021 г. получила полный контроль над совместным с PSA предприятием в Чешской Республике. В январе 2021 г. произошло слияние активов FCA и PSA с образованием нового автогиганта Stellantis, в состав которого, в числе прочих, вошли сборочные заводы в Польше, Венгрии, Словакии и Сербии.

ниваются по-разному: с одной стороны, некоторые зарубежные ТНК, преследуя цели оптимизации издержек и освоения новых емких рынков, могут покинуть территорию региона, а с другой – конкурентные преимущества стран ЦВЕ и ЮВЕ, наоборот, могут позволить нарастить производственный потенциал. Впрочем для большинства государств региона даже реализация второго сценария не повлечет за собой качественных изменений в виде улучшения позиций в международном разделении труда – рискованная зависимость от состояния ключевых экспортных рынков и отсутствие контроля над принятием стратегических решений в отрасли сохранятся²². Так, экспортный потенциал производства автомобилей и комплектующих к ним достигает 85% в Венгрии, 70–75% в Чешской Республике, Словакии и Словении, 55% – в Польше и 40% – в Румынии. При этом на немецкий рынок поставляется до 30% объема автомобилестроительного экспорта стран региона, а во Францию, Италию, Испанию и Великобританию – по 6–7% [5].

Коронакризис может оказать влияние на уровень расходов автомобильных компаний на научные изыскания и внедрение новых технологий, что приведет к общему, но, очевидно, кратковременному снижению инновационного потенциала промышленности ЕС (инвестиции европейского автомобильного бизнеса в НИОКР достигают 62 млрд евро в год, т. е. свыше трети общего объема капиталовложений частных фирм). Ключевые направления исследований включают улучшение качества электромобилей и новых электродвигателей, разработку автономных (беспилотных) автомобилей (CAVs; connected and autonomous vehicles), создание водородных топливных элементов, расширение сфер применения цифровых технологий на производстве и т. д.

Несмотря на наличие такого фактора конкурентоспособности как недорогая и квалифицированная рабочая сила, автомобильные предприятия стран ЦВЕ и ЮВЕ периодически сталкивались с проблемой ее дефицита. В связи с этим владельцы заводов осуществляли активные меры по автоматизации, цифровизации и роботизации произ-

²² Согласно одному из исследований территориальной и функциональной организации автомобилестроения в Европе в конце XX – начале XXI вв., страны ЦВЕ и ЮВЕ в большинстве своем не смогли улучшить позиции в системе ГЦДС и относятся к «периферии» этой отрасли промышленности. В основе исследования – центр-периферийная модель развития автомобилестроения, разработанная с учетом положения отдельных европейских стран в торговых связях, уровня развития собственных НИОКР, а также способности влиять на стратегические управленческие решения. Условный «центр» автомобилестроения Европы формируют Германия, Франция и Италия, к «полупериферии» относятся Словения и Чешская Республика (11 и 12 места в рейтинге), а к «периферии» – Румыния и Болгария (20 и 23 места) [7]. В более широком контексте зависящие от внешнеторговых операций национальные рынки автомобилестроения ЦВЕ и ЮВЕ принято относить к т. н. «интегрированным периферийным рынкам».

водственных процессов²³. Можно предположить, что автомобилестроение региона будет находиться в выигрышном положении относительно ряда других отраслей при возможном повторении сценария с введением противоэпидемиологических мер.

Потенциальные возможности и риски для автомобилестроительной отрасли стран ЦВЕ и ЮВЕ связаны и со сдвигами в структуре спроса на машины – в первую очередь с переориентацией потребителей на электромобили и гибридные автомобили, в немалой степени обусловленную экологической повесткой. Рассматриваемый кризис усилил существующие тренды: если совокупное падение объема продаж новых автомашин в Европе в первой половине 2020 г. достигало 40%, то продажи электрокаров выросли на 20% (на них приходилось 20% всех реализованных автомобилей, тогда как двумя годами ранее – всего 8%)²⁴. Производство оснащенных электродвигателями машин предполагается сделать ключевым направлением развития отрасли: так, в июле 2021 г. Еврокомиссия заявила о планах с 2035 г. разрешить продавать в странах ЕС только автомобили с нулевым уровнем выбросов (т. н. zero-emission vehicles, ZEV).

Рост популярности электромобилей будет иметь как положительные, так и отрицательные последствия для автомобилестроения стран ЦВЕ и ЮВЕ. С одной стороны, лишь в немногих из них международные автопроизводители «перестраиваются» на выпуск электрокаров, предпочитая собирать модели с ДВС: к примеру, доля электромобилей в структуре производства и экспорта автомобилей в Польше в 2020 г. составляла 1%, в Венгрии и Словении – около 7%, в Чешской Республике и Румынии – 10–12% (что сопоставимо со средним показателем ЕС), в Словакии – 25%. Очевидно, что продажи электромобилей в самих странах региона крайне малы вследствие их относительной дороговизны и в редких случаях превышают 1% от общих продаж. Сборка

²³ К примеру, доля автомобильных компаний, использующих сервисных роботов (для транспортировки, складских операций, клининга и пр.), достигает в Словакии 10%, в других Вишеградских странах – 6%, тогда как в Германии – 4%. См.: Coface Economic Publications. Post-pandemic production relocation: an opportunity for CEE countries. 23 July 2020.

²⁴ Доля электромобилей и гибридных автомобилей, совмещающих электродвигатель и двигатель внутреннего сгорания, увеличилась в мировых продажах автомашин в 2020–2021 гг. с 4 до 9%. Впрочем, еще более высокие темпы развития этих видов транспорта сдерживают территориальная концентрация запасов сырья для производства литий-ионных аккумуляторов (литий-кобальтовых, литий-марганцевых и т. д.) и их возможный дефицит уже в краткосрочной перспективе, что повлечет за собой увеличение стоимости конечного продукта. Кроме того, отсутствие недорогих технологических решений для утилизации отработавших свой ресурс аккумуляторов несет дополнительные экологические риски, девальвируя успехи политики «зеленого перехода».

электрокаров представляет собой менее трудоемкий процесс, нежели производство «традиционных» автомобилей, а различия между ними в количестве необходимых комплектующих может быть десятикратным; это неизбежно приведет к сокращению малых и средних фирм-поставщиков и общему снижению занятости в автомобилестроении [5]. С другой стороны, ряд стран ЦВЕ предпринимает попытки встроиться в новые ЦДС и частично решить проблему занятости за счет привлечения капитала в производство литий-ионных аккумуляторов для электромобилей²⁵.

Производство электроники

Электронная промышленность стран ЦВЕ и ЮВЕ не обладает сопоставимым с автомобилестроением потенциалом: объем рынка оценивается всего в 13 млрд долл. (всего 10% от показателя ЕС-15), а доля отрасли в структуре обрабатывающей промышленности, как правило, не превышает 3-4% (за исключением Словении и Венгрии)²⁶. Динамика производства электронных изделий бытового и промышленного назначения в 2020–2021 гг. была принципиально иной по сравнению с автомобилестроением как в странах региона, так и в ЕС в целом. Очевидно, электроника не могла избежать спада, вызванного сбоями в поставках комплектующих (в т. ч. полупроводниковых микросхем из Азии), а также снижением производственной активности в смежных отраслях, таких как автомобилестроение²⁷. Однако переход к удаленному режиму работы и другие меры социального дистанцирования обусловили возникновение «сглаживающего эффекта» – в 2020 г. заметно вырос спрос на бытовую электронику (компьютеры, ноутбуки, телевизоры, принтеры, телефоны) и связанные с ее эксплуатацией услуги (выпуск программного обеспечения, мобильных приложений, игр). При этом существенно выросла доля продаж через Интернет-платформы.

²⁵ Успешным в этой связи следует признать опыт Польши, где корейская LG построила крупнейший в Европе завод по выпуску аккумуляторных батарей, и Венгрии, разместившей на своей территории несколько заводов корейских Samsung и SK Innovation. На указанные страны приходится по 3-4% мирового производства литий-ионных батарей, причем уступают они лишь Китаю и США (80 и 6% соответственно).

²⁶ Впрочем, страны региона специализируются в мировом масштабе на отдельных видах электроники: так, Польша занимает четвертое место в мире и второе в Европе по выпуску цифровых телевизионных ресиверов. Однако ещё более весома роль этой страны в снабжении ЕС крупной бытовой электротехникой – на территории Польши производится половина европейских посудомоечных и стиральных машин.

²⁷ Зависимость от импорта интегральных схем несет значительные риски возникновения новых кризисов в автомобилестроении, электронике и электротехнике ЕС. Крупнейшими экспортёрами микросхем выступают КНР (34% объема мирового экспорта), Тайвань (14%), Республика Корея (11%) и Сингапур (11%), тогда как, например, доля Германии и Нидерландов не превышает 2% [11].

Авторы доклада Секретариата Европарламента утверждают, что траектория спада и восстановительного роста в электронной промышленности ЕС характеризовалась *v*-образной формой [11]. Наш анализ показывает, что этот вывод в целом справедлив и для ключевых производителей электроники в ЦВЕ и ЮВЕ: умеренное и кратковременное сокращение производства (до 10–20% в марте–мае 2020 г.) было отмечено в Польше, Венгрии и Румынии (*v*-образная форма), несколько более длительное (до июля 2020 г.) – в Чешской Республике (*U*-образная форма). В качестве исключения можно привести Словакию, где в весенние месяцы 2020 г. падение достигало 40–45%, а в конце того же года последовал «афтершок» (*W*-образная форма) (см. рис. 1). Выпуск продукции электроники странами Евросоюза в конце 2021 – начале 2022 г. превышал докризисные показатели на $\frac{1}{3}$; среди ведущих производителей в ЦВЕ и ЮВЕ такого же роста сумела добиться лишь Польша. Для сравнения, в Чешской Республике, Венгрии и Румынии на рубеже 2021 и 2022 г. объем производства был сопоставим с показателями начала 2020 г.²⁸

Потенциал фактора отложенного спроса для стимулирования производства электроники, скорее всего, уже исчерпан. Кроме того, после снятия ограничительных мер спрос на бытовые электронные товары ожидаемо снизился. Описанные выше перебои с поставками электронных компонентов из Азии во второй половине 2021 г. сказались на производственной стабильности множества европейских предприятий. Согласно некоторым экспертным оценкам, на полное восстановление логистических цепочек потребуются годы²⁹. Евросоюз прилагает усилия по скорейшему развитию собственной промышленности полупроводников, однако у этой инициативы есть противники, указывающие на экономическую неэффективность этих мер и пагубные последствия «чипового национализма» (*chip nationalism*). Существующие мощности используются в первую очередь для поставок автоконцернам, тогда как предприятия по выпуску компьютеров, офисного, телекоммуникационного и медицинского оборудования снабжаются интегральными схемами по остаточному принципу³⁰. Рост цен на конечную продукцию обусловлен не только дефицитом микросхем, но и общим увеличением производственных издержек (вследствие повышения расходов на изделия из пластмасс, цветных металлов и стали). Впрочем вышеперечисленные факторы, хотя и будут оказывать влияние на темпы роста электронной промышленности ЦВЕ и ЮВЕ, скорее всего, не скажутся на общем восходящем тренде в развитии отрасли.

²⁸ См.: Eurostat. <https://ec.europa.eu/eurostat>.

²⁹ Poland consumer electronics and household appliances sector 2022/2023. An EMIS insights industry report.

³⁰ Global Industry Forecast – Electronics and Computers. Oxford Economics. Q1 2022.

Химическая и фармацевтическая промышленность

Производство химической продукции традиционно выступает важной сферой международной специализации стран Евросоюза, на которые приходится около 20% мирового выпуска химикатов (для сравнения, доля азиатских стран достигает 50%, в т. ч. КНР – 28%)³¹. В структуре обрабатывающей промышленности ЕС удельный вес химической отрасли составляет 8–9%, а в рассматриваемых странах ЦВЕ и ЮВЕ варьирует от 4% (в Румынии, Словакии и Чешской Республике) до 9% (в Словении). Химическая промышленность ЕС характеризуется сравнительно высоким уровнем локализации: предприятия Германии формируют до $\frac{1}{3}$ общего оборота, а вместе с французскими и итальянскими – почти $\frac{3}{5}$ (до «Брексит» в тройку крупнейших стран-производителей входила Великобритания). Среди восточноевропейских стран – членов выделяется Польша (7 место в ЕС), специализирующаяся на выпуске бытовой химии, удобрений и аммиака, а также Чешская Республика: на них приходится соответственно 40 и 20% производства химической продукции в регионе ЦВЕ и ЮВЕ³².

Производственный спад в химической отрасли стран региона весной 2020 г., вызванный разрывом логистических цепочек, был усилен снижением объема потребительских расходов и сокращением спроса в машиностроении, строительстве, легкой промышленности и в других смежных отраслях, потребляющих широкий ассортимент химической продукции. Вместе с тем в фармацевтике и по отдельным категориям товаров химической промышленности (моющие и дезинфицирующие средства, пластмассы) ситуация стала быстро выправляться (см. рис. 1). Повышенный спрос на лекарственные препараты из-за стремления делать их избыточные запасы способствовал увеличению загрузки мощностей фармацевтических заводов³³. Траектория спада и восстановительного роста в химической про-

³¹ В ЕС разделяют отрасли малотоннажной химии (в т. ч. фармацевтику) и собственно химическую промышленность. Согласно классификатору NACE, в химическую промышленность входит производство продукции неорганической химии (в т. ч. удобрений), пластмасс, синтетических смол и каучука в первичных формах, моющих и чистящих средств, парфюмерии и косметики, красителей и пигментов.

³² См.: CEFIC Chemical Quarterly Report. July 2021.

³³ При этом наиболее быстрыми темпами в ЕС восстанавливались технологически сложные производства лекарств с низкой зависимостью от импорта активных фармацевтических субстанций (API) (свыше 3/4 объема действующих веществ для подобных препаратов выпускаются в Европе). Особую важность для стран – членов Евросоюза приобретают программы бэкшоринга фармацевтических компаний и создания локализованных производственных цепочек недорогих социально значимых препаратов, на выпуск которых повлиял общемировой дефицит активных субстанций из-за приостановки заводов в Индии и Китае.

мышленности ЕС в целом имела V-образную форму, а в рассматриваемом регионе мы можем дифференцировать три различных сценария развития событий – v-образную траекторию кризиса в основных странах-произдцентах (Польше, Чешской Республике и Венгрии), а также V-образную (Румыния) и W-образную (Словакия). С более низким уровнем производственной диверсификации можно связать W-образную траекторию спада в фармацевтике Румынии и Словакии, тогда как в других странах региона долговременные нисходящие тренды отсутствовали (в ЕС в целом – v-образная форма) [11]³⁴.

Химическая отрасль ЦВЕ и ЮВЕ лучше справилась и с афтершоками 2021 г., если сравнивать с ведущими европейскими странами – производителями химикатов: в начале 2022 г. объем выпуска в Германии и Франции был меньше докризисных показателей начала 2020 г. на 2–3%, тогда как в Польше превосходил их на 30%, в Венгрии – на 15%, в Чешской Республике – на 10%. Аналогичные сравнения по фармацевтике не дают четко выраженных результатов, поскольку в обеих группах есть как примеры стагнации (во Франции, Италии и Венгрии производители лекарств в начале 2022 г. выпускали на 2–3% меньше продукции, чем до коронакризиса), так и примеры успешной адаптации к новым экономическим реалиям (к примеру, в Германии производство увеличилось на 7%, в Швейцарии, Польше и Чешской Республике – на 15–16%)³⁵.

Характер развития химической промышленности восточноевропейских стран – членов ЕС определяется последствиями регулятивной деятельности Брюсселя, направленной на снижение ее нагрузки на окружающую среду и большую безопасность производственных процессов. Предприятия заметного числа отраслей уже сталкиваются с ростом издержек в связи с реализацией Директивы Европейского совета об одноразовых пластмассовых изделиях (2019 г.), запрещающей их использование в быту и стимулирующей инвестиции в замкнутый цикл производства. Однако еще большее влияние на перспективы отрасли будет оказывать Стратегия для химии с целью устойчивого развития (2020 г.), в которой определены цели достижения «климатической нейтральности», повышения уровня безопасности труда и прекращения выпуска опасных для здоровья людей химикатов. Подсчитано, что еще к середине 2010-х годов расходы на соблюдение регулятивных норм по отношению к валовой добавленной стоимости достигали для производителей бытовой химии 15%, а удобрений и пестицидов – 25%³⁶.

³⁴ Eurostat. <https://ec.europa.eu/eurostat>.

³⁵ См.: Eurostat. <https://ec.europa.eu/eurostat>.

³⁶ См.: CEFIC Chemical Quarterly Report. July 2021; European Commission. Chemicals strategy for Sustainability. 14.10.2020.

Наиболее интегрированные в международную торговлю отрасли химической промышленности стран ЦВЕ и ЮВЕ по-прежнему испытывают трудности в связи со сбоями в логистических цепочках, многократно усилившимся после введения ЕС экономических санкций против России. Важнейшим аспектом этой проблемы является сокращение объема поставок российских углеводородов, что неизбежно приведет к увеличению расходов на сырье для абсолютного большинства химических производств. Рост и без того высокой стоимости выпускаемых органических полупродуктов или азотных удобрений скажется на отпускных ценах по всей производственной цепочке и на ценах потребительских товаров. Дополнительные риски для снабжения сырьем нефте- и газохимии в странах ЦВЕ и ЮВЕ связаны с решением задач энергетической безопасности – приоритетным использованием импортируемого углеводородного топлива для генерации электроэнергии и тепла.

Выводы

Анализ особенностей развития промышленных отраслей стран ЦВЕ и ЮВЕ в период распространения кризисных явлений, вызванных пандемией коронавирусной инфекции, позволил сделать ряд общих и частных выводов.

- Функционирование промышленности стран ЦВЕ и ЮВЕ в периоды активной фазы кризиса, восстановительного роста и посткризисных афтершоков отличалось по некоторым параметрам от характеристик развития производственного сектора ведущих стран – членов ЕС. Данные различия были обусловлены устоявшимися системными особенностями эволюции промышленности стран региона (в т. ч., инерционностью отраслевой структуры производства, устойчивостью сформировавшейся международной специализации, подчиненным положением предприятий в ГЦДС и высоким уровнем их зависимости от внешнеторговой конъюнктуры, недостаточной зрелостью и емкостью национальных рынков и т. д.).
- Статистические данные подтверждают усилившуюся внутрирегиональную неоднородность промышленных систем стран ЦВЕ и ЮВЕ на этапе использования антикризисных «защитных механизмов» и посткризисного восстановления. Кроме того, существенная дифференциация в траекториях развития отдельных отраслей в 2020–2021 гг. свидетельствует о различной степени уязвимости к внешним шокам и неодинаковой способности им противостоять.
- Страны региона входят в число европейских государств с наиболее глубоким спадом в промышленности весной 2020 г.; исключение составляли лишь слабо вовлеченные в мирохозяйственные отношения страны ЮВЕ. Новые антиковидные ограничения,

неустойчивый потребительский спрос, сбои в цепочках поставок привели к возникновению афтершоков кризиса во второй половине 2021 г.

- Режим локдауна имел ограниченное по времени и интенсивности влияние на промышленность стран ЦВЕ и ЮВЕ (за исключением трудоемких неавтоматизированных производств), чего нельзя сказать о периодически возникавших разрывах трансграничных ЦДС, в результате которых дефицит сырья, материалов и комплектующих приводил к вынужденным простоям производственных мощностей.
- Предусмотренные «Европейским зеленым курсом» структурные реформы производственного сектора будут отложены в связи с необходимостью поддержания энергетической безопасности ЕС, серьезным риском для которой стала сложившаяся в 2022 г. ситуация на мировых топливных рынках. Однако реализация программ «промышленной автономии» и «технологического суверенитета», внимание к которым возросло в период пандемии, продолжится, причем важную роль должны будут играть отдельные страны ЦВЕ, характеризующиеся благоприятными факторами для размещения передовых производств.
- Сложности в обеспечении межфирменной торговли, вызванные «коронакризисом», вынудили ТНК активнее внедрять стратегии по повышению резильентности производственных цепочек, в т.ч. переносить отдельные звенья ГЦДС для их большей локализации в приоритетных макрорегионах, расположенных в непосредственной близости от страны происхождения капитала (ниршоринг). Перспективы участия стран ЦВЕ и ЮВЕ в процессе промышленной релокации неоднозначны: с одной стороны, тенденции переноса мощностей на их территории западноевропейскими ТНК в условиях отказа от рассредоточения (дисперсии) активов могут усилиться, но с другой – не менее вероятным представляется сценарий снижения производственного потенциала ряда ключевых отраслей в результате бэкшоринга.
- Расчеты стандартного отклонения для поквартальных данных промышленного производства в различных странах ЕС показывают высокий уровень диспропорций между ними по показателям развития автомобилестроения, электроники и фармацевтики в период кризиса и сравнительно низкий – для химической и пищевой отраслей.
- Траектории спада и восстановительного роста в пяти выбранных для анализа отраслях промышленности Польши, Чешской Республики, Словакии, Венгрии, Румынии характеризовались разнообразием форм (V, v, U, W, L), причем отмечены случаи как

- частичного соответствия общеевропейской динамике, так и полного несовпадения (например, в автомобилестроении).
- Сокращение производства в автомобилестроении ЦВЕ и ЮВЕ было резким, но относительно кратковременным, и началось оно еще до локдауна вследствие сбоев в товарных поставках (главным образом из-за дефицита полупроводниковых микросхем), что показало уязвимость постфордистских принципов функционирования предприятий в условиях внешнеэкономической неопределенности. Возникшие спilloвер-эффекты не замедлили распространиться по различным звеньям производственной цепочки, что усилило кризисные явления в смежных отраслях. Автосборочные заводы стран ЦВЕ и ЮВЕ, с конвейера которых сходит каждый третий выпускаемый в Евросоюзе автомобиль, в связи со снижением уровня фрагментации производства в этой отрасли могут начать активнее привлекать местных субподрядчиков. Встраивание местного бизнеса в формируемые автогигантами ГЦДС затруднено сложившейся специализацией стран ЦВЕ и ЮВЕ (сборка и другие верхние звенья цепочек), а также приверженностью ТНК традиционным поставщикам. Возможное перепрофилирование предприятий региона на выпуск электромобилей будет иметь как положительные, так и отрицательные последствия для экономики (в т. ч. в связи с меньшей трудоемкостью и материалоемкостью процессов по производству машин, оснащенных электродвигателями).
 - Основные страны – продуценты электроники характеризовались умеренным и кратковременным сокращением производственной активности, обусловленным сбоями в логистических цепочках и кризисом в смежных отраслях; стабилизирующим фактором стал рост спроса на бытовую электронику в период соблюдения мер социального дистанцирования. Отдельные страны ЦВЕ могут стать значимым элементом стратегии ЕС по развитию собственной промышленности полупроводников.
 - Ассортимент крупно- и малотоннажных химикатов, на производстве которых специализируются страны ЦВЕ и ЮВЕ, весьма вариативен, что объясняет межстрановые различия в траекториях развития этой отрасли. Специфика спроса в период активного распространения инфекции позволила некоторым производствам (к примеру, в фармацевтике или бытовой химии) сохранить положительную динамику. В числе основных проблем, стоящих перед предприятиями отрасли – поддержание финансовой устойчивости в условиях ужесточения регулятивных норм ЕС и обеспечение стабильности импорта сырья (от углеводов для органического синтеза до активных фармацевтических субстанций).

ЛИТЕРАТУРА

1. Ахапкин Н.Ю. Промышленное производство в условиях пандемии коронавируса: динамика и структура // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2021. № 6. С. 67–80.
2. Лобанов М.М., Звезданович Лобанова Е. Остановка по требованию: экономика стран Центрально-Восточной и Юго-Восточной Европы в условиях пандемии // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2021. № 5. С. 116–141.
3. Смородинская Н.В., Катукоев Д.Д. Резильентность экономических систем в эпоху глобализации и внезапных шоков // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2021. № 5. С. 93–115.
4. Gereffi G., Pananond P., Pedersen T. Resilience Decoded: The Role of Firms, Global Value Chains, and the State in COVID-19 Medical Supplies // California Management Review. 2022. Vol. 64, Issue 2. Pp. 46–70. DOI: 10.1177/00081256211069420.
5. Klein C., Høj J., Machlica G. The impacts of the COVID-19 crisis on the automotive sector in Central and Eastern European countries. OECD Economics Department Working Papers No. 1658. March 2021. DOI: 10.1787/a7d40030-en.
6. Miroudot S., Nordström H. Made in the World Revisited. European University Institute. Research Paper No. 2019/84. October 2019.
7. Pavlínek P. Relative positions of countries in the core-periphery structure of the European automotive industry // European Urban and Regional Studies. 2022. Vol. 29 (1). Pp. 59–84. DOI: 10.1177/09697764211021882.
8. Pavlínek P., Zížalová P. Linkages and spillovers in global production networks: firm-level analysis of the Czech automotive industry // Journal of Economic Geography. 2016. Vol. 16. Issue 2. Pp. 331–363. DOI: 10.1093/jeg/lbu041.
9. Schmidt A. et al. Impact on the Automotive Industry: Navigating the Human and Business Impact of COVID-19. 2020.
10. Sturgeon T., Van Biesebroeck J. Effects of the Crisis on the Automotive Industry in Developing Countries – A Global Value Chain Perspective // World Bank Policy Research Working Paper No. 5330. June 2010.
11. de Vet J.M., et al. Impacts of the COVID-19 pandemic on EU industries. Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies, European Parliament. March 2021.

REFERENCES

1. Akhapkin N.Yu. Industrial production under the coronavirus pandemic: dynamics and structure // The Bulletin of the IE RAS. 2021. No. 6. Pp. 67–80. (In Russ.)
2. Lobanov M.M., Zvezdanović Lobanova J. Request stop: economies of Central-Eastern and South-Eastern European countries during the pandemic // The Bulletin of the IE RAS. 2021. No. 5. Pp. 116–141. (In Russ.)
3. Smorodinskaya N.V., Katukov D.D. Resilience of economic systems in the age of globalization and sudden shocks // The Bulletin of the IE RAS. 2021. No. 5. Pp. 93–115. (In Russ.)
4. Gereffi G., Pananond P., Pedersen T. Resilience Decoded: The Role of Firms, Global Value Chains, and the State in COVID-19 Medical Supplies // California Management Review. 2022. Vol. 64, Issue 2. Pp. 46–70. DOI: 10.1177/00081256211069420.
5. Klein C., Høj J., Machlica G. The impacts of the COVID-19 crisis on the automotive sector in Central and Eastern European countries. OECD Economics Department Working Papers No. 1658. March 2021. DOI: 10.1787/a7d40030-en.
6. Miroudot S., Nordström H. Made in the World Revisited. European University Institute. Research Paper No. 2019/84. October 2019.

7. *Paolínek P.* Relative positions of countries in the core-periphery structure of the European automotive industry // *European Urban and Regional Studies*. 2022. Vol. 29 (1). Pp. 59–84. DOI: 10.1177/096977642111021882.
8. *Paolínek P., Žižalová P.* Linkages and spillovers in global production networks: firm-level analysis of the Czech automotive industry // *Journal of Economic Geography*. 2016. Vol. 16, Issue 2. Pp. 331–363. DOI: 10.1093/jeg/lbu041.
9. *Schmidt A. et al.* Impact on the Automotive Industry: Navigating the Human and Business Impact of COVID-19. 2020.
10. *Sturgeon T., Van Biesebroeck J.* Effects of the Crisis on the Automotive Industry in Developing Countries – A Global Value Chain Perspective. World Bank Policy Research Working Paper No. 5330. June 2010.
11. *de Vet J.M., et al.* Impacts of the COVID-19 pandemic on EU industries. Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies, European Parliament. March 2021.

Дата поступления рукописи: 25.06.2022 г.

ABOUT THE AUTHORS

Lobanov Mikhail Mikhaylovich – Cand. Sci. (Geogr.), Leading Researcher at the Center for Eastern European Studies, Deputy Scientific Director at the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences; Associate Professor at the Moscow School of Economics of the M.V. Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia
m.m.lobanov@yandex.ru

Zvezdanović Lobanova Jelena – PhD (Econ.), Researcher at the Center for Economic Research, Institute of Social Sciences, Belgrade, Republic of Serbia
jzvezdanovic@idn.org.rs

CONVEYOR HITCH: THE INFLUENCE OF COVID-19 PANDEMIC ON INDUSTRIAL PRODUCTION IN CEE AND SEE COUNTRIES IN 2020–2021

The article deals with the COVID-19 pandemic impact on the industry of Central-Eastern and South-Eastern European countries in 2020–2021. The authors analyze the features of the active phase of the crisis, recovery growth and aftershocks in the industrial production of the given countries, and also determine the internal and external factors of strengthening the intra-regional heterogeneity of industrial systems and differentiation in the development trajectories of individual industries. The particular attention is paid to the participation of industrial enterprises of the CEE and SEE countries in the processes of global value chains transformation, triggered by the implementation of TNC strategies to increase their resilience. On the example of several industries (automotive, electronics, chemicals and pharmaceuticals manufacturing) the authors describe the differences in the nature of the “coronacrisis” impact on production activity and show the main risks for national companies due to the policy of “European industrial autonomy” (including those related to changing positions of given companies in production chains, backshoring and other forms of industrial relocation, ensuring the stability of supplies of raw materials and components).

Keywords: *Central-Eastern and South-Eastern Europe, COVID-19, industry, manufacture of motor vehicles, electronic products, chemical and pharmaceutical products, development trajectories, global value chains, industrial relocation, industrial policy, autonomous EU industry.*

JEL: L6, L62, L63, L65, O52, O57, P23.

В.А. РЯЗАНОВ

кандидат географических наук,
старший научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН

ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО РЫНКА НА ВНУТРЕННИЕ ЦЕНЫ НА ЗЕРНО В РОССИИ

Автор проводит количественный анализ цен на пшеницу на внутреннем рынке России для выявления ключевых факторов, которые влияют на их динамику. Построенная модель линейной регрессии демонстрирует определяющее, но не исключительное влияние экспортных цен на пшеницу в США на цены российского внутреннего рынка, а также существенный вклад запасов зерна у российских участников рынка и динамики этого показателя. Сделан вывод о возможности расширения зерновых интервенций для воздействия на запасы зерна как части государственной политики сдерживания роста цен на внутреннем рынке. Сопоставление географической структуры экспорта пшеницы из России и из США, рынки сбыта которых практически не пересекаются, позволило сделать заключение о возможности формирования в России собственного независимого центра ценообразования.

Ключевые слова: *Россия, экспорт, зерновые, пшеница, цены, инфляция, регрессионный анализ.*

JEL: C22, Q11, Q13.

DOI: 10.52180/2073-6487_2022_4_50_59.

Введение

Для России экспорт зерновых культур является одной из наиболее традиционных форм внешнеэкономической деятельности. Масштабный вывоз зерна за рубеж начался еще в 1760-х годах и прекратился в конце 1950-х годов. В течение всего этого периода экспорт зерновых оказывал существенное влияние на социально-экономическое состояние страны и остается объектом внимания историков. Они исследуют связь между экспортными поставками и массовым голодом, начиная с кризисов 1760–1780-х годов [10] и заканчивая гуманитарными катастрофами 1932–1933 [9] и 1946–1947 годов [7]. Поскольку последние сохраняются в памяти ныне живущих поколений, тема влияния экспорта зерновых на состояние внутреннего рынка продовольствия и цен на нем является особенно чувствительной.

Экспорт зерна Россией возобновился в начале 2000-х годов после перехода сельского хозяйства к рыночным принципам, преодоления

Представители академического сообщества еще в начале 2010-х годов отмечали большое перспективное значение экспорта зерна для российской экономики. Часть авторов [5] оперировали нерыночными аргументами («санация излишков» для стабилизации внутреннего рынка и обеспечения продовольственной безопасности, вовлечение в оборот пустующих земель, поддержка сельхозпроизводителей, три четверти прибыли которых тогда давали продажи зерна). Тем не менее анализ тенденций мирового рынка (снижение удельных запасов, растущие объемы торговли) позволил уже в то время верно предсказать [1] скорый рост российского экспорта зерновых до 50 млн т. В 2018 г. на фоне развивающихся в экономике негативных последствий снижения цен на углеводороды высшее руководство России поставило задачу удвоить несырьевой неэнергетический экспорт к 2024 г. до 250 млрд долл., в том числе увеличить зарубежные поставки продукции агропромышленного комплекса до объема не менее 45 млрд долл.⁵

Резкий рост отгрузок зерна за рубеж из наиболее плодородных припортовых южных регионов привел к естественному сдвигу локальных балансов производства и использования зерновых ресурсов во внутренних районах страны. Для компенсации этого явления российские власти с 2019 г. начали субсидировать дальние железнодорожные перевозки зерна⁶. В результате три восточных федеральных округа (Дальневосточный, Сибирский и Уральский) суммарно имеют отрицательное сальдо зернового баланса за счет вывоза сибирского зерна в Европейскую Россию⁷. По оценкам А.И. Алтухова, в целом на 1 руб. всех видов субсидий, которые государство выделяет сельхозпроизводителям, оно получает около 1,5 руб. налогов [4].

По итогам 2020 г. доходы от экспорта зерновых (код ТН ВЭД 10 «Зерно» на 9,3 млрд долл.) в России были ощутимо выше выручки от продаж продукции машиностроения (код ТН ВЭД 84 «Механическое оборудование и техника, компьютеры» на 8,3 млрд долл.). Рентабельность зернового хозяйства в России исчисляется десятками процентов [4]. Однако побочным эффектом увеличения связей российской зерновой отрасли с мировым рынком стала растущая зависимость внутренних цен от международной конъюнктуры. Связанная с этим продовольственная инфляция в конце 2020 г. вызвала неодобрительную реакцию высшего руководства страны⁸. Целью настоящей работы является количественная оценка влияния мировых котировок и поиск иных факторов, которые воздействуют на внутренние цены на зерно в России.

⁵ <https://tass.ru/ekonomika/5182002>.

⁶ <http://government.ru/docs/43729>.

⁷ https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/bal_1.xls.

⁸ <https://www.kommersant.ru/doc/4605380>.

Моделирование цены на пшеницу

Опыты математического моделирования зернового рынка России, хотя и редки, но известны из некоторых академических публикаций. В частности, были попытки предсказывать цены с помощью однофакторной регрессионной модели [8], прогнозировать объемы экспорта с помощью экспоненциальной функции [12], в зависимости от урожайности и величины зерновых запасов [6]. Тем не менее автору не удалось отыскать в открытых источниках близкие по тематике исследования, которые бы пытались найти количественную связь индикаторов внутреннего и мирового зерновых рынков (в том числе в зарубежной литературе).

Источниками информации для исследования являются данные, размещенные национальными и международными органами статистики в свободном доступе. Внутренние цены производителей на пшеницу в России публикуются Росстатом⁹; для их сравнения с мировыми ценами необходима конвертация по официальному валютному курсу Банка России¹⁰. Также Росстат до начала 2021 г. публиковал сведения о запасах пшеницы у участников отрасли¹¹. Международные котировки цен на продовольственные товары и другие важные ресурсы в месячной динамике в долларах США публикуются Всемирным банком¹². В частности, он отслеживает и публикует в открытом доступе цены на пшеницу в США (мягкая краснозерная озимая, для экспорта через порты Мексиканского залива), которые данная организация считает репрезентативными для мирового рынка и, значит, для данного исследования.

Для исследования была построена серия классических моделей линейной регрессии с константой, где в качестве объясняемой переменной выступают цены на пшеницу в России. Лучшие характеристики объясняющей модели получены в случае, где факторами являются цены на пшеницу, экспортируемую США, запасы пшеницы у российских компаний (включают и сезонную составляющую) и динамика запасов к соответствующему месяцу прошлого года. Последний фактор теоретически должен отражать настроения участников рынка относительно его перспектив (дефицит предложения ведет к росту цен и наоборот). В указанных выше источниках доступны непрерывные ряды всех необходимых данных в месячной динамике за 2014–2020 гг., что дает достаточное для корректных статистических выводов число

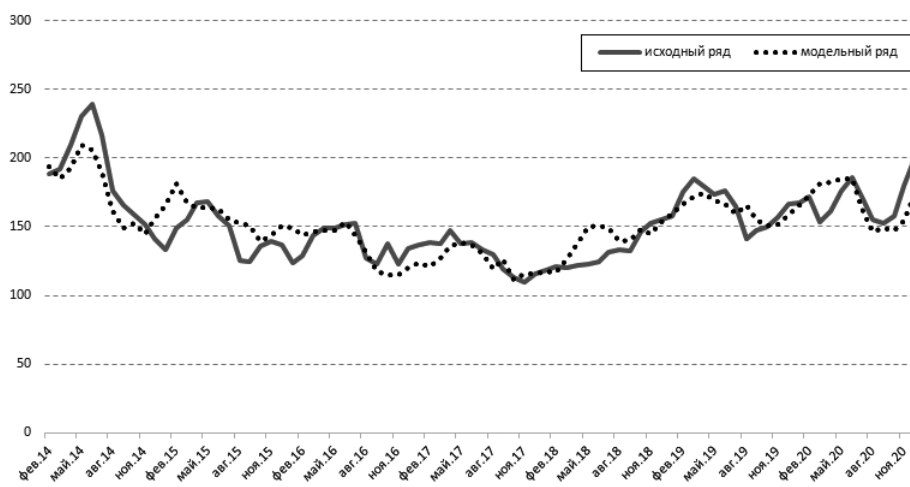
⁹ <https://www.fedstat.ru/indicator/57693>.

¹⁰ https://cbr.ru/currency_base/dynamics.

¹¹ <https://www.fedstat.ru/indicator/58686>.

¹² <https://www.worldbank.org/en/research/commodity-markets>.

наблюдений (84). При построении модели были проверены гипотезы задержки влияния факторов. Наибольшая точность модели достигнута при использовании американских цен с задержкой в два месяца, что отражает инерцию внутреннего рынка и подчиненный характер российских цен по отношению к мировым. Результат моделирования представлен на рис. 2, а подробные статистические характеристики модели линейной регрессии приведены в Приложении.



Источники: рассчитано автором по: данные Росстата, Банка России, Всемирного банка.

Рис. 2. Моделирование цен производителей на пшеницу в России в 2014–2020 гг. методом трехфакторной линейной регрессии, долл. США за т.

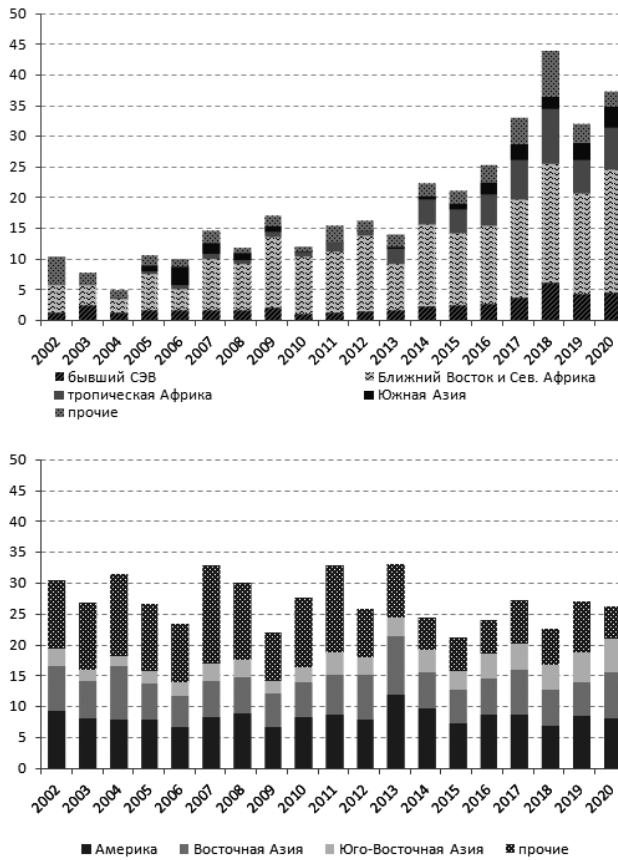
$$P_d = 104,89 + 0,485 P_w(-2) - 0,0029S - 24,94 S / S(-12),$$

где P_d – цена внутреннего рынка, $P_w(-2)$ – цена в США двумя месяцами ранее, S – запасы пшеницы внутри РФ, $S(-12)$ – запасы пшеницы внутри РФ годом ранее; коэффициенты округлены.

Среди трех факторов наиболее значимым для цен внутреннего рынка оказывается цена на пшеницу, экспортируемую США (коэффициент корреляции составляет 0,78, тогда как для запасов $-0,66$, а для их динамики $-0,50$: чем меньше запасы и их прирост, тем выше цены).

Анализ полученной модели

Наша страна является крупнейшим экспортером пшеницы, а структура зарубежного сбыта продукции российскими поставщиками консервативна и почти исключительно связана с рынками Ближнего Востока и Африки, на которых пшеница из США представлена слабо (см. рис. 3). Однако статистический анализ показал, что цены на пшеницу



Источник: рассчитано автором по: данные Trademap (код ТН ВЭД 1001 «Пшеница»).
 Рис. 3. Динамика и география экспорта пшеницы из России (верхняя диаграмма) и из США (нижняя диаграмма), млн т

в России в наибольшей степени зависят от котировок на американском рынке. Очевидно, что сильная статистическая связь внутренних цен с американскими котировками (для второй половины 2020 г. зависимость внутренних цен на пшеницу от американских котировок еще более выраженная – коэффициент корреляции между ними составляет 0,885) вызвана тем, что для российских производителей и их клиентов они исторически являются ценовыми индикаторами мирового рынка. Частично это может быть связано с лидирующими позициями США на зерновом рынке в целом из-за больших (50–70 млн т) объемов вывоза кукурузы, частично с общей инертностью представлений бизнеса о центр-периферийных отношениях в мировой экономике.

При этом на цены на российском зерновом рынке, которые номинированы в рублях, прямо влияет курс национальной валюты. В свою очередь очевидным является то, что на последний воздействует не динамика мировых цен на сельхозпродукцию, а прежде всего миро-

вые котировки на углеводородное сырье, поскольку более половины российского экспорта приходится на эту категорию товаров. Влияние оптовых цен на зерно на розничные цены на продовольствие является лишь опосредованным, поскольку необходимо учитывать и инфляцию транспортных затрат, и изменение розничных наценок, а также экономику других секторов агропромышленного комплекса (прежде всего животноводства), которые прямо или косвенно используют зерно в качестве сырья. Кроме того, представленная выше регрессионная модель за счет выявленных факторов объясняет не всю динамику внутренних цен в России, даже среди учтенных воздействий значимыми являются не только мировые котировки, но и данные о запасах зерна.

Выводы

В целом проблема «международной» инфляции остается острой для экономики России, как и для других развивающихся стран, которые вывозят за рубеж рядовую продукцию [13]. Зависимость внутренних цен от мировых создает для властей трудную задачу такого гибкого регулирования, которое одновременно стимулировало бы экспорт и удерживало цены на продовольствие и инфляцию в целом на социально-приемлемом уровне. При этом ограничение прибыли сельхозпроизводителей косвенно уменьшает финансовые ресурсы для производственных и инфраструктурных инвестиций, которые могли бы способствовать качественному прогрессу сельской местности и росту занятости и благосостояния ее жителей. По данным специальных исследований, среди российских селян нигде постоянно не трудоустроены от четверти [2, с. 33] до половины [3, с. 77] населения рабочих возрастов. Это важное препятствие для искоренения в России массовой бедности [11].

Аналогичные рынку продовольственных товаров сложности ранее возникали с регулированием российского розничного рынка бензина и дизельного топлива. Коренным отличием является существенно более значимая, ключевая для многих регионов роль России на рынке зерна, которая предполагает формирование собственного глобального базиса ценообразования¹³. Следует отметить, что, например, для цен на азотные удобрения, в частности, на карбамид, Всемирный банк уже считает репрезентативными котировки в черноморских портах. Зависимость сбытовой политики российских экспортеров зерна от американских котировок является только частью общей зависимости отечественного АПК от зарубежных стран (закупки техники, семян, средств защиты растений), которая в связи с событиями 2022 г. стала уязви-

¹³ <https://rg.ru/2021/08/03/v-rossii-nachalis-birzhevye-torgi-zernom.html>.

мой¹⁴. Эта проблема должна быть решена для устойчивого положения российских компаний на мировых рынках и гарантий стабильной экспортной выручки и рентабельности АПК.

Меры сдерживания цен на внутреннем рынке, ставшие актуальными из-за инфляционного скачка начала 2022 г., могут включать не только пошлины и экспортные квоты, которые вызывают раздражение участников отрасли¹⁵, но и расширение зерновых интервенций государственной «Объединенной зерновой компании». При наличии собственного полноценного центра ценообразования зерновые интервенции на такой площадке будут стабилизировать цены и эффективно снижать инфляционные риски.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аварский Н.Д., Быков Г.Е., Федюшин Д.Ю. Конъюнктура мирового рынка зерна и аспекты его регулирования // Экономика сельского хозяйства России. 2014. № 8. С. 70–75.
2. Аверкиева К.В. Рынки труда и роль отходничества в занятости сельских жителей российского Нечерноземья // Известия российской академии наук. Серия географическая. 2016. №1. С. 25–37.
3. Аверкиева К.В., Землянский Д.Ю. Структура занятости сельского населения в Центральном Черноземье // Вестник Московского университета. Серия 5. География. 2016. № 2. С. 75–81.
4. Алтухов А.И. Российский экспорт зерна: плюсы и минусы развития // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2020. № 5. С. 166–174.
5. Дунаева Т.И., Сенченко А.В. Экспорт зерна как способ обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации // Академический вестник Ростовского филиала Российской таможенной академии. 2012. № 2 (13). С. 74–77.
6. Ермолаева Ю.А., Каледина А.М. Влияние мер таможенного регулирования на объемы экспорта зерна в РФ // Зеленый коридор. 2017. №2. С. 55–60.
7. Зима В.Ф. Голод в СССР 1946–1947 годов: происхождение и последствия. Российская академия наук, Институт российской истории. М.: ИРИ, 1996.
8. Каращук О.С., Майорова Е.А., Никишин А.Ф. Анализ динамики и прогнозирование цен на зерновые культуры // Азимут научных исследований: Экономика и управление. 2018. № 3 (24). С. 113–115.
9. Кондрашин В.В. Голод 1932–1933 годов. Трагедия российской деревни. М.: Издательство «Росспэн», 2008.
10. Миронов Б.Н. Хлебные цены в России за два столетия (XVIII–XIX вв.) Л.: Изд. «Наука», 1985.
11. Овчарова Л., Обухова Е. Бедность – угроза качеству экономического роста // Эксперт. 2019. № 29 <https://expert.ru/expert/2019/29/bednost---ugroza-kachestvu-ekonomicheskogo-rosta>.

¹⁴ <https://www.kommersant.ru/doc/5501300>.

¹⁵ <https://www.gazeta.ru/business/2021/02/15/13479734.shtml>.

12. Савенкова И.В., Матвеева О.П. Реализация экспортного потенциала Российской Федерации на мировом рынке пшеницы // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2021. №5 (90). С. 47–57. DOI: 10.21295/2223-5639-2021-5-47-57.
13. Ушкалова Д.И. К вопросу о влиянии мировых цен на темпы инфляции в России и мерах по снижению внешних инфляционных шоков // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2021. №6. С. 38–50. DOI: 10.52180/2073-6487_2021_6_38_50.

REFERENCES

1. Avarsky N.D., Bykov G.E., Fedyushin D.Yu. Global market of cereals and details of its regulation // Economics of Russian agriculture. 2014. № 8. Pp. 70–75. (In Russ.).
2. Averkieva K.V. Labour markets and importance of temporary labour migrations in occupation of rural residents of Russian Non-chernozem region // Herald of Russian Academy of sciences. Geographic series. 2016. №1. Pp. 25–37. (In Russ.).
3. Averkieva K.V., Zemlyansky D.Yu. Occupational structure of rural population in central Chernozem region // Herald of Moscow University. Series 5. Geography. 2016. № 2. Pp. 75–81. (In Russ.).
4. Altukhov A.I. Russian export of cereals: pros and contras of development // Herald of Kursk state agricultural academy. 2020. № 5. Pp. 166–174. (In Russ.).
5. Dunayeva T.I., Senchenko A.V. Export of cereals as a way to food security of Russian Federation // Academic herald of Rostov branch of Russian customs academy. 2012. № 2 (13). Pp. 74–77. (In Russ.).
6. Yermolayeva Yu.A., Kaledina A.M. Impact of customs regulation on export of cereals in Russia // Green lane. 2017. №2. Pp. 55–60. (In Russ.).
7. Zima V.F. Famine in the USSR in 1946–47: origin and consequences. Russian academy of sciences. Institute of Russian history. M.: IRI, 1996. (In Russ.).
8. Karashchuk O.S., Mayorova E.A., Nikishin A.F. Analysis and forecasting of prices on cereals // Azimuth of scientific researches: Economics and management. 2018. № 3 (24). Pp. 113–115. (In Russ.).
9. Kondrashin V.V. Famine of 1932–33. Tragedy of Russian villages. M.: «Rosspen», 2008. (In Russ.).
10. Mironov B.N. Prices of cereals in Russia in two centuries (18th–19th). L. 1985. (In Russ.).
11. Ovcharova L., Obukhova E. «Poverty is the threat to economic growth» // Expert. 2019. № 29. <https://expert.ru/expert/2019/29/bednost---ugroza-kachestvu-ekonomicheskogo-rosta>. (In Russ.).
12. Savenkova I.V., Matveyeva O.P. Realization of export potential of Russian Federation on global wheat market // Herald of Belgorod university of cooperation, economy and law. 2021. № 5 (90). Pp. 47–57 DOI: 10.21295/2223-5639-2021-5-47-57. (In Russ.).
13. Ushkalova D.I. To the question of influence of global prices on inflation in Russia and measures to lower external inflation shocks // Herald of Institute of Economics of Russian academy of sciences. 2021. №6. Pp. 38–50. DOI: 10.52180/2073-6487_2021_6_38_50. (In Russ.).

Приложение

Характеристики модели линейной регрессии

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,847817868
R-квадрат	0,718795138
Нормированный R-квадрат	0,708249955
Стандартная ошибка	14,34518461
Наблюдения	84

Дисперсионный анализ					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>
Регрессия	3	42080,85694	14026,95231	68,16336741	5,60785E-22
Остаток	80	16462,74572	205,7843215		
Итого	83	58543,60265			

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	<i>t</i> -статистика	<i>P</i> -Значение
У-пересечение	104,8910222	22,16175657	4,732974207	9,40255E-06
Переменная X 1 (цены в США –2 мес.)	0,485482914	0,069380567	6,997390427	7,17789E-10
Переменная X 2 (запасы зерна в РФ)	–0,002919505	0,000647542	–4,508593996	2,20641E-05
Переменная X 3 (темп роста запасов, YoY)	–24,94258359	8,817609225	–2,828724085	0,005904546

Дата поступления рукописи: 17.06.2022 г.

ABOUT THE AUTHOR

Ryazanov Vlas Alexandrovich – Cand. Sci. (Geogr.), Senior Researcher at the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
vlas.ryazanov@gmail.com

WORLD MARKET IMPACT ON DOMESTIC GRAIN PRICES IN RUSSIA

A quantitative analysis of wheat prices on the Russian domestic market is carried out in the paper to identify the key factors that influence their dynamics. The constructed linear regression model demonstrates the decisive but not exclusive influence of US wheat export prices on the prices of the Russian domestic market, as well as significant impact of grain reserves on Russian market participants and dynamics of this indicator. It is concluded that it is possible to expand grain interventions to influence grain stocks as part of the state policy of curbing price growth in the domestic market. A comparison of the geographical structure of wheat exports from Russia and from the United States, whose markets hardly overlap, led to the conclusion that it is possible to establish an independent pricing center in Russia.

Keywords: *Russia, export, grain, wheat, prices, inflation, regression analysis.*

JEL: C22, Q11, Q13.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

И.И. СМОТРИЦКАЯ

доктор экономических наук, руководитель Центра исследования проблем государственного управления ФГБУН Институт экономики РАН

С.И. ЧЕРНЫХ

доктор экономических наук, профессор,
главный научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН

Е.С. САЗОНОВА

научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН

КОНЦЕПЦИЯ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ ДОЛГОСРОЧНЫХ ЦЕЛЕЙ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

В статье рассматривается методологическая повестка, актуальная для современной экономической теории, политологических и социальных исследований, российской управленческой практики. Речь идет о трансформации системы государственного управления, формировании концепции публичного управления, адекватной современным трендам общественного развития и долгосрочным целям новой экономической политики. В работе раскрыто содержательное наполнение публичного управления как социально-экономической и правовой категории, представлены методологические подходы к имплементации принципов и методов публичности в сферу государственного управления. На основе исследования современной нормативно-правовой базы государственного и муниципального управления авторы обобщают сложившиеся институциональные предпосылки для формирования публичного управления как общественно-государственной системы, закрепления в правовом пространстве понятий, связанных с публичным управлением. Обосновывается необходимость дальнейших междисциплинарных исследований для развития концепции публичного управления.

Ключевые слова: *публичное управление, трансформация, долгосрочные цели, добросовестное управление, гражданское общество, правовые акты, публичная власть, публичные и непубличные общества.*

JEL: A13, B49, H10, H70, K10, K19.

DOI: 10.52180/2073-6487_2022_4_60_76.

Введение

В современном геополитическом контексте резко возрастает роль государства в общественных и экономических процессах, соответственно качество и эффективность государственного управления становятся фундаментальным и критически важным условием обеспечения устойчивости развития страны. В настоящее время российская система государственного управления сфокусирована на реализации пакета первоочередных мер для снижения воздействия санкционного давления, связанного с начавшейся 24 февраля 2022 г. военной спецоперацией. В сложившейся экономической ситуации следует найти управленческие механизмы и инструменты, соответствующие задачам мобилизационной экономики, требующей консолидации ресурсов государства, общества и частного бизнеса, «использования экономических методов, зеленой улицы национальному предпринимательству» [1, с. 12]. В этой связи отметим, что одна из ключевых задач плана первоочередных действий российского правительства на краткосрочную перспективу, даже в условиях принимаемых мобилизационных мер в экономике, заключается в расширении свободы предпринимательства внутри страны¹.

В то же время последствия мирового системного кризиса, вызванного COVID-19, потребовали от национальных государств приоритетного решения социальных проблем общества, продемонстрировав «высокую способность людей, сообществ, негосударственных организаций самоорганизовываться и совместно компенсировать провалы в качестве жизни», что позволяет говорить о *формирующемся тренде* «движения от социального государства к социальному обществу (welfare society)»² и о необходимости развития новой концепции общественно-гражданского (публичного) управления.

Данный тренд развития нашел отражение в долгосрочных целях новой российской экономической политики, среди основных принципов которой президент РФ выделил³:

- социальную направленность роста экономики и социальную справедливость;

¹ Мишустин М.В. Доклад на ежегодном отчете Правительства РФ в Государственной Думе. 7 апреля 2022 года. <http://government.ru/news/45073>.

² Коронавирус и будущее государства всеобщего благосостояния. Выступление эксперта клуба «Валдай» О. Сиявской 16.04.2020. <https://ru.valdaiclub.com/a/highlights/koronavirus-i-budushchee-gosudarstva> (дата обращения 21.07.2022).

³ Путин В.В. Выступление на Пленарном заседании XXV Петербургского международного экономического форума 17 июня 2022 г. <http://www.kremlin.ru/events/president/news/68669>.

- открытость, предполагающую равноправное партнерство как на глобальном, так и на национальном рынке;
- предпринимательскую свободу, когда каждая полезная частная инициатива должна получить максимальную поддержку и пространство для реализации.

О социальном приоритете в развитии нашей страны свидетельствует и Указ Президента РФ от 21 июля 2020 г. «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года», в котором преобладают национальные цели, связанные с социальной сферой.

Трансформационный переход к новой концепции государственного управления уже просматривается в принятых в нашей стране правовых нормах. Однако понятийный аппарат и методологические основы публичного управления являются предметом дискуссий и имеют различное содержательное наполнение в современном дискурсе ряда общественных наук (экономика, правоведение, политология) [2]. В рамках данной работы представляется важным исследовать и обобщить социально-экономические и правовые аспекты развития концепции публичного управления в контексте обозначенных президентом РФ долгосрочных целей новой экономической политики. Авторы не ставят перед собой задачу дать исчерпывающие ответы на все вопросы, связанные с публичным управлением, скорее, наоборот, целью статьи является приглашение к продолжению соответствующей академической дискуссии на междисциплинарной основе.

Публичное управление как социально-экономическая категория

В фундаментальных работах российских и зарубежных авторов конца середины XX – начала XXI в. кризис государственного управления рассматривался как вызов для теории, представляющей государство как систему органов, административных механизмов управления и систему государственной службы. Как подчеркивает А. Барабашев, «административные механизмы управления, под которыми понимаются принципы и технологии разработки и принятия управленческих решений, не адекватны масштабу и глубине проблем...» [3, с. 166]. Теоретические разработки, ставшие основой методологии разрабатываемых реформ государственного управления, нашли отражение в развитии новых парадигм управления – Нового государственного управления (New Public Management – NPM), рассматривающего государство как систему сервисных функций, а деятельность государственных служащих как оказание услуг, и парадигме «добросовестного» или общественно-государственного управления (Good Governance – GG).

Идеи NPM и GG хорошо известны в нашей стране, и в задачу авторов не входит полноценный обзор теоретической литературы по данной проблематике (см. работы Д. Осборна и Т. Геблера, И.Н. Баранова, А.Г. Барабашева, Д.Г. Красильникова, Г.Л. Купряшина, А.В. Оболонского, О.В. Сивинцевой, В.Л. Тамбовцева, Е.А. Троицкой и др.). В целях настоящего исследования мы ограничимся анализом изменений в подходах к функциям и роли государства в рамках парадигмы общественно-государственного управления (Good Governance – GG), оказавшей существенное влияние на формирование концепции публичного управления.

В основе GG лежит расширение понятия «государство», включение в него других организаций [4], совместная ответственность государства, общественных организаций и граждан за решение существующих проблем общества [5], что предполагает систему взаимодействия всех заинтересованных сторон в управлении. Монопольное присвоение государством властных и исполнительных функций *трансформируется в систему взаимодействия*, в сеть, состоящую из организаций государства и гражданского общества, совместно осуществляющих функции управления (*Collaboration Network*) [6]. При этом государство через достижение общественного согласия выступает как распорядительная, а не автономная часть данной системы взаимодействий [3, с. 178], а участие гражданского общества в управлении способно повысить качество принимаемых решений в сфере регулирования и в социальной сфере [7].

Таким образом, 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 [3]. Среди ключевых характеристик GG – прозрачность и публичность управления. В данном случае термин «публичный» трактуется как «организованное для общества» и «при участии общества» (публичные слушания, публичная экспертиза и т. д.).

Вопросы влияния принципов и подходов NPM и GG на методологию и результаты российских реформ являются предметом комплексного анализа в отечественных публикациях, в том числе подготовленных сотрудниками Института экономики РАН (см., например: [8; 9; 10]). В контексте данной статьи рассмотрим влияние положений GG на принципы институциональных преобразований системы государственного управления, которые нашли отражение в Концепции реформирования системы государственной службы, принятой в 2001 г. Предполагалось, что Концепция задаст стратегический вектор трансформации государственной службы и обеспечит имплементацию принципов общественно-государственного управления в деятельность

исполнительных органов управления. Как следствие, государственная служба должна была развиваться в качестве института публичного управления, который наряду с госуправлением включает муниципальное управление и деятельность организаций гражданского общества, а также в качестве социального, правового и организационного института. В Концепции были «заложены предпосылки для наполнения государственной службы общественно – полезным содержанием» [11, с. 45]. Однако принятые впоследствии правовые акты, регулирующие деятельность государственной службы, фрагментарно включали указанные принципы, но не соответствовали идеи концепции полностью. В результате «государственная служба оформилась как правовой и организационный институт, но в качестве публичного и социального института остается ущербной» [11, с. 46].

Следует отметить, что до настоящего времени концепция Good Governance не приобрела теоретической завершенности, требуют дальнейших исследований и решений проблемы институционализации участия организаций гражданского общества в государственном управлении, распределения полномочий между государственными служащими и гражданами. На практике в сфере государственного управления наблюдается синтез идей и подходов NPM и GG. В то же время принципы «добросовестного» управления, впервые предложенные в 90-х годах прошлого века в документах Программы развития ООН, учитывались при реформировании и развитии национальных моделей государственного управления.

В нашей стране отдельные положения «добросовестного» управления оказали влияние на развитие российского законодательства и дали импульс разработке новой концепции публичного управления. Российские исследователи характеризуют публичное управление как «систему кооперации государственных, муниципальных, некоммерческих и смешанных структур, призванную обеспечить удовлетворение общественных интересов и решение коллективных проблем. Публичное управление, объединяя деятельность государственных, муниципальных, неправительственных (некоммерческих) организаций, фактически представляет общественно-государственную систему реализации общенациональных и местных интересов и производства общественных благ» [12, с. 103].

Значительный интерес представляет развитие основополагающих принципов системы (сети) взаимодействия государства и институтов гражданского общества *Collaboration Network* в работах академика В. Полтеровича, посвященных коллаборативной демократии и коллаборативному управлению [13; 14].

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 экспертизы за счет включения ее в систему управления и обеспечения независимости экспертов, при этом возрастает роль консенсуса [13].

Что касается коллаборативного управления, то в его рамках принимаются решения, выработанные в процессе сотрудничества представителей правительственных организаций разного уровня, бизнеса и гражданского общества. При этом речь в первую очередь идет о сотрудничестве субъектов, обладающих компетенциями, необходимыми для участия в таком управлении [14].

В свою очередь социальная доминанта публичного управления требует переосмысления сложившегося за многие годы у теоретиков и практиков отношения к валовому внутреннему продукту как к почти единственному показателю экономического роста, процветания и благосостояния, что Дж. Стиглиц называет «ВВП-мышлением». Необходимо создать новую панель эффективности работы руководства той или иной страны (а значит эффективности принимаемых им управленческих решений), включающую в себя наряду с показателем ВВП как индикатором рыночной активности «показатели здоровья, устойчивости и других ценностей, к которым стремятся люди данного государства, равно как и показатели неравенства, отсутствия безопасности и других вредоносных факторов, которые они стремились бы уменьшить» [15, с. 44–45]. О необходимости такого подхода – его можно назвать ориентацией не просто на экономический, а на *социально-экономический рост* – уже достаточно давно говорят многие экономисты (см., например: [16; 17]).

Публичное управление как правовая категория

Понятие «*публичное управление*» непосредственно не используется в российском законодательстве, равно как и термин «*государственное управление*» не получил в нем сколько-нибудь значимого распространения. Это связано с тем, что традиционно в юриспруденции государство в условиях рыночной экономики рассматривается в двух ипостасях: как регулятор и как участник хозяйственных отношений, с ограниченными возможностями управленческого воздействия на экономические процессы и на общество.

Приведем в качестве примера цитату из монографии С. Шишкина: «В условиях рыночной экономики, когда значительная часть средств

производства находится в частной собственности, говорить можно именно о принципах государственного регулирования экономики, а никак не о принципах управления или, более того, – руководства хозяйством. Руководить и управлять государством может лишь тот, что находится в его собственности, а регулировать государство может то, что находится в его ведении» [8, с. 73]. При этом содержательного определения понятия «государственное регулирование экономики» также не представлено в российском законодательстве.

Тем не менее отдельные упоминания о государственном и муниципальном управлении в правовых актах присутствуют. Например, в Федеральном законе от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (далее – Закон о стратегическом планировании) даны определения понятий государственного и муниципального управления (ст. 3). Однако применение данных понятий ограничивается лишь контекстом данного законодательного акта, подзаконных актов в сфере стратегического планирования.

Согласно Закону о стратегическом планировании, под государственным управлением понимается деятельность органов государственной власти по реализации своих полномочий в сфере социально-экономического развития РФ и обеспечения национальной безопасности страны. Под муниципальным управлением понимается деятельность органов местного самоуправления по реализации своих полномочий в сфере социально-экономического развития. Соответственно тексту данного Закона цели и задачи государственного и муниципального управления должны найти свое отражение в документах стратегического планирования разных уровней власти. В результате понятия государственного и муниципального управления встречаются именно в документах стратегического планирования, в частности в государственных программах РФ.

Поскольку управленческое воздействие государства реализуется через органы власти, то в правоповедении исследователи при рассмотрении вопросов государственного, муниципального и публичного управления апеллируют к *институту публичной власти*. Так, В. Чиркин полагает, что публичная власть – явление статическое, а *публичное управление* – динамическое, представляющее собой воздействие субъекта, обладающего публичной властью на объект управления в общественных интересах [19, с. 29–30]. Им же выделен особый вид публичного управления – *публичное корпоративное управление*, присущее некоторым добровольным объединениям, имеющим черты публичного коллектива, то есть образованных для реализации общественных, а не частных интересов [19, с. 30–31].

В этой связи для целей формирования новой концепции публичного управления следует уделить внимание понятию *публичной власти*.

Данное понятие получило нормативное закрепление (с дальнейшим распространением в законодательстве) в результате конституционной реформы-2020 на основе Федерального конституционного закона от 14 марта 2020 г. № 1-ФКЗ «О совершенствовании регулирования отдельных вопросов организации и функционирования публичной власти», модернизировавшего Конституцию РФ. Значимой новеллой данного закона стало введение в Конституцию РФ понятия «публичная власть» и урегулирование основ ее организации для установления более тесного взаимодействия органов государственной власти и органов местного самоуправления.

Понятие публичной власти (органов публичной власти) используется как обобщающее по отношению к государственным и муниципальным органам власти. Публичная власть в России реализуется на трех уровнях – федеральном, региональном и муниципальном. Органами государственной власти являются только государственные органы РФ и государственные органы субъектов РФ; через них реализуется государственная власть на всей территории страны (и на территории субъекта РФ – соответственно). Местное самоуправление имеет локальное значение, реализуется в пределах определенной территории и в пределах полномочий, установленных Конституцией РФ и соответствующими законами. То есть существуют две разновидности публичной власти – государственная и муниципальная.

Отметим, что в такой трактовке понятие «публичная власть» использовалось и ранее Конституционным Судом РФ (с 1996 г.). Оно стало достаточно традиционным для правовой науки и правоприменения.

Содержание установленного Конституцией РФ термина⁴ «публичная власть» раскрыл Федеральный закон от 8 декабря 2020 г. № 394-ФЗ «О Государственном Совете Российской Федерации», введя дефиницию «единая система публичной власти» (ч. 1 ст. 2). Согласно данной дефиниции, к *единой системе публичной власти* отнесены следующие элементы:

- 1) федеральные органы государственной власти;
- 2) органы государственной власти субъектов Российской Федерации;
- 3) иные государственные органы;
- 4) вся совокупность органов местного самоуправления.

В научной и экспертной литературе новеллы в отношении публичной власти, привнесенные в Конституцию РФ и законодательство в результате конституционной реформы 2020 г., оцениваются неодно-

⁴ Понятие обобщает содержательное наполнение, а термин конкретизирует, разграничивает, то есть понятие относится к познанию, а термин – к классификации.

значно. Существует позиция, что конституционные поправки, прямо указывающие, что органы местного самоуправления и органы государственной власти входят в единую систему публичной власти в РФ, «де-юре устанавливают жестко централизованную систему государственной власти, в которую интегрированы и органы местного самоуправления». То есть эти новеллы ограничивают права органов местного самоуправления и ставят «крест на самостоятельности органов местного самоуправления, фактически формируя систему «внешнего» государственного управления и контроля над местным самоуправлением» [20, с. 27; 21, с. 15].

Иное мнение обосновывают ряд ведущих ученых-правоведов, подчеркивая, что «единство публичной власти с выделением подсистем государственной власти и местного самоуправления представляется сбалансированным и перспективным» и «конституционные поправки однозначно определили цель единства системы публичной власти и взаимодействия всех ее органов. Это означает, что вопрос должен решаться на том уровне, на котором это наиболее эффективно для граждан (поселенческом, районном (окружном) или региональном)» [22]. А новый статус Государственного Совета как координатора деятельности органов, входящих в единую систему публичной власти, «не только создает новую «площадку» для согласования различных интересов, но и позволяет привести в действие обновленный конституционный механизм для выработки на коллективных началах консолидированных и наиболее обоснованных решений органами государственной власти. Это усложнит институциональную основу их принятия за счет расширения состава государственных органов, вовлеченных в указанный процесс, но сделает его более открытым, внесет в него элементы коллегиальности, что будет способствовать демократизации правотворчества и прозрачности деятельности органов исполнительной власти» [23].

Итак, на уровне регуляторных (властных) функций государства категория публичности пока означает лишь государственный (муниципальный) статус, однако на уровне регулирования хозяйственных отношений она приобретает иной содержательный характер.

Новые организационно-правовые формы юридических лиц и публичная парадигма

В ходе проведения масштабной реформы гражданского законодательства в сентябре 2014 г. вступил в силу Федеральный закон от 5 мая 2014 г. № 99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации». Данным законодательным актом были значительно изменены

организационно-правовые формы юридических лиц. В числе таких изменений - закрепление иной классификация акционерных обществ на *публичные и непубличные общества*. Согласно п. 1 и 2 ст. 66.3 указанного закона, публичным является акционерное общество, акции и ценные бумаги которого размещаются публично (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах. Правила о публичных обществах применяются также к акционерным обществам, устав и фирменное наименование которых содержат указание на то, что общество является публичным. Общество с ограниченной ответственностью и акционерное общество, которое не отвечает вышеуказанным признакам, признаются непубличными. Деятельности публичных обществ также посвящена ст. 97 ГК РФ «Публичное акционерное общество».

Один из руководителей территориальных подразделений Федеральной службы по финансовым рынкам (ныне ее функции переданы Центральному банку РФ) прокомментировал указанные новеллы следующим образом: «Де-факто это разделение существовало и ранее. Дело в том, что подавляющее число ОАО, несмотря на свою организационно-правовую форму, по своей сути всегда являлись непубличными компаниями. Они не осуществляли открытую подписку на ценные бумаги, и их ценные бумаги не обращались на биржах. Тем не менее в связи с тем, что в свое время в рамках приватизации форма ОАО большинству из них была просто навязана, они были вынуждены исполнять требования законодательства по раскрытию информации, неся при этом различного рода издержки... Поэтому разделение акционерных обществ на публичные и непубличные, оформленное де-юре, для многих, бесспорно, будет иметь огромное значение. Это может существенно облегчить их корпоративную жизнь» (цит. по: [24, с. 44]).

То есть в данном случае понятие «публичный» выступает синонимом понятий «открытый», «прозрачный». Использование термина «публичный» в наименовании коммерческих юридических лиц характерно для законодательства США, которое, вероятно, и послужило здесь аналогом.

Следует также отметить, что на уровне хозяйственных отношений понятие публичности в правовом пространстве получило распространение и в контексте закрепления *государственно-властных полномочий за негосударственными образованиями*. Обобщенно в законодательстве оно регламентируется формулировкой «органы и организации, осуществляющие в соответствии с федеральными законами отдельные публичные полномочия» (см., например, Федеральный закон 21 июля 2014 г. № 212-ФЗ «Об основах общественного контроля Российской Федерации»). По нашему мнению, это явление, которое можно обозначить как *тенденцию к децентрализации* в рамках публичного управления.

В частности, Госкорпорации «Роскосмос» и Госкорпорации «Росатом» (некоммерческие организации) делегированы полномочия по установлению общеобязательных правил поведения в закрепленных за ними сферах деятельности (т. е. фактически выполняют функции министерств). Также в 2016 г. появилась новая разновидность юридических лиц – публично-правовые компании, также наделяемые публично-властными функциями (подробнее см. ниже). Получило развитие саморегулирование в различных сферах предпринимательской или профессиональной деятельности (Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях», Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 223-ФЗ «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка» и ряд других), предполагающее осуществление контроля за предпринимательской или профессиональной деятельностью участников рынка со стороны саморегулируемых организаций. Последнее обусловлено переходом в реализации контрольно-надзорной деятельности государства к риск-ориентированному подходу, с передачей части подконтрольных субъектов в сферу саморегулирования.

В этой связи активно развивается и находит все большее количество сторонников в современной правовой литературе концепция *юридического лица публичного права* или публичных юридических лиц (ЮЛПП). К ним относят государственные корпорации, государственные компании, саморегулируемые организации, государственные внебюджетные фонды, Фонд «Сколково», государственные академии наук, самоуправляемые организации (адвокатские и нотариальные палаты), торгово-промышленные палаты и др. Большинство авторов сходятся в одном – такое юридическое лицо наделяется публичными функциями, и это обстоятельство следует рассматривать в качестве главного. По определению В. Чиркина ЮЛПП – это «признанное публичной властью в этом качестве материальное и публично-правовое некоммерческое образование, выступающее в правоотношениях в различных организационно-правовых формах, в целях общего блага путем законного применения публичной власти, сотрудничества с ней, давления на нее, имеющее название, другие идентифицирующие признаки, обладающее имуществом, имеющее права и обязанности и несущее ответственность за свои правовые акты и действия» [19, с. 94].

Основным отличительным признаком юридических лица публичного права выступает наделяние их отдельными государственными, муниципальными или иными общественно значимыми функциями, которые могут реализовываться не только посредством властно-распорядительных полномочий, но и посредством деятельности частных лиц (Фонд «Сколково», госкомпания «Автодор» и др.). Решающее зна-

чение имеет *общественная польза* от реализации возложенных на юридическое лицо публичных функций [25, с. 83–84].

Наибольшее развитие концепция ЮЛПП получила с принятием Федерального закона от 3 июля 2016 г. № 236-ФЗ «О публично-правовых компаниях в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – Закон о ППК). Согласно ст. 2 данного закона, *публично-правовая компания* (ППК) может быть создана в целях проведения государственной политики, предоставления государственных услуг, управления государственным имуществом, обеспечения модернизации и инновационного развития экономики, осуществления контрольных, управленческих и иных общественно полезных функций и полномочий в отдельных сферах и отраслях экономики, реализации особо важных проектов и государственных программ, в том числе по социально-экономическому развитию регионов, а также в целях выполнения иных функций и полномочий публично-правового характера.

Разработка Закона о ППК осуществлялась с учетом опыта функционирования государственных корпораций и государственных компаний, в результате регулирования ППК имеет много общих черт с регулированием государственных корпораций. Закон был принят во исполнение поручения президента РФ в целях пересмотра подходов к созданию и функционированию государственных корпораций, регламентации унифицированных правил их деятельности.

Возвращаясь к пониманию публичности, как синонима открытости и прозрачности, особого внимания заслуживает Концепция открытости федеральных органов исполнительной власти, утвержденная Распоряжением Правительства РФ от 30 января 2014 г. № 93-р. Основные положения данной Концепции ставят в качестве целей повышение прозрачности и подотчетности государственного управления, а также обеспечение *расширения возможностей участия гражданского общества в процессах разработки и экспертизы решений*, принимаемых органами исполнительной власти на федеральном уровне, развитие механизмов общественного контроля за их деятельностью. Очевидно, что в данном контексте публичность управления де-факто означает его осуществление с участием общества и в его интересах.

Так, целями *общественного контроля* (согласно Федеральному закону от 21 июля 2014 г. № 212-ФЗ «Об основах общественного контроля в Российской Федерации») является обеспечение учета общественного мнения при принятии решений государственными и муниципальными органами и организациями, а также общественная оценка их деятельности. Два основных субъекта общественного контроля – это общественные палаты (федерального, регионального и муниципального уровней), а также общественные советы при федеральных орга-

нах исполнительной власти, при законодательных (представительных) и исполнительных органах государственной власти субъектов РФ. Отметим, что функционируют субъекты общественного контроля на основе принципа коллегиальности, но практически выполняют только консультативно-совещательные функции.

Резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод, что в российском правовом поле имеются признаки постепенного дрейфа государственного и муниципального управления в сторону понимания публичности как привлечения к управлению представителей гражданского общества, передачи отдельных властных функций негосударственным или квазигосударственным структурам. Однако в настоящее время данную тенденцию нельзя рассматривать в качестве устойчивого вектора развития государственного управления.

Заключение

Сложность и глобальность стоящих перед Россией стратегических целей, чрезвычайная актуальность социальных вопросов остро ставят проблему переосмысления концепции государственного управления, перехода на новую, публичную траекторию ее развития, предполагающую активное участие общества в постановке и реализации социально-экономических задач, в согласовании и принятии управленческих решений. Представляется, что указанный переход соответствует концепции поступательного опережающего развития, целью которого является достижение лидерства в технологическом и социально-экономическом развитии с помощью таких факторов, как «человеческий капитал, система институтов, импортозамещение, реиндустриализация, технологическое развитие, сетевые системы, культура и менталитет» [26, с. 39]. Возможно, публичная парадигма в государственном управлении не вполне отвечает задачам осуществляемых мобилизационных мер в экономике, но эти меры в значительной степени имеют тактический, «сценарный» характер, тогда как у нас речь идет о стратегии социально-экономического развития страны, основы которой заложены в выступлении президента РФ на ПМЭФ-2022.

Парадигма публичного управления должна учитывать социальные приоритеты, соединять политическую и экономическую науку, практический менеджмент, «позволяя обеспечить защиту от некомпетентности» [27 с. 361–362]. При этом система участия представителей гражданского общества и бизнеса в управлении, преодоление монополии государства на принятие и реализацию управленческих решений должны помимо теоретического «концепта» получить правовую регламентацию и обоснование. Тем более что в законодательстве наблюдаются некоторые предпосылки для формирования новой концепции публич-

ного управления как общественно-государственной системы, и закрепления в правовом пространстве понятий, связанных с публичным управлением, а также возможных механизмов и форм его реализации.

Переход к новой парадигме государственного управления требует дальнейшей разработки теоретических и практических подходов к организации системы (сети) взаимодействия между органами государственного и муниципального управления, институтами гражданского общества, представителями бизнеса для принятия обоснованных и эффективных управленческих решений. В этой связи, на наш взгляд, необходимы дальнейшие углубленные междисциплинарные исследования принципов развития публичного управления, инструментов и механизмов управления по ожиданиям граждан, гибкого управления, метода «мягкой силы» в контексте актуальных задач российской экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Городецкий А.Е.* Время мобилизации: Россия перед выбором исторических альтернатив // Развитие и безопасность. 2022. № 1. С. 4–13.
2. *Смотрницкая И.И., Черных С.И.* К концепции развития публичного управления в России // Общество и экономика. 2021. № 11. С. 5–17.
3. *Барабашев А.Г.* Кризис государственного управления и его влияние на основные административные парадигмы государства и бюрократии // Вопросы государственного и муниципального управления. 2016. № 3. С. 163–194.
4. *Shultz D.* The Idea of the “State” in Contemporary Public Administration Theory // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия Государственное и муниципальное управление. 2014. № 1. С. 90–102.
5. *Osborne S.* The New Public Governance? // Public Management Review. 2006. Vol. 8. No. 3. P. 377–387.
6. *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.
7. *Мерсиянова И.В., Якобсон Л.И.* Сотрудничество государства и структур гражданского общества в решении социальных проблем // Вопросы государственного и муниципального управления. 2011. № 2. С. 5–24.
8. Экономическая теория государства: новая парадигма патернализма: монография / Под ред. А.Я. Рубинштейна, А.Е. Городецкого, Р.С. Гринберга. СПб.: Алетейя, 2020.
9. *Городецкий А.Е.* Институты государственного управления в условиях новых вызовов социально-экономического развития: монография. М.: Институт экономики РАН, 2018.
10. *Смотрницкая И.И.* Новая экономическая стратегия требует нового качества государственного управления // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2017. № 5. С. 7–22.
11. *Борщевский Г.А.* Направления институциональной трансформации государственной службы // УПРАВЛЕНИЕ. 2017. № 1(15). С. 41–54.

12. *Купряшин Г.Л.* Публичное управление // Политическая наука. 2016. № 2. С. 101–131.
13. *Полтерович В.М.* Кризис институтов политической конкуренции, интернет и коллаборативная демократия // Вопросы экономики. 2021. № 1. С. 52–72.
14. *Полтерович В.М.* Коллаборативные иерархии // Вопросы экономики. 2021. № 7. С. 31–48.
15. *Стиглиц Дж.* Измерить то, что важно // В мире науки. 2020. № 10. С. 44–51.
16. *Мончиньска Э.* Государство в условиях цифровой революции // Мир перемен. 2018. № 3. С. 10–25.
17. МЭФ-2018. Экономическая философия будущего: либерализм, дирижизм, что еще? // Мир перемен. 2018. № 3. С. 52–67.
18. *Шишкин С.Н.* Предпринимательско-правовые (хозяйственно-правовые) основы государственного регулирования экономики: монография. М.: Инфотропик Медиа, 2011.
19. *Чиркин В.Е.* Юридическое лицо публичного права: монография. М.: Норма, 2007.
20. *Кондрашев А.А.* Конституционные поправки – 2020: о коллизиях и дефектах, порождающих неустраняемые конфликты между «вечными главами» и главами 3–8 Конституции России // Конституционное и муниципальное право. 2021. № 3. С. 18–29.
21. *Пешин Н.Л.* Конституционная реформа местного самоуправления: новая (старая) модель соотношения государственной и муниципальной формы публичной власти // Конституционное и муниципальное право. 2020. № 6. С. 10–15.
22. *Четков А.Н.* Публичная власть в обновленной Конституции // Адвокатская газета. 2020. 26 марта. 12.05.2022. <https://www.advgazeta.ru/mneniya/publicnaya-vlast-v-obnovlennoy-konstitutsii>.
23. *Хабриева Т.Я., Клишас А.А.* Тематический комментарий к Закону Российской Федерации о поправке к Конституции Российской Федерации от 14 марта 2020 г. № 1-ФКЗ «О совершенствовании регулирования отдельных вопросов организации и функционирования публичной власти». М: Норма, ИНФРА-М, 2020.
24. *Маевская Э.* Разделение акционерных обществ на публичные и непубличные может существенно облегчить их корпоративную жизнь: Интервью с Ю.Н. Распутным // Акционерный вестник. 2012. № 6. С. 44–48.
25. *Винницкий А.В.* О необходимости законодательного закрепления института юридических лиц публичного права // Журнал российского права. 2011. № 5. С. 81–90.
26. *Батов Г.Х.* Основные факторы поступательного опережающего развития // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2022. № 2. С. 39–52.
27. *Классики теории государственного управления: американская школа: монография / Под ред. Дж. Шафритца, А. Хайда.* М.: Изд-во МГУ, 2003.

REFERENCES

1. *Gorodetsky A.E.* Time to Mobilize: Russia before choosing historical alternatives // Development and security. 2022. № 1. Pp. 4–3. (In Russ.)
2. *Smotritskaya I.I., Chernykh S.I.* Towards the Concept of Public Administration Development in Russia // Society and economy. 2021. № 11. Pp. 5–17. (In Russ.)

3. *Barbashev A.G.* Crisis of State Governance and its influence on Basic Administrative Paradigm of the State and Bureaucracy // Issues of state and municipal administration. 2016. № 3. Pp. 163–194. (In Russ.)
4. *Shultz D.* The Idea of the “State” in Contemporary Public Administration Theory // Bulletin of the Peoples’ Friendship University of Russia. Series State and Municipal Administration. 2014. № 1. Pp. 90–102.
5. *Osborne S.* The New Public Governance? // Public Management Review. 2006. Vol. 8. № 3. Pp. 377–387
6. *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. № 5. Pp. 639–653.
7. *Mersiyanova I.V., Yakobson L.I.* Cooperation of the state and civil society structures in solving social problems // Issues of state and municipal administration. 2011. № 2. Pp. 5–24. (In Russ.)
8. Economic theory of the state: a new paradigm of paternalism: monograph / Edited by A.Ya. Rubinstein, A.E. Gorodetsky, R.S. Grinberg.- SPb.: Alethea, 2020. P. 424. (In Russ.)
9. *Gorodetsky A.E.* Institutes of public administration in the context of new challenges of socio-economic development: monograph. M.: Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, 2018. P. 237. (In Russ.)
10. *Smotritskaya I.I.* A new economic strategy requires a new quality of public administration // Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences. 2017. № 5. Pp. 7–22. (In Russ.)
11. *Borshchevsky G.A.* Directions of institutional transformation of public service // MANAGEMENT 2017. № 1(15). Pp. 41–54. (In Russ.)
12. *Kupryashin G.L.* Public administration // Political science. 2016. № 2. Pp. 101–131. (In Russ.)
13. *Polterovich V.M.* The crisis of institutions of political competition, the Internet and collaborative democracy // Economic issues. 2021. № 1. Pp. 52–72. (In Russ.)
14. *Polterovich V.M.* Collaborative hierarchies // Economic issues. 2021. № 7. Pp. 31–48. (In Russ.)
15. *Stiglitz J.* Measure what is important // In the world of science. 2020. № 10. Pp. 44–51.
16. *Monchinska E.* The State in the Digital Revolution // A world of change. 2018. № 3. Pp. 10–25.
17. *MEF-2018.* Economic philosophy of the future: liberalism, dirigisme, what else? // The world of change. 2018. № 3. Pp. 52–67.
18. *Shishkin S.N.* Entrepreneurial and legal (economic and legal) foundations of state regulation of the economy: monograph. M.: Infotropik Media. 2011. P. 319. (In Russ.)
19. *Chirkin V.E.* Legal entity of public law: monograph. M.: Norm. 2007. P. 351. (In Russ.)
20. *Kondrashev A.A.* Constitutional amendments – 2020: on collisions and defects that generate irremediable conflicts between the “eternal chapters” and Chapters 3–8 of the Constitution of Russia // Constitutional and Municipal Law. 2021. № 3. Pp. 18–29. (In Russ.)
21. *Peshin N.L.* Constitutional reform of local self-government: a new (old) model of the correlation of state and municipal forms of public power // Constitutional and municipal law. 2020. № 6. Pp. 10–15. (In Russ.)
22. *Chetkov A.N.* Public power in the updated Constitution // Advocate Newspaper. 2020. March 26 / 12.05.2022. (In Russ.) <https://www.advgazeta.ru/mneniya/publichnaya-vlast-v-obnovlennoy-konstitutsii/>.

23. *Khabrieva T.Ya. Klishas A.A.* Thematic commentary on the Law of the Russian Federation on the Amendment to the Constitution of the Russian Federation dated March 14, 2020 No. 1-FKZ "On improving the regulation of certain issues of the organization and functioning of public power". М.: Norma, INFRA-M, 2020. (In Russ.)
24. *Mayevskaya E.* The division of joint-stock companies into public and non-public can significantly facilitate their corporate life: An interview with Y.N. Rasputin // *Joint-Stock Bulletin*. 2012. №6. Pp. 44-48. (In Russ.)
25. *Vinnitskiy A.V.* On the need for legislative consolidation of the institute of legal entities of public law // *Journal of Russian Law*. 2011. № 5. Pp. 81–90. (In Russ.)
26. *Batov G.H.* The main factors of progressive advanced development // *Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences*. 2022. № 2. Pp. 39–52.
27. *Classics of the Theory of Public Administration: American School: monograph / Edited by J. Shafritz, A. Haida.* М.: Publishing House of Moscow State University, 2003. P. 800. (In Russ.)

Дата поступления рукописи: 04.08.2022 г.

ABOUT THE AUTHORS

Smotritskaya Irina Ivanovna – Dr. Sci. (Econ.), Chief Researcher, Head of the Center for the Study of Problems of Public Administration of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
irinasmot@yandex.ru

Chernykh Sergey Innokentievich – Dr. Sci. (Econ.), Professor, Chief Researcher at the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
serge-chernn@yandex.ru

Sazonova Elena Sergeevna – Researcher at the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

CONCEPT OF PUBLIC ADMINISTRATION IN THE CONTEXT OF THE LONG-TERM GOALS OF THE NEW ECONOMIC POLICY

The article discusses the methodological agenda relevant to modern economic theory, political science, social research, and Russian management practice. The subject of the discussion is the transformation of the public administration system, the formation of a public administration concept that is adequate to modern trends in social development and the long-term goals of the new economic policy. The paper reveals the content of public administration as a socio-economic and legal category, presents methodological approaches to the implementation of the principles and methods of publicity in the sphere of public administration. Based on the study of the modern regulatory framework of federal and municipal administration, the authors summarize the existing institutional prerequisites for the formation of a public administration as a public-state management system, the consolidation of concepts related to public administration in the legal space. The necessity of further interdisciplinary research for the development of the concept of public administration is substantiated.

Keywords: *public administration, transformation, long-term goals, good governance, civil society, legal acts, public authorities, public and non-public societies.*

JEL: A13, B 49, H10, H70, K10, K19.

С.А. БРАТЧЕНКО

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник
Центра исследования проблем государственного управления
ФГБУН Институт экономики Российской академии наук

РОЛЬ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КАЧЕСТВА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

В практике государственного управления критерием успешности управления обычно выступает результативность – достижение плановых значений некоторого набора индикаторов, которые принято рассматривать как цель управления. Однако плановые значения индикаторов (операционные цели управления) сами являются результатом принятия некоторого управленческого решения и, как показывает практика, такое решение может оказаться неоптимальным или даже ошибочным (и в результате достижения целевых значений индикаторов ситуация может не улучшиться, а даже ухудшиться, а поставленная задача или существующая проблема окажутся нерешенными). Показано, что критерием качества управленческих решений выступают стратегические (качественные долгосрочные) цели управления при условии их соответствия целям (предназначению) организации или института. На примере управления государственными программами (и, в частности, автомобилестроением – в рамках государственной программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности») проиллюстрировано, каким образом из-за низкого качества управленческих решений в государственном управлении получается так, что реализация государственных программ признается высокоэффективной, а российское автомобилестроение (особенно легковое) остается не только неразвитым и практически не конкурентоспособным, но и, как показала ситуация последних месяцев, почти нежизнеспособным.

Ключевые слова: *принятие решения, исполнение решения, качество управленческого решения, цель и предназначение организации, стратегическая цель, операционная цель, качество государственного управления, результативность управления, государственная программа.*

JEL: D21, D78, H11, L2, L3.

DOI: 10.52180/2073-6487_2022_4_77_103.

1. Введение

Проблема повышения эффективности и качества государственного управления (далее – ГУ) уже не первый год находится в центре внимания политиков, исполнительной власти и ученых¹. Для повышения качества (эффективности) управления чаще всего предлагается активнее использовать стратегическое планирование (например, [1, с. 26; 2, с. 5]) и управление по результатам (например, [3, с. 7]). В связи с последним большое внимание в практике государственного управления уделяется формированию набора целевых показателей².

Однако в управлении по результатам оценка результатов *реализации* государственной политики (или работы органов государственного или муниципального управления) обычно соотносится с эффективностью или качеством государственного *управления в целом*, хотя в действительности оценивается только степень достижения плановых значений индикаторов, то есть соответствие фактических значений плановым целевым показателям, принятым на стадии целеполагания. Оценка качества целеполагания в этом случае остается «областью *non grata*». И если, например, цели (целевые показатели) выбраны неоптимально, то и результаты управления также не могут быть оптимальными.

Качество управленческих решений является важнейшим фактором, определяющим результаты управления в целом³. В настоящей работе мы попытаемся рассмотреть место управленческих решений в управлении и зависимость качества государственного управления от качества управленческих решений.

Объектом исследования данной работы является государственное управление, однако, чтобы лучше понять специфику управленческих решений в государственном управлении, сначала рассмотрим место управленческих решений в управлении социальными объектами в целом и, в частности, организациями: под организацией понимается «группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общей цели или целей» [4, с. 31], и совсем в расширительном понимании под такое определение может попасть и государство.

¹ Мисливская Г. Путин назвал главные качества эффективного управленца // Российская газета. 17.06.2021. <https://rg.ru/2021/06/17/putin-nazval-glavnye-kachestva-effektivnogo-upravlenca.html> (дата обращения: 01.07.2022).

² Например: Путин обновил показатели эффективности работы губернаторов. <https://www.rbc.ru/politics/04/02/2021/601c1e9a9a79472d28b85873> (дата обращения: 01.07.2022).

³ Лазарева Е. Путин меняет стиль управления страной // Информационное агентство Ura.ru. 27.09.2021. <https://ura.news/news/1052566600> (дата обращения: 01.07.2022).

2. Роль и место управленческих решений в управлении организациями (в менеджменте): теория и практика

В теории менеджмента первостепенное значение придается функциям управления⁴. Эту позицию разделяют такие «столпы менеджмента», как М. Мескон с соавторами («Управление – это процесс планирования, организации, мотивации и контроля» [4, с. 38]), Р. Дафт («Менеджмент – это эффективное и производительное достижение целей организации посредством планирования, организации, руководства и контроля организационных ресурсов» [5, с. 34]), П. Друкер («работу менеджера можно разделить на планирование, организацию, интегрирование, оценивание и развитие людей» [6, с. 57]).

Управленческим решениям в теории менеджмента отводится второстепенная роль (что, на наш взгляд, неправомерно). Так, М. Мескон относит принятие решений наряду с коммуникацией к связующим процессам: «По сути, чтобы организация могла четко работать, руководитель должен сделать серию правильных выборов из нескольких альтернативных возможностей. Выбор одной из альтернатив – это решение. Следовательно, принятие решения – это выбор того, как и что планировать, организовывать, мотивировать и контролировать. В самых общих чертах именно это составляет основное содержание деятельности руководителя» [4, с. 76].

Между тем на практике менеджер (руководитель) отличается от любого самого высококвалифицированного специалиста или эксперта тем, что в должностные обязанности последних может входить что угодно – подготовка информации, прогнозов, консультирование руководства, etc., но: специалисты или эксперты *никогда* не принимают решения. Собственно, сфера ответственности менеджера (руководителя любого уровня) отличается от обязанностей любого другого сотрудника (не менеджера) двумя моментами:

- руководитель принимает решения в рамках своих полномочий и обеспечивает (несет ответственность за) их реализацию;
- руководитель отдает распоряжения (делегирует) своим подчиненным, а подчиненные, в свою очередь, обязаны исполнять распоряжения руководства (в рамках своих должностных обязанностей).

Поэтому управление в социальных системах можно определить в том числе и как:

- принятие управленческого решения и
- реализацию данного решения [7, с. 94].

⁴ Как видно из цитат, приведенных ниже в данном абзаце, цитируемые авторы относят к функциям управления разные задачи.

Это две фазы любого процесса управления.

Мы затронули этот, казалось бы, сугубо академический вопрос, поскольку он имеет первостепенное практическое значение: в практике российского государственного управления достаточно часто происходит отождествление второй фазы процесса управления (реализации управленческого решения) с процессом управления в целом, и эффективность (качество) решения какой-либо задачи государственного управления оценивается как эффективность (качество) реализации управленческого решения. Содержание управленческого решения рассматривается в таком случае как безусловная цель, как данность, а само принятое решение на предмет эффективности (качества) управления даже не рассматривается (примеры будут проанализированы ниже, в п. 8).

Между тем эффективность (качество) управления в целом может значительно отличаться от эффективности (качества) реализации управленческого решения, в особенности, если принятое решение оказалось неоптимальным или ошибочным.

На возможность принятия неоптимальных/ошибочных решений в практике бизнеса свидетельствует весь мировой опыт разорившихся и терпящих убытки компаний, а также сотни и тысячи кейсов, подробно проанализированных в работах по менеджменту (например, [4, с. 210; 5, с. 321-322, 324; 6, с. 334]).

Аналогичные проблемы могут иметь место и в государственном управлении. Так, например, министр финансов А. Силуанов в качестве одной из причин низкой эффективности (качества) государственного управления назвал тот факт, что «постановка управленческих решений не соответствует реалиям»⁵.

3. Цели управления в теории управления, в менеджменте и управлении социальными системами

В научной литературе существует множество определений понятия управления.

В менеджменте, как было показано выше, управление обычно определяется как исполнение функций менеджмента [4, с. 38; 5, с. 34; 6, с. 57], что, строго говоря, не является определением, а лишь описывает основное содержание управления организацией (социальным объектом).

В теории управления под управлением обычно понимается «процесс организации деятельности объекта управления субъектом управ-

⁵ Копалкина Е. Сомнения на трех уровнях // РБК. 16.01.2018. <https://www.rbc.ru/newspaper/2018/01/17/5a5dc0879a7947b7348f2440>.

ления для достижения поставленных целей» [8, с. 10]. Цель выступает как субъективный образ желаемого результата ожидаемой деятельности [9, с. 9]. При такой постановке вопроса выбор цели оказывается за пределами процесса управления – предполагается, что цель известна *a priori*, до начала управления. Это может быть верным в отношении управления техническими системами: садясь за руль, водитель должен знать, куда он едет.

При управлении организациями (социальными системами) конкретные цели управления заранее неизвестны, их только предстоит сформулировать, и целеполагание выступает первым шагом функции планирования, а формулирование целей выступает первым решением⁶, которое должно быть принято среди множества решений по управлению компанией: «первым и, может быть, самым существенным решением при планировании будет выбор целей организации» [4, с. 262].

Как отмечалось выше, из практики управления известно, что принятые решения, в том числе в отношении цели управления, могут оказываться ошибочными. Истории известно множество примеров, когда коммерческая организация (компания) разорялась и прекращала свое существование (или терпела крупные убытки) в результате успешного исполнения принятого решения (в том числе решения относительно целей развития данной компании) – потому что решение было ошибочным.

Пример 1. *Вспомним историю компании Kodak: в 1976 г. компания занимала 90% рынка пленки и 85% рынка камер в США⁷. В 2000-х годах она уступила пальму первенства таким компаниям, как Sony, Canon и Nikon. Положение компании в то время недвусмысленно иллюстрирует тот факт, что в апреле 2004 г. ее акции были исключены из состава индекса Dow Jones Industrial Average. В 2012 г. компания была вынуждена объявить о банкротстве⁸. В том же 2012 г. компания на закрытом аукционе продала пакет патентов, которые делали Kodak уникальным игроком на рынке работы с изображением. При этом первый прототип цифрового фотоаппарата был создан еще в 1976 г. и запатентован в 1978 г. инженером компании Kodak Стивенем Сассоном. В чем же дело? И в 1976 г., и позднее руководство Kodak считало производство цифровой техники неперспективным, и каждый раз, когда заходил вопрос о развитии цифровых технологий, принималось негативное решение, – вплоть до середины 1990-х годов. В то же время, еще в 1988 г., компания Fuji вышла на рынок со своим полностью цифровым фото-*

⁶ Первым решением в каждом управленческом цикле.

⁷ <https://onlinepatent.ru/journal/istoriya-kodak>.

⁸ <https://buduysvoe.com/ru/publications/kodak-istoriya-o-gromkih-uspehah-i-neudachah>.

аппаратом (DS-1P). Время было непоправимо упущено. Ставка руководства компании на традиционные фотоаппараты и пленку оказалась ошибочной, как и принятые по этому поводу решения.

В этом контексте представляются важными несколько моментов.

1. Что означает *ошибочность решения*? Ошибочность относительно чего? Ошибочность означает наличие некоего иного критерия за пределами процесса управления, более базового, первичного по отношению к процессу управления в целом и к принятию данного управленческого решения в частности. Что же это за критерий? При внимательном чтении фундаментальных трудов по менеджменту выясняется, что в качестве критерия выступают цели самой организации (сами авторы не акцентируют на этом внимание): «менеджмент – это эффективное и производительное достижение целей организации посредством планирования, организации, руководства и контроля организационных ресурсов» [5, с. 34]; «организация считается добившейся успеха, если она добилась своей цели» [4, с. 47]. Р. Дафт вообще определяет организацию как «имеющее специально созданную структуру социальное образование, деятельность которого подчинена определенной цели» [5, с. 38]. «Подчинение цели значит, что каждая организация должна приносить определенный результат: прибыль (Microsoft), увеличение доходов членов организации (профсоюзное объединение), удовлетворение духовных (церковь) или социальных (студенческий клуб) потребностей» [5, с. 38].

Таким образом, у каждой организации, у каждого социального организма, у каждого социального института есть имманентная ему цель, цель его существования, его предназначение или его функция, то, ради чего он создается, существует и развивается. «Целевое начало в деятельности организации возникает потому, что организация – это объединение людей, преследующих определенные цели. Люди создают организации для того, чтобы с их помощью решать свои проблемы. Это значит, что с самого начала организации имеют определенную целевую ориентацию. Далее, люди входят в организации для того, чтобы за счет этого получать для себя определенный результат» [10, с. 35]. Иначе люди не тратили бы свои силы и ресурсы на поддержание существования (и развития) этой организации или института.

Если говорить точнее, то «организация сама по себе не имеет и не может иметь целей. Цели имеют отдельные люди, которые пытаются с помощью организации достичь их» [10, с. 35]. Как отмечалось выше, акционеры организуют коммерческие компании для получения прибыли (доходов), а студенты организуют клуб для удовлетворения социальных потребностей). Именно поэтому мы можем говорить о наличии у организации (института) собственных целей (интересов). Поэтому далее мы будем говорить о целях организации (института)

как о «конкретном состоянии отдельных характеристик организации, достижение которых является для нее желательным и на достижение которых направлена ее деятельность» [10, с. 38].

Вышесказанное относится также и к институту государства. Данный случай будет проанализирован ниже, в п. 8.

Исходя из этого, именно (имманентная) *цель организации, ее предназначение, ее функция выступают критерием корректности или ошибочности решения, принимаемого в процессе управления. Другими словами: именно отношение принятого решения к цели организации и ее достижению и определяет, насколько это решение оказалось корректным или ошибочным. Наилучшим решением является то, которое «позволяет добиться результата, в наибольшей степени соответствующего целям и ценностям организации при использовании наименьшего объема ресурсов» [5, с. 332]⁹.*

Соответственно, *основная цель любого управленческого решения (в социальных системах) – обеспечить (посредством принятия и исполнения данного решения) максимально возможное достижение целей организации. Другими словами, принять такое решение, исполнение которого в максимальной степени содействовало бы достижению целей организации (объекта управления).*

2. На практике *цель управления (цель, сформулированная в результате принятия решения) далеко не всегда идентична целям управляемой организации, в частности, потому, что в конкретных обстоятельствах в качестве целей управления чаще всего выступают конкретные задачи, наиболее способные в данный момент содействовать достижению целей организации, или решение конкретных проблем, препятствующих достижению целей организации.*

***Продолжение примера 1.** Пример компании Kodak, приведенный выше, является прекрасной иллюстрацией данного тезиса: перед руководством компании стояла дилемма относительно перспектив развития товарного ряда компании (развивать или не развивать цифровые средства фотосъемки), в результате в качестве цели управления на тот период было выбрано развитие торговли «традиционными» фототоварами. В то время как целью коммерческой организации, каковой, несомненно, является компания Kodak, является устойчивое и долгосрочное получение прибыли [5, с. 38; 11]. Руководство Kodak'a решило, что, торгуя традиционными фототоварами, компания получит большую прибыль.*

⁹ Это в «стандартном случае», т. е. когда целью управления является развитие организации. В практике бывают случаи, когда целью управления является сознательное прекращение деятельности организации, ее разрушение.

Несовпадение целей схематично изображено на рис. 1: цель организации попасть из точки A_0 (текущее состояние организации) в точку $A_{ц}$ (цель организации), однако цель управления A_1 (цель, сформулированная в результате принятия решения) оказывается отличной от $A_{ц}$. Это несовпадение может иметь место в силу самых разных причин (например, недостатка ресурсов). В этих терминах выбор цели управления (точки A_1) должен быть таков, чтобы A_1 была, с одной стороны, достижимой, а, с другой – максимально близкой к точке $A_{ц}$.

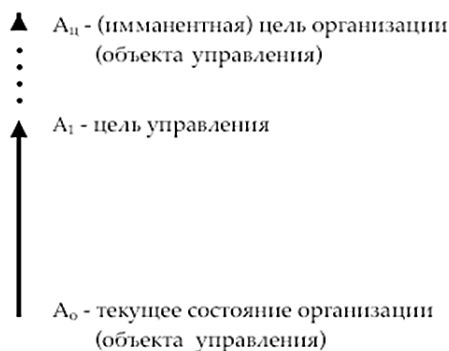


Рис. 1. Несовпадение (имманентной) цели организации и цели управления

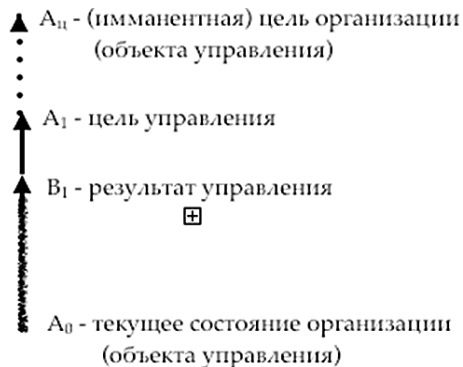


Рис. 2. Несовпадение цели организации, цели управления и результата управления

Кроме того, на практике цель организации (или подразделения организации, или социального института) $A_{ц}$ обычно представляет собой не точку, а вектор, направление, например: цель отдела продаж – *максимальное* увеличение объема продаж, цель здравоохранения – обеспечение *максимальной* продолжительности жизни и здоровья населения страны, и т. п.

3. Однако принять решение о цели управления недостаточно – нужно суметь его реализовать. Поэтому в действительности важным является не только и не столько принятие управленческого решения, выбор цели (A_1), сколько результат реализации этого решения, то, где, в какой точке окажется организация по итогам исполнения этого решения (назовем эту точку V_1), и как положение V_1 соотносится с целью организации $A_{ц}$ (см. рис. 2). И выбор цели (A_1), с этой точки зрения, является лишь средством для того, чтобы организация оказалась в точке V_1 .

Таким образом, при управлении социальными системами можно выделить *две цели*, и эти цели далеко не всегда совпадают: имманентная *цель социального (управляемого) объекта*, его предназначение – и *цель управления*, являющаяся результатом принятия решения на стадии целеполагания.

4. Лучшие и худшие, корректные и ошибочные цели управления. Многокритериальность целей

Не всякая управленческая цель (цель как результат целеполагания, как первый шаг процесса управления) хороша: если достижение цели управления не содействует или не обеспечивает достижение (имманентных) целей управляемого объекта (организации, социального объекта, института), цель управления можно рассматривать как ошибочную (даже если формулировка цели выглядит благообразно).

В этой связи управленческие решения можно классифицировать на *корректные* и *ошибочные* [12, с. 20]: исполнение корректных содействует достижению целей объекта управления, а исполнение ошибочных не содействует достижению этих целей или даже ухудшает положение объекта управления по сравнению с исходным состоянием, препятствует достижению данных целей.

Иллюстрацию этого случая можно найти на рис. 3: здесь решения A_1 и A_2 – корректные, поскольку их реализация содействовала достижению целей организации (так как длины отрезков $B_1A_{ц}$ и $B_2A_{ц}$ меньше длины отрезка $A_0A_{ц}$). Решение же B_3 – ошибочное, поскольку длина отрезка $B_3A_{ц}$ больше длины отрезка $A_0A_{ц}$, то есть по итогам реализации решения A_3 организация оказалась «дальше» от цели, чем была.

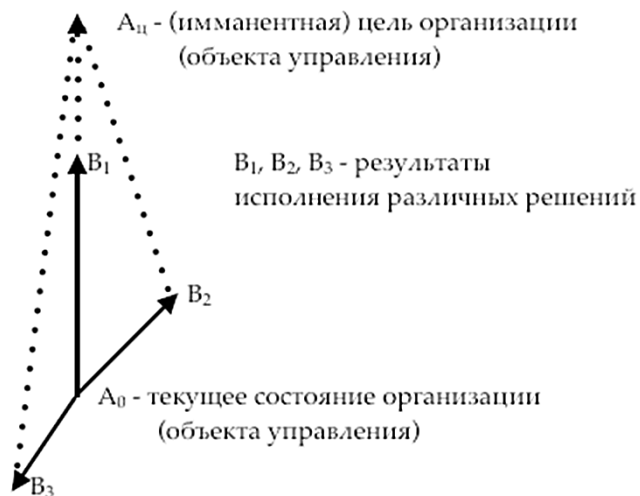


Рис. 3. Правильные и ошибочные, лучшие и худшие управленческие решения и их результаты

Из этого же следует, что управленческие решения можно ранжировать друг относительно друга на *лучшие* и *худшие*: исполнение лучших решений в большей степени содействует достижению целей организации (объекта управления) по сравнению с худшими. На рис. 3 реше-

ние A_1 лучше решения A_2 , поскольку по итогам реализации решения A_1 организация оказалась в точке B_1 , – ближе к цели организации $A_{ц}$, чем по итогам реализации решения A_2 (в точке B_2): ведь длина отрезка $B_1A_{ц}$ меньше длины отрезка $B_2A_{ц}$.

Хотя на практике ранжирование управленческих решений может оказаться не совсем простым делом, прежде всего, в силу того, что управляемый (социальный) объект может иметь несколько целей одновременно (так, на рис. 3 изображена двумерная цель), и поэтому ранжирование, с учетом разнокачественности задач, превращается в многокритериальную задачу.

Так, при управлении социально-экономическими объектами одинаково важным является весь спектр и социальных, и экономических целей, при этом может быть необходимым одновременно учитывать и, например, экологические требования.

Пример 2. В качестве показательного примера необходимости учета всей совокупности критериев при формулировании целей управления социальными системами можно привести строительство оросительных каналов в Средней Азии, осуществленное во второй половине XX в. с целью увеличения возделываемых площадей и повышения урожайности местных сельскохозяйственных культур (прежде всего хлопка). Экономические задачи на тот момент были успешно решены, однако вскоре это привело к катастрофическим экологическим и социальным последствиям: к обмелению и последующему высыханию Аральского моря, к засолению и заболачиванию обширных площадей пахотных земель и, как следствие, к значительному снижению уровня жизни и росту заболеваемости местного населения.

5. Стратегические и операционные цели управления

Общеизвестно, что цели управления должны быть SMART (Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time bound), то есть конкретными, измеримыми, достижимыми, уместными и привязанными ко времени, – это сформулировал Д. Доран еще в 1981 г. [13, с. 35–36]. Это необходимое условие реализуемости управления: исполнители должны знать, что они должны делать (конкретность) в привязке ко времени (сегодня нужно делать это, а завтра – то), с точным указанием количества (сегодня нужно произвести 10 шт. товара А, а завтра – 20 шт. товара Б), при этом они должны быть обеспечены необходимыми ресурсами (необходимым сырьем, нужными станками). В противном случае, без такой определенности, любое решение становится нереализуемым.

Однако цели управления, формулируемые с самого начала, в результате первичного целеполагания, обычно носят качественный характер, например:

- для компании А – в ближайшем будущем постараться выйти на рынок страны X с товарами группы Y;
- для компании Б – продолжать торговать «традиционными» фототоварами и начать разработку цифровой фототехники;
- для здравоохранения: обеспечение максимальной продолжительности жизни и здоровья населения страны;
- для страны (Российской Федерации) – «Сохранение населения, здоровье и благополучие людей»¹⁰.

Иногда целью является не положительный результат («достижение»), а решение некоторой проблемы. Например, в «Едином плане...» в качестве отдельных целей выступают «Снижение смертности»¹¹ и «Ликвидация наиболее опасных объектов накопленного вреда окружающей среде и экологическое оздоровление водных объектов, включая реку Волгу, озера Байкал и Телецкое»¹².

Цели, формулируемые на этапе первичного целеполагания, обычно носят долгосрочный характер, а по содержанию являются самыми потенциальными или самыми критичными с точки зрения развития организации (института) и достижения ее цели. Обычно такие цели называются *стратегическими*.

Соотношение стратегических и операционных целей:

- стратегические цели обычно носят *качественный* характер и должны быть *принципиально достижимы*, операционные цели должны обладать свойствами SMART, то есть быть *конкретными, измеримыми, достижимыми, уместными и привязанными ко времени*;
- операционные цели используются вместо стратегических прежде всего потому, что в силу их свойств (измеримости, привязки ко времени) их исполнение легко контролировать;
- обычно операционная цель формулируется в виде значений набора показателей (индикаторов), причем это происходит намного позднее формулирования стратегических целей;
- выбор индикаторов операционных целей должен быть таков, что достижение целевых значений операционных целей при помощи выбранных стратегий (мероприятий) в конце концов должно обеспечивать достижение стратегических целей [14, с. 112], решение соответствующих задач или проблем;

¹⁰ См. «Единый план по достижению национальных целей развития РФ на период до 2024 года и на плановый период до 2030 года», утвержден Распоряжением Правительства РФ от 01.10.2021 № 2765-р, с. 16 (далее – «Единый план...»).

¹¹ Там же, с. 27.

¹² Там же, с. 19.

– достижение целевых значений операционных целей по итогам планового периода может обеспечивать лишь частичное достижение стратегических целей. Например, если стратегическая цель некоей компании – занять лидирующие позиции на рынке товара А, то в качестве операционной цели может выступать повышение доли компании на рынке с текущих 31 до 34% к концу года.

Сферы ответственности для исполнителей (включая менеджеров среднего и нижнего уровня) и руководителей (высшего звена) различаются: исполнители и менеджеры нижнего и среднего уровня отвечают за исполнение операционных целей, в то время как ответственность высшего руководства организации (института) – достижение стратегических целей. Если в процессе реализации решения руководство понимает, что исполнение текущих решений (достижение текущих операционных целей посредством избранной стратегии) не обеспечивает достижение стратегических целей, то оно должно инициировать пересмотр стратегии и, как следствие, операционных целей до окончания текущего периода.

6. Качество управления, качество управленческих решений и качество исполнения решений

В экономике под *качеством* понимается «совокупность свойств, признаков продукции, товаров, материалов, услуг, работ, обуславливающих их способность удовлетворять потребности и запросы людей, соответствовать своему назначению и предъявляемым требованиям» [15]. Последний признак является весьма существенным: «Качество определяется мерой соответствия товаров, работ, услуг условиям и требованиям стандартов, договоров, контрактов, запросов потребителей» [15]. Качество продукции – это *степень соответствия* требованиям и стандартам, а в общем случае – *своему предназначению*.

Опираясь на данное определение, можно распространить понятие «качество» на управление и управленческие решения.

В общем случае *качество управления* – это *мера соответствия результатов управления цели (предназначению) и интересам организации (института)*.

Пример 3. В качестве иллюстрации можно привести пример недавнего реформирования науки. 29 марта 2018 г. президент РАН А.М. Сергеев заявил, что «этап реформирования академического сектора науки завершился, Российская академия наук (РАН) перешла в постреформенный этап»¹³. Официальной оценки проведенной реформы, насколько нам

¹³ Никольский А. Президент РАН заявил о завершении реформирования академии // ТАСС. 29.03.2018. <http://tass.ru/nauka/5077550> (дата обращения: 30.07.2022).

известно, так и не последовало. Но завершение реформы, наверное, означало, что правительство результатами реформы удовлетворено – иначе она бы продолжалась. Однако результаты опроса академиков, членов-корреспондентов и профессоров РАН показали, что по итогам реформы «положение дел в российской науке ухудшилось» [16]. Что это означает? Что результаты реформы, то есть результаты управления не соответствовали целям (предназначению) общественного института. На основании этого несоответствия качество управления при реформировании науки можно характеризовать как отрицательное.

И наоборот, если по итогам управления организация или институт лучше исполняют свои функции, компания становится более устойчивой и конкурентоспособной, можно говорить о положительном качестве управления.

В конкретных прикладных случаях, для оценки качества управления при решении конкретных управленческих (стратегических) задач качество управления оценивает степень достижения стратегической цели (решения поставленной задачи или решения проблемы) при условии соответствия стратегической цели интересам (предназначению) организации (института).

Пример 4. Так, в результате реализации государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» должна быть снята острота жилищной проблемы в стране, должны быть обеспечены жильем прежде всего нуждающиеся семьи – не имеющие жилья, проживающие в аварийном и непригодном для проживания жилье, проживающие в слишком тесном жилье. Если это произойдет, качество управления данной государственной программой можно будет характеризовать как высокое.

Таким образом, в случае решения конкретных стратегических задач управление можно назвать качественным, если выполняются два условия:

1. Результаты управления (реализации управленческих решений) соответствуют интересам (предназначению) организации (института), и по итогам управления организация (институт) стала лучше исполнять свои функции. Формально: чтобы расстояние $B_1A_{Ц}$ было меньше, чем расстояние $A_0A_{Ц}$. Это предварительное необходимое условие для того, чтобы судить о качестве управления. Если это условие не выполняется, то качество управление оценивается как отрицательное, и нет необходимости переходить ко второму пункту (как в случае примера 3 о реформировании науки, приведенном выше).

2. Стратегическая цель управления достигнута, поставленная задача управления решена. Формально: чтобы расстояние B_1A_1 было равно нулю.

2а. В случае, если осуществляется оценка качества управления на промежуточном этапе, когда стратегическая цель еще не достигнута,

организация должна «двигаться в направлении цели» с предусмотренной скоростью. Формально: чтобы расстояние B_1A_1 , стало меньше, чем расстояние A_0A_1 .

Поскольку управление делится на две фазы – на принятие управленческих решений и исполнение решений, то показатель *качества управления* оценивает результат процесса управления целиком, его обеих фаз – и принятия решения, и исполнения решения и, соответственно, *складывается из двух составляющих – качества (принятых) управленческих решений и качества исполнения этих решений*.

Для того чтобы понять, каково было качество управленческих решений и каково было качество исполнение этих решений, необходимо проанализировать разницу между фактическим положением организации по итогам выполнения решений и ее стратегической целью (формально: отрезок A_1B_1) и понять, какая доля этого расхождения образовалась за счет низкого качества управленческих решений, а какая – за счет недолжных или неквалифицированных действий исполнителей. Однако в действительности несовпадение точек A_1 и B_1 , определяющих качество управления, обуславливается тремя, а не двумя причинами (см. рис. 4):

1. Действием *непредсказуемых*¹⁴ факторов, имеющих характер непреодолимой силы в отношении данной организации (например, землетрясением, или визитом Нэнси Пеллоси на Тайвань, или началом специальной военной операции), – на рис. 4 это отрезок D_1A_1 .

2. Действием *предсказуемых* (ожидаемых, вероятных) или имеющих место факторов и рисков, которые должны были, но фактически не были учтены при принятии решения, выборе стратегии и установке операционных целей, – на рис. 4 это отрезок C_1D_1 .

3. Недолжным исполнением принятых решений (некачественной или неквалифицированной работой и ошибками исполнителей) – на рис. 4 это отрезок B_1C_1 .



Рис. 4. Три составляющих, определяющих качество управления.

¹⁴ Все предсказуемые факторы должны учитываться при принятии решений о стратегической цели, стратегии и операционных целях.

Для определения, каковым было качество управленческих решений и качество исполнения этих решений, требуется оценить, какое конкретно влияние оказали три вышеуказанные фактора (причины) на фактическое положение организации.

Это отнюдь не гипотетически-теоретическая постановка вопроса, это отражение реальной практики: во многих компаниях по итогам каждого отчетного периода (ежемесячно) даже на уровне исполнителей обязательно проводится анализ/выверка (*reconcillation*) того, почему, за счет каких факторов (как отрицательных, так и положительных) имело место расхождение между значением операционной цели и фактическим значением соответствующего индикатора. Аналогичная работа проводится на уровне руководства компании, но уже для понимания причин расхождения между стратегической целью и фактическим положением компании.

Таким образом, корректно оценить качество управления обычно можно лишь *post factum* [6, с. 87], исходя из фактического результата управления, который позволяет судить, были ли учтены в соответствующем решении факторы риска, «подводные камни», соответствовало ли оно тенденции развития событий, etc., и должным ли образом данное решение исполнялось.

В научной литературе наблюдается достаточно большой разброс мнений относительно причин неудач при реализации решений (стратегий) [17, с. 156-158]. Так, по оценкам У. Кичеля, лишь около 10% хорошо сформулированных стратегий фирм было успешно реализовано [18, р. 38]. Ф. Кэррол и Ч. Муи, анализирувавшие 750 крупнейших ошибок в бизнесе, пришли к выводу, что в 46% случаев причина провалов компаний кроется на стадии создания стратегии (то есть принятия решений) [19]. А вот Р. Чаран и Дж. Колвин полагают, что в 70% случаев проблемы компаний связаны именно с плохим исполнением стратегий/решений [20]. Р. Хоффман и Э. Макроберт, говоря о причинах неудач с исполнением стратегий, полагают, что 1% можно связать с несчастливым стечением обстоятельств (то есть действием непреодолимых сил), 15% – с внутренними трудностями, обусловленными внешними факторами, а 52% – с внутренними проблемами компаний, находящимися в сфере контроля менеджеров (то есть недолжным исполнением) [21].

- Таким образом, *управленческое решение является качественным*, если:
- исполнение данного решения соответствует цели (предназначению) организации (института), ее интересам, решение исполнимо, и его исполнение позволяет организации лучше реализовать свое предназначение по сравнению с текущей ситуацией (формально: расстояние B_1A_{II} меньше расстояния A_0A_{II});
 - предложенное решение позволяет решить поставленную задачу или существующую проблему.

Соответственно, при *сравнении решений*: решение A_1 можно назвать более *качественным* по сравнению с другим решением A_2 , если реализация решения A_1 в большей степени отвечает интересам (предназначению) организации (института), чем реализация решения A_2 .

Мерой качества управленческого решения выступает расстояние C_1D_1 на рис. 4 – то, насколько реализация этого решения способна решить поставленную задачу или существующую проблему, а также то, насколько в этом решении учтены многообразные факторы риска. Качественное решение всегда исполнимо (за исключением действия факторов формажорного характера).

Исполнение решения можно назвать качественным, если оно исполнено добросовестно и квалифицированно, и, таким образом, реализован весь потенциал, заложенный в управленческом решении. Формально: если расстояние B_1C_1 равно нулю.

7. Качество управления и результативность управления через призму управленческих решений

Для оценки качества управления необходимо оценить два критерия:

- соответствие результатов управления цели и интересам (предназначению) организации (института);
- соответствие результатов управления стратегической цели (решения поставленной задачи или решения проблемы).

Оба эти критерия обычно носят качественный характер, оценивать их сложно, существует множество способов оценки, и поэтому результаты оценки обычно неоднозначны. Это одна из причин, почему в текущей практике управления в качестве критерия успешности используется *результативность, степень достижения операционных целей* (набора показателей (индикаторов) с заданными целевыми значениями), которые легко контролировать, чего не скажешь о контроле стратегических целей.

Однако показатель *результативности* относится только к части процесса управления, к его завершающей фазе, и оценивает только результат исполнения принятого решения, рассматривая операционную цель управления как данность, хотя операционная цель – результат ранее принятого решения.

В итоге происходит малозаметная, но весьма существенная подмена: *показатель результативности управления оценивает достижение операционной цели управления, в то время как целью управления является достижение стратегической цели (при условии ее сонаправленности с целью управляемого социального объекта). Достижение целей объекта управления и стратегических целей организации при использовании показателя результативности во внимание не принимается.*

Особенно критичным использование результативности в качестве меры успешности управления оказывается в случае ошибочного решения относительно стратегической (или операционной) цели управления: при успешном исполнении принятого решения и достижении операционной цели управление квалифицируется как успешное – при том, что цель организации (и стратегическая цель управления) оказываются недостижимыми.

8. Качество государственного управления

В контексте вышесказанного: для того чтобы говорить о качестве управления (организацией, институтом), необходимо сначала определить, в чем заключается цель существования организации или института, ее/его предназначение. В случае государственного управления речь идет о цели, смысле существования и предназначении государства. Это сложный вопрос, выходящий далеко за границы экономической тематики, но в рамках данного исследования невозможно его опустить, поэтому мы вынуждены его затронуть.

Кратко: у любого государства можно выделить две группы задач, характеризующих его предназначение, – внешние и внутренние.

Внешние задачи сводятся как минимум к обеспечению национальной безопасности (иначе страна оказывается завоеванной и перестает существовать как независимая политическая единица). Для обеспечения должного (конкурентоспособного по сравнению с потенциальными противниками) уровня обороноспособности требуется конкурентоспособная экономика и высокое качество человеческого капитала. То есть обеспечение национальной безопасности зависит от социально-экономического развития.

Внутренние задачи – это задачи обеспечения интересов основных стейкхолдеров – как правителей (например, монархов) и правящего класса, так и населения. В разных экономических и политических системах политические и экономические взаимоотношения между этими группами могут весьма существенно различаться, как и распределение интересов стейкхолдеров между собой, но общим остается одно: как было показано М. Олсоном, если правители/правящий класс имеют долгосрочные ориентиры, для обеспечения собственного благополучия они заинтересованы в социально-экономическом развитии страны, повышении конкурентоспособности ее экономики, развитии человеческого капитала, etc. Изменение горизонта мышления (превалирование сиюминутных интересов) тут же отражается на содержании интересов – заинтересованность в социально-экономическом развитии страны резко падает [22, с. 170–171].

Таким образом, основным средством для решения и внешних, и внутренних задач выступает социально-экономическое развитие: чем

быстрее развивается страна, чем она сильней, тем успешней решаются и внешние, и внутренние задачи, тем более полно удовлетворяются интересы основных стейкхолдеров – и правителей/правлящего класса, и населения. Поэтому в самом общем виде *основная задача государственного управления – сохранение общества и его поступательное развитие* [12, с. 21], *другими словами – усиление страны, максимальное содействие ее социально-экономическому развитию*. В этом состоит основной интерес государства (страны)¹⁵. Это подтверждается тем фактом, что, согласно ст. 7 Конституции РФ, Российская Федерация является социальным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Текущая политическая ситуация также подтверждает верность такой постановки вопроса.

Задачи государственного управления могут решаться двояким образом:

- (непосредственно) содействуя поступательному социально-экономическому развитию;
- решая существующие проблемы и устраняя препятствия на пути этого поступательного развития.

Для обеспечения системности решения задач государственного управления выделяются государственные функции. В частности, к ним относятся политическая (в том числе внешнеполитическая), экономическая, социальная, экологическая, национальной безопасности и др.

Поэтому *в самом общем виде, качество государственного управления является мерой соответствия результатов управления интересам, целям и задачам страны, а также содействию реализации государственных функций и решению государственных и общественных проблем (проблем страны)*. Другими словами, *качество государственного управления определяется мерой содействия социально-экономическому развитию страны*.

В частных конкретных случаях, при анализе решения какой-либо конкретной государственной задачи, качество государственного управления – это степень решения поставленной стратегической задачи (достижения качественной цели, решения проблемы) – при условии, что и данная задача, и полученные результаты соответствуют государственным интересам, то есть интересам страны и общества.

Результативность в государственном управлении – это степень достижения плановых значений индикаторов, зафиксированных в документах государственного управления, то есть степень достижения операционной цели, качество исполнения ранее принятого решения.

¹⁵ Считаю важным подчеркнуть, что государственные интересы – это интересы страны и общества, а не интересы государственного аппарата или отдельных лиц.

Почему мы акцентируем внимание на качестве государственного управления, в то время как о качестве управления в бизнесе никто особо не говорит? Механизмы управления в государственном управлении существенно различаются от управления бизнесом, даже при управлении компаниями с государственным участием и, тем более, при решении разнообразных государственных задач и проблем, обеспечении государственных интересов. Самыми значимыми представляются два отличия:

- владельцы (акционеры) компаний лично непосредственно заинтересованы в долгосрочном успехе компании, поскольку от этого зависит их личное благосостояние, они «держат руку на пульсе» и в случае, если ситуация развивается неблагоприятно, стратегическая цель не достигается, тут же принимают меры; лица, представляющие государство и принимающие решения от имени государства, далеко не всегда оказываются людьми с государственным мышлением, и их личный интерес далеко не всегда совпадает с государственным. Это не означает, что они обязательно будут принимать решения в свою пользу, но мотивация бороться и во что бы то ни стало добиваться реализации государственных интересов у них может быть слабее;
- деятельность компании законодательно регламентируется в основном внешне, внутренние регламенты устанавливаются большей частью руководством компании, их намного меньше, чем в государственных органах, и они остаются чрезвычайно гибкими и при необходимости легко меняются ради улучшения управляемости компанией. Государственное управление, напротив, сильно регламентировано, чаще всего на законодательном уровне, и поэтому чрезвычайно ригидно: чтобы изменить регламент в государственном управлении, часто требуется изменить закон.

Если качество управления компанией оказывается низким, она разоряется, и ее «место под солнцем» тут же занимают другие, более конкурентоспособные компании, – это один из механизмов содействия конкуренции техническому и иному прогрессу. Если имеет место низкое качество государственного управления, на кону оказывается судьба страны, а судьбой страны рисковать недопустимо.

Именно поэтому те проблемы, которые в бизнесе решаются «автоматически», в отношении государственного управления требуют теоретического осмысления и дополнительных усилий по их реализации на практике.

В качестве примера рассмотрим частный случай управления государственными программами.

9. Анализ качества управленческих решений при управлении государственными программами (на примере государственной программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности»)

Иллюстрацией разницы между категориями результативности и качества в ГУ может служить «Единый план...», а также входящие в его состав государственные программы. Так, в качестве (стратегической) цели государственной программы (далее – ГП) «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» выступают четыре задачи, три из которых – качественные: «формирование в гражданских отраслях промышленности Российской Федерации глобально конкурентоспособного сектора (1) с высоким экспортным потенциалом (2), обеспечивающего достижение национальных целей развития (3) и рост к 2030 году промышленного производства в отраслях обрабатывающей промышленности не менее чем на 45% по сравнению с 2019 г. (4)»¹⁶.

Если мы возьмем одну отрасль¹⁷ данной государственной программы (автомобилестроение), то в качестве операционной цели автомобилестроения в 2021 г. выступает один индикатор – индекс производства автомобилей, прицепов и полуприцепов по отношению к предыдущему году.

Анализ выполнения данной ГП в разрезе автомобилестроения показал, что шесть из семи мер, предусмотренных в качестве средств для достижения операционной цели программы (индекса производства автомобилей), и 99,8% выделяемых средств, по сути, являются стимулированием продаж [23, с. 105]. Однако стимулирование продаж (уже производимых моделей и марок автомобилей) никак не связано с технологическими инновациями, с переходом к высокотехнологичному производству, передовым конструкторским разработкам, с выпуском качественно лучших товаров, то есть с повышением конкурентоспособности отечественного автомобилестроения. Программа de facto не нацелена на решение стратегических задач развития отечественного автопрома и повышения его конкурентоспособности.

О необходимости воссоздания отечественной легкой автомобильной промышленности в программе даже не упоминается. Расши-

¹⁶ Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. №328 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации “Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности”» (в редакции Постановления Правительства Российской Федерации от 2 июня 2022 г. №1012).

¹⁷ В силу ограниченности объема статьи невозможно сосредоточить внимание более, чем на одной отрасли.

рительное (с точки зрения налоговой инспекции, а не с точки зрения национальной безопасности – по месту регистрации юридического лица, а не по составу акционеров и модельному ряду выпускаемой продукции) толкование понятия «российская промышленность» привело к тому, что основными получателями субсидий по линии данной ГП выступали компании, производящие иностранные бренды. Так, в 2020 г. АО «АВТОВАЗ», в то время контролируемый Renault Group, получил от Минпромторга около 40 млрд руб. субсидий, завод ООО «Хёндэ Мотор Мануфактуринг Рус» в Санкт-Петербурге – около 30 млрд руб., калужский завод «Фольксваген Групп Рус» – порядка 22,7 млрд руб.¹⁸

Неудивительно, что по итогам выполнения госпрограммы конкурентоспособность российской автомобильной промышленности¹⁹ практически не повысилась.

Специальная военная операция явилась моментом истины для российского автомобилестроения: в течение двух месяцев остановили производство практически все автомобильные заводы на территории Российской Федерации (Toyota, Volkswagen, Mercedes-Benz, Hyundai, Nissan, BMW, Ford Sollers и Mazda Sollers, Renault и General Motors и др.). «Может показаться, что такие перемены сулят «золотое время» для отечественных производителей. Но новые санкции лишний раз подчеркнули зависимость российского автопрома от иностранных комплектующих и технологий. ... Российские АвтоВАЗ и УАЗ были вынуждены остановить сборочные конвейеры вслед за своими иностранными коллегами. Для сборки автомобилей им не хватает целого ряда компонентов. ... На сегодняшний день в России нет ни одного работающего легкового производства, ... у нас остановилось 100% заводов»²⁰. Renault продала свою долю в АвтоВАЗе российскому НАМИ (Научно-исследовательскому автомобильному и автомоторному институту), где начнут сборку автомобилей под брендом «Москвич». Но опять это будет отнюдь не российская машина: для производства новых «Москвичей» сейчас ищут китайских партнёров²¹.

Вышесказанное означает, что *стратегические цели* ГП «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» в отношении автомобилестроения оказались катастрофически невыпол-

¹⁸ w.gazeta.ru/business/2021/04/23/13570388.shtml.

¹⁹ Российская промышленность – совокупность юридических и физических лиц, зарегистрированных в российской юрисдикции российскими же физическими или юридическими лицами и производящих промышленную продукцию, права на производство которой принадлежат также российским юридическим или физическим лицам.

²⁰ <https://www.sibreal.org/a/avtomobili-v-rossii-stanovyatsya-roskoshyu-/31889035.html>.

²¹ там же.

ненными, а качество управления – чрезвычайно низким. Между тем, согласно «Сводному годовому докладу о ходе реализации и оценке эффективности государственных программ Российской Федерации по итогам 2018 г.», реализация данной ГП была охарактеризована «высокой степенью эффективности», поскольку она была выполнена на 97,2% и заняла таким образом девятое (из 40 мест) по эффективности выполнения государственных программ²². Каким образом так могло получиться? Это произошло потому, что эффективность реализации программы опирается на показатель *результативности* и оценивает достижение *операционной цели* (индекс производства автомобилей), то есть *исполнение ранее принятого решения*. Стратегические цели фигурируют в преамбуле программы, но достижение (или недостижение) стратегических целей на оценку эффективности реализации программы никакого влияния не оказывает.

Такая ситуация (низкое качество управления при высоком качестве (эффективности) исполнения принятого решения) имеет место из-за низкого качества принятых решений.

Анализ документов государственного управления подтвердил правоту теоретического тезиса, приведенного выше. Причинами низкого качества управления российской автомобильной промышленностью в рамках ГП «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» оказалось *низкое качество как минимум трех принятых решений*.

1. Решение в отношении методологии управления государственными программами в целом (а не только ГП «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности»), в соответствии с которым критерием эффективности реализации государственной программы выступает показатель результативности, то есть достижение целевых значений индикаторов (операционных целей) ГП. Достижение (или недостижение) стратегических целей программы на оценку реализации программ никакого влияния не оказывает;

2. Решение относительно операционной цели ГП «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» для автомобилестроения, в качестве которой утверждён индекс производства автомобилей, прицепов и полуприцепов по отношению к предыдущему году, а в качестве средств достижения целевого значения данного индекса – мероприятия по стимулированию продаж, что в принципе не может повысить конкурентоспособность (более подробно это описано в [23]).

²² См.: Сводный годовой доклад о ходе реализации и оценке эффективности государственных программ Российской Федерации по итогам 2018 г. С. 726. pro-grams.gov.ru/Portal/analytics/quarter_report_to_government.

3. Расширительное (с точки зрения налоговой инспекции, а не с точки зрения национальной безопасности – по месту регистрации юридического лица, а не по составу акционеров и модельному ряду выпускаемой продукции) толкование понятия «российская промышленность»²³.

10. Заключение

Согласно действующей методологии государственного управления, критерием успешности государственного управления выступает достижение целевых значений утвержденных индикаторов (являющихся, по сути, операционными целями, т. е. результатами ранее принятых решений). Как было показано выше, использование данного методологического подхода не может решить задачу повышения качества государственного управления.

Это звучит тавтологично, но так оно и есть: для того чтобы повысить качество управления, нужно, чтобы качество управления (то есть достижение стратегических целей и целей организации (интересов страны), а не достижение операционных целей) стало критерием успешности ГУ. Это предполагает как минимум три важных изменения в методологии государственного управления:

1. Операционные цели (индикаторы) продолжают использоваться в государственном управлении, но играют вспомогательную роль на промежуточных стадиях. *Основным критерием успешности управления должно стать качество управления, то есть достижение стратегической цели при условии соответствия этой цели интересам социально-экономического развития страны.*

2. Стратегические цели должны иметь приоритет по сравнению с операционными. *Государственный истеблишмент должен отвечать за достижение стратегических целей (а не операционных) и иметь возможность гибко адаптировать операционные цели в случае, если на промежуточной стадии выясняется, что достижение операционных целей не обеспечивает достижение целей стратегических.*

3. Управление состоит из двух фаз – принятия и исполнения решений. И принятие решений, и исполнение решений осуществляется

²³ В отсутствие производства собственных легковых автомобилей России было выгодней иметь сборочные заводы на своей территории, чем ввозить готовые автомобили, и выплата субсидий являлась одним из средств привлечения иностранных компаний. Это были экономические обоснованные действия, однако они не имели никакого отношения к повышению конкурентоспособности российской промышленности, более того: получателями средств были иностранные автомобильные концерны – конкуренты отечественной автомобильной промышленности. Эти расходы должны были проходить по другой статье.

людьми, обладающими разной квалификацией и разной мотивацией. Поэтому оценивать успешность управления только по исполнению решений – некорректно. Должностными лицами на государственной службе могут приниматься неоптимальные или ошибочные решения. *Для повышения качества государственного управления необходимо, чтобы объектом оценки успешности управления выступало как качество исполнения решений, так и качество принимаемых решений.*

Между тем, согласно существующей методологии государственного управления, принятое (и утвержденное государственной инстанцией) решение рассматривается абсолютно некритично, «как данность», как истина в последней инстанции. Анализ показал, что некоторые из них далеко не оптимальны, и ошибочность некоторых решений является причиной низкого качества государственного управления, например, при управлении государственными программами. Так, «недостижение целей государственных программ неслучайно, в значительной степени обусловлено существующей нормативной конструкцией управления реализацией государственных программ, корпусом действующих нормативных документов (таких как Постановление правительства РФ (далее – ПП) от 2 августа 2010 г. № 588, ПП от 17 июля 2019 г. №903, ПП от 26 мая 2021 г. № 786, Приказа Минэкономразвития от 16 сентября 2016 г. № 582), в которых критерием успешности реализации государственной программы выступают операционные цели (индикаторы) программы, а достижение стратегических целей с успешностью реализации программы никак не ассоциируется. Действие данного корпуса нормативных документов критически снижает качество реализации всех государственных программ, а с октября 2021 г. – еще и «Единого плана...». Это имеет как минимум два следствия:

- стратегические цели государственных программ не достигаются, государственные проблемы не решаются;
- огромные средства²⁴, ресурсы страны и деньги налогоплательщиков тратятся неэффективно, не принося должного эффекта.

Для того чтобы задачи социально-экономического развития были решены, требуется значительное повышение качества государственного управления, которое невозможно осуществить без кардинального повышения качества управленческих решений. Объектом оценки должно быть не только качество исполнения государственных решений, но и качество принимаемых решений.

²⁴ Так, в 2021 г. на выполнение государственных программ предполагалось направить 66% федерального бюджета.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ленчук Е.Б.* Стратегическое планирование как инструмент ускорения социально-экономического развития России // *Экономическое возрождение России*. 2021. №3. С. 25–30.
2. *Кожеева О.В.* Оценка качества управления непубличными компаниями с государственным участием // *Управленческие науки в современном мире*. 2016. №2. С. 4–8.
3. *Мау В.А. и др.* Государственное управление: в поисках результативности: сб. науч. статей (под науч. ред. В. А. Мау и С. Е. Нарышкина). М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2016.
4. *Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента. М.: Дело. 1992.
5. *Дафт Р.* Менеджмент. СПб.: Питер, 2006.
6. *Друкер П.Ф.* Менеджмент. М.: ИД «Вильямс». 2010.
7. *Черных С.И.* Процесс принятия и реализации управленческих решений государства: теория и практика // *ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика*. 2022. № 2. С. 94–110.
8. *Литвак Б.Г.* Управленческие решения. Практикум. М.: Московская Финансово-промышленная академия, 2012.
9. *Новиков Д.А.* Методология управления. М.: Либроком, 2011.
10. *Виханский О.С.* Стратегическое управление. М.: Гардарики, 1998.
11. *Братченко С.А.* Методологические подходы к определению цели управления предприятием // *Менеджмент и бизнес-администрирование*. 2018. № 4. С. 63–78.
12. *Казанцев С.В.* О стратегическом целеполагании // *Страховое дело*. 2020. № 7. С. 16–24.
13. *Doran G. T.* There's a S.M.A.R.T. way to write management goals and objectives // *Management Review*. 1981. Vol. 70. No. 11. Pp. 35–36.
14. *Козлова С.В.* Развитие земельно-имущественных отношений в городах. М.: Наука, 2007.
15. *Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.* Современный экономический словарь. М.: Инфра-М. 1999.
16. Шесть лет реформы Российской академии наук: результаты и перспективы преобразований. Краткий аналитический отчет по результатам опроса академиков, членов-корреспондентов и профессоров РАН. М.: РАН. 2019.
17. *Тамбовцев В.Л.* Внутриорганизационная причина стратегических ошибок / *История управленческой мысли и бизнеса: От стратегем к стратегиям, от стратегического планирования к стратегическому мышлению и озарению*. XIV Международная конференция; Москва, МГУ имени М.В. Ломоносова, Экономический факультет, 1–3 июля 2013 г.: Материалы конференции / Под ред. В.И. Маршева. М.: АПК и ППРО. 2013. С. 155–161.
18. *Kiechel W.* Corporate Strategists under Fire // *Fortune*. 27 December 1982. P. 38.
19. *Carroll P. and Mui C.* Billion Dollars Lessons: What You Can Learn from the Most Inexcusable Business Failures of the Last 25 Years. New York: Portfolio, 2011.
20. *Charan R. and Colvin G.* Why CEO's fail // *Fortune*. 21 June, 1999.
21. *Hoffman R., McRobert A.* Corporate Collapse. An Early Warning System for Leaders, Investors and Suppliers. New York: McGraw-Hill, 1999.
22. *Олсон М.* Диктатура, демократия и развитие // *Экономическая политика*. 2010. №1. С. 167–183.

23. Братченко С.А. К вопросу об управлении государственными программами (на примере государственной программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности») // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2021. № 3. С. 88–108.

REFERENCES

1. *Lenchuk E.B.* Strategic planning as a tool to accelerate the socio-economic development of Russia // The economic revival of Russia. 2021. No. 3. Pp. 25–30. (In Russ.).
2. *Kozhevina O.V.* Assessment of the quality of management of non-public companies with state participation // Managerial sciences in the modern world. 2016. No. 2. Pp. 4–8. (In Russ.).
3. *Mau V.A. et al.* Public administration : in search of effectiveness : sat. sci. articles (under the scientific editorship of V.A. Mau and S. E. Naryshkina). M.: Publishing House "Delo" RANEPА, 2016. (In Russ.).
4. *Mescon M.H., Albert M., Hedouri F.* Fundamentals of management. M.: Delo. 1992.
5. *Daft R.* Management. St. Petersburg: St. Petersburg, 2006. (In Russ.).
6. *Drucker P.F.* Management. M.: Williams Publishing House. 2010. (In Russ.).
7. *Chernykh S.I.* The process of making and implementing managerial decisions of the state: theory and practice // STAGE: economic theory, analysis, practice. 2022. No. 2. Pp. 94–110. (In Russ.).
8. *Litvak B.G.* Managerial decisions. Workshop. Moscow: Moscow Financial and Industrial Academy, 2012. (In Russ.).
9. *Novikov D.A.* Management methodology. M.: Librocom, 2011. (In Russ.).
10. *Vihansky O.S.* Strategic management. Moscow: Gardarika, 1998. (In Russ.).
11. *Bratchenko S.A.* Methodological approaches to determining the purpose of enterprise management // Management and business administration. 2018. No. 4. Pp. 63–78. (In Russ.).
12. *Kazantsev S.V.* On strategic goal setting // Insurance business. 2020. No. 7. Pp. 16–24. (In Russ.).
13. *Doran G.T.* There's a S.M.A.R.T. way to write management goals and objectives // Management Review. 1981. Vol. 70. No. 11. Pp. 35–36.
14. *Kozlova S.V.* Development of land and property relations in cities. M.: Publishing house "Science", 2007. (In Russ.).
15. *Raizberg B.A., Lozovsky L.Sh., Starodubtseva E.B.* Modern Economic Dictionary. M.: Infra-M. 1999. (In Russ.).
16. Six years of reform of the Russian Academy of Sciences: results and prospects of transformation. A brief analytical report on the results of a survey of academicians, corresponding members and professors of the Russian Academy of Sciences. Moscow: RAS. 2019. (In Russ.).
17. *Tambovtsev V.L.* The intra-organizational cause of strategic mistakes / History of managerial thought and business: From stratagems to strategies, from strategic planning to strategic thinking and insight. XIV International Conference; Moscow, Lomonosov Moscow State University, Faculty of Economics, July 1–3, 2013: Materials of the conference / Edited by V.I. Marshev. M.: APK and PPRO. 2013. Pp. 155–161. (In Russ.).
18. *Kiechel W.* Corporate Strategists under Fire // Fortune. 27 December 1982. P. 38.

19. Carroll P. and Mui C. Billion Dollars Lessons: What You Can Learn from the Most Inexcusable Business Failures of the Last 25 Years. New York: Portfolio, 2011.
20. Charan R. and Colvin G. Why CEO's fail // Fortune. 21 June, 1999.
21. Hoffman R., McRobert A. Corporate Collapse. An Early Warning System for Leaders, Investors and Suppliers. New York: McGraw-Hill, 1999.
22. Olson M. Dictatorship, democracy and development // Economic policy. 2010. No. 1. Pp. 167–183. (In Russ.).
23. Bratchenko S.A. On the management of state programs (on the example of the state program "Development of industry and increasing its competitiveness") // Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences. 2021. No. 3. Pp. 88–108. (In Russ.).

Дата поступления рукописи: 03.08.2022 г.

ABOUT THE AUTHOR

Bratchenko Svetlana Anatolievna – Cand. Sci. (Econ.), Senior Researcher at the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
svetlana.bratchenko@gmail.com

ROLE OF THE QUALITY OF MANAGEMENT DECISIONS IN ENSURING THE QUALITY OF STATE GOVERNANCE

In the practice of state governance, the criterion for the success of management is usually effectiveness – the achievement of planned values of a certain set of indicators, which are usually considered as the goal of management. However, the planned values of indicators (operational management goals) are themselves the result of making some managerial decision and, as practice shows, such a decision may be suboptimal or even erroneous (and as a result of achieving the target values of indicators, the situation may not improve, but even worsen, and the task or existing problem will be unsolved). It is shown that the criterion for the quality of management decisions are strategic (qualitative long-term) management goals, if they correspond to the purpose of the organization or institute. The example of the management of state programs (and, in particular, the support for the automotive industry in the state program "Development of Industry and Increasing its Competitiveness") illustrates how low quality of management decisions in state governance can be recognized as highly effective implementation of state programs while the Russian passenger automotive industry remains not only undeveloped and practically not competitive. Moreover, the situation of recent months discovered that it is almost unviable.

Keywords: *decision-making, decision execution, quality of management decision, purpose of the organization, strategic goal, operational goal, quality of state governance, management effectiveness, state program.*

JEL: D21, D78, H11, L2, L3.

И.О. ПРОЦЕНКО

доктор экономических наук, профессор Высшей школы корпоративного управления РАНХиГС, ФГБОУ ВО Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

О.В. ТЕМНАЯ

директор Центра методологии и судебной экономической экспертизы Института экономики естественных монополий РАНХиГС, ФГБОУ ВО Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Д.В. АГАФОНОВ

кандидат экономических наук, заместитель директора Центра экономических исследований инфраструктурных отраслей Института экономики естественных монополий РАНХиГС, ФГБОУ ВО Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

**ОЦЕНКА РОЛИ ПЕРЕКРЕСТНОГО
СУБСИДИРОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ
В ЭЛЕКТРОСЕТЕВОМ КОМПЛЕКСЕ¹**

Ключевой задачей стратегических документов электроэнергетической отрасли является повышение эффективности работы электросетевых предприятий, в том числе за счет решения проблем сокращения объемов перекрестного субсидирования между группами потребителей. Перекрестное субсидирование в электроэнергетике выступает в качестве искусственной ежегодной надбавки к экономически обоснованному тарифу. Она устанавливается в административном порядке государственными институтами для занижения уровня тарифов для населения. Сокращение объемов перекрестного субсидирования в тарифах на передачу электроэнергии может нивелировать риски ценовой дискриминации целой группы потребителей (главным образом промышленности и бизнеса), что должно положительно сказаться прежде всего на финансовом положении энергоемких предприятий. Основная цель статьи – оценка перспектив и возможностей сокращения объемов перекрестного субсидирования. В рамках поставленной цели авторы проанализировали объемы перекрестного субсидирования и его влияние на потребителей. В статье выявлены проблемы практического применения перекрестного субсидирования в российской практике. В заключение авторы предложили меры по совершенствованию проводимой государственной тарифной политики в электросетевом комплексе.

Ключевые слова: тариф на передачу электрической энергии, перекрестное субсидирование, передача электрической энергии, электросетевой комплекс.

JEL: L94, O25, R58.

DOI: 10.52180/2073-6487_2022_4_104_127.

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения научно-исследовательской работы государственного задания РАНХиГС при Президенте РФ.

Введение

Энергетической стратегией России на период до 2035 г. (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации №1523-р от 9 июня 2020 г.) в качестве одной из основных задач для электроэнергетики ставится совершенствование существующей модели хозяйственных отношений и ценообразования на электрическую энергию. Ее неотъемлемой частью сегодня является перекрестное субсидирование в области регулирования услуг по передаче электрической энергии, которое эволюционировало в ходе структурных преобразований в электроэнергетике Российской Федерации. Перекрестное субсидирование как инструмент государственного регулирования электроэнергетики имеет и негативные, и позитивные последствия. С одной стороны, снижение тарифов на услуги распределительного комплекса позволяет сдерживать конечные тарифы на электрическую энергию для населения, формируя так называемую «социальную стоимость» услуг энергоснабжения в бытовом секторе (см., например: [1, с. 278; 2]), а, с другой – за счет перекрестного субсидирования увеличивается тарифная нагрузка на промышленный комплекс. Сформированные ценовые искажения приводят к ухудшению эффективности экономического сектора во многих регионах России.

В настоящее время объем перекрестного субсидирования, закладываемого в тарифы на услуги по передаче электрической энергии, оценивается авторами статьи на уровне 241 млрд руб., что в целом соответствует оценкам отраслевых экспертов. Авторы выявили, что за последние 6 лет фактические объемы перекрестного субсидирования увеличились в 41 субъекте РФ. Вклад перекрестного субсидирования в конечную стоимость энергоснабжения потребителей, не относящихся к группе «население и приравненные к нему категории», варьируется в диапазоне от 17 до 30%, начиная от малого бизнеса и заканчивая предприятиями промышленности [3]. При этом тариф на энергоснабжение населения ниже экономически обоснованной цены в среднем на 34–50% и зависит от применения стандартного либо льготного тарифа для отдельных подгрупп населения.

Снижение уровня перекрестного субсидирования в настоящее время должно рассматриваться как дополнительный фактор формирования сбалансированного пространственного развития Российской Федерации, благодаря которому существуют предпосылки к сокращению межрегиональных различий в темпах экономического развития.

В статье рассмотрены основные аспекты, которые необходимо учитывать при совершенствовании тарифной политики в отношении учета перекрестного субсидирования в тарифах на услуги предприятий электросетевого комплекса.

Результаты проводимой государственной тарифной политики в электросетевом комплексе

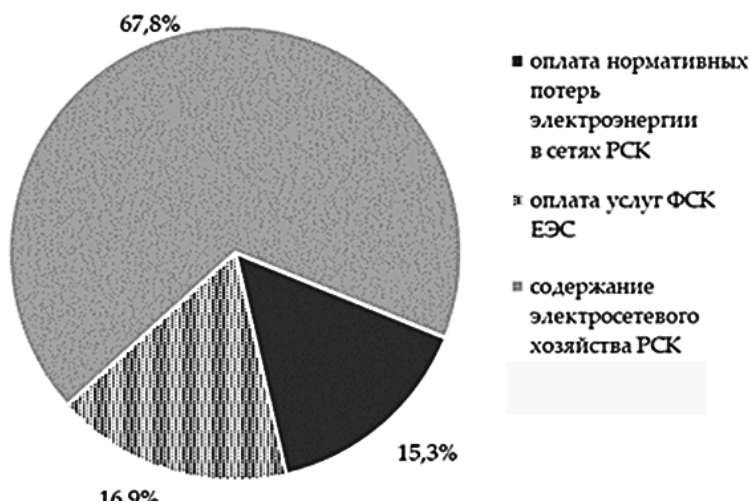
Согласно данным Росстата, средняя стоимость услуг по передаче электрической энергии² в Российской Федерации по итогам 2021 г. составила 1 376 руб./МВт·ч³. Стоимость услуг по передаче электрической энергии складывается из расходов на содержание электросетевого хозяйства и расчетов между смежными сетевыми организациями по индивидуальным тарифам, оплаты нормативных потерь электрической энергии в распределительных сетях (далее – РСК) и оплаты услуг магистрального сетевого комплекса (см. рис. 1).

Услуги распределительного электросетевого комплекса формируют основную часть суммарной стоимости услуг по передаче электрической энергии для потребителей. В 2020 г. его долю в структуре услуг по передаче можно оценить на уровне 83,1%, с учетом расчетов со смежными сетевыми организациями распределительного комплекса по индивидуальным тарифам. При этом в ставку на содержание электрических сетей распределительного комплекса закладывается величина перекрестного субсидирования. По данным Росстата, в 2014–2021 гг. стоимость услуг по передаче электрической энергии выросла на 53% при практически неизменной величине перекрестного субсидирования (см. рис. 2).

Перекрестное субсидирование, с учетом механизмов перераспределения между населением и не относящимися к нему потребителями (далее – прочие потребители), косвенно влияет на рост стоимости услуг по передаче электрической энергии для прочих потребителей. К примеру, рост тарифной нагрузки за счет перекрестного субсидирования мотивирует часть крупных эффективных потребителей переходить на обслуживание к магистральным сетям (ПАО «ФСК ЕЭС»), а также строить собственные генерирующие мощности либо арендовать электростанции. Такой отказ потребителей от услуг территориальных электросетевых компаний приводит к снижению потребления электрической энергии в распределительном электросетевом комплексе при сохранении расходов на содержание объектов сетевой инфраструктуры, что вызывает рост единых котловых тарифов на услуги по передаче электрической энергии (примеры приведены в табл. 1).

² С учетом оказываемых услуг по передаче электрической энергии по магистральным сетям.

³ <https://rosstat.gov.ru/price> (дата обращения: 08.07.2022).



Источник: составлено авторами по: годовой отчет ПАО «Россети» за 2020 г., с. 57. https://rosseti.ru/investors/common/results/doc/Pril2_2021.pdf?ysclid=l6kqtmpr177445022 (дата обращения: 08.07.2022).

Рис. 1. Структура средней стоимости услуг по передаче электрической энергии в РФ в 2020 г.



Источник: составлено авторами по: [4, с. 22], Цены//Росстат. <https://rosstat.gov.ru/price> (дата обращения: 08.07.2022); Обзор ключевых изменений нормативно-правовых актов и методических документов в электроэнергетике//ФАС России. https://upravlenie-gkh.ru/upload/iblock/4b8/prez_21.05.pdf (дата обращения: 08.07.2022).

Рис. 2. Динамика стоимости передачи электрической энергии и величины перекрестного субсидирования за 2014–2021 гг.

**Последствия ухода отдельных потребителей
из распределительного электросетевого комплекса**

Регион	Объект	Прогноз снижения величины полезного отпуска из распределительных электросетей региона	Прогноз темпа роста регионального тарифа на передачу для прочих потребителей
Липецкая область	Строительство утилизационной ТЭЦ-150 МВт для ПАО «НЛМК»	9–16% в 2020 г.	12,5–25%
Чувашская Республика	Аренда ПАО «Химпром» Новочебоксарской ТЭЦ-3 у ПАО «Т Плюс» с 2018 г.	10,3% с 2018 г.	11,50%
Нижегородская область	Подключение к сетям ПАО «ФСК ЕЭС» промышленных площадок АО «Сибур-Нефтехим»	4%	4%

Источник: составлено авторами по: Обзор ключевых изменений нормативно-правовых актов и методических документов в электроэнергетике. ФАС России. https://upravlenie-gkh.ru/upload/iblock/4b8/prez_21.05.pdf (дата обращения: 08.07.2022).

Оценка влияния перекрестного субсидирования на потребителей

Перекрестное субсидирование, увеличивающее тарифы на передачу электрической энергии для прочих потребителей, экономически представляет собой объем необходимой валовой выручки, неравномерно распределяемый по видам напряжения. В настоящее время, по оценкам Минэнерго России, за счет средних и крупных предприятий тариф на услуги по передаче электрической энергии для населения снижен на 32% (см. табл. 2).

Вследствие перекрестного субсидирования реальные ставки тарифов для потребителей, присоединенных к распределительным сетям электросетевого комплекса в диапазоне напряжения ВН (крупные предприятия) и диапазоне напряжения СН2 (средние предприятия), превышают утвержденный (экономически обоснованный) регулируемыми органами величину тарифов на 156% и 18% соответственно. Дополнительная тарифная нагрузка на потребителей напряжения уровня СН1 (крупные и средние предприятия) и напряжения НН (малый бизнес) гораздо ниже. Соответственно, основное финансовое

бремя от перекрестного субсидирования в электросетевой составляющей несут на себе крупные и средние предприятия, которые не присоединены к магистральным сетям ПАО «ФСК ЕЭС».

Электросетевая составляющая и величина перекрестного субсидирования в структуре конечной стоимости электроснабжения потребителей в среднем по России представлены в табл. 3.

Таблица 2

Перекрестное субсидирование в тарифах на услуги по передаче электрической энергии, руб./кВт·ч

Категория потребителей	Уровень напряжения	Экономически обоснованный тариф	Реальный тариф	Перекрестное субсидирование	Перекрестное субсидирование, %
Потребители ПАО «ФСК ЕЭС»		0,32	0,32	0	0
Потребители сетевых компаний распределительного комплекса	ВН	0,45	1,15	0,7	156
	СН1	1,66	1,72	0,06	4
	СН2	1,93	2,27	0,34	18
	НН	2,79	2,94	0,15	5
Население		3,87	2,63	-1,24	-32

Источник: [5].

Таблица 3

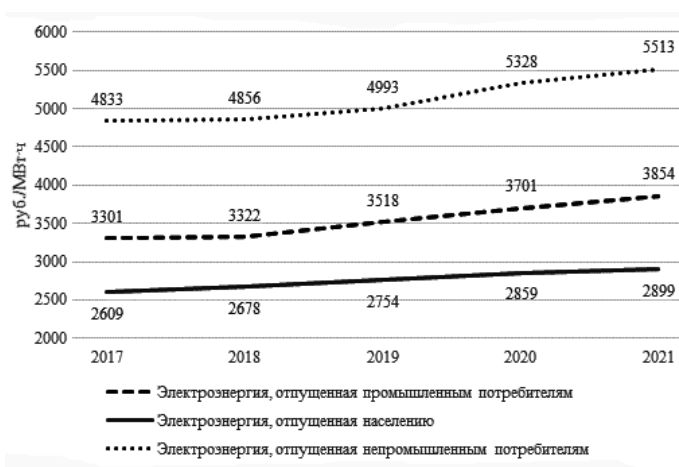
Структура конечной стоимости электрической энергии для потребителей за 2020 г., руб. / кВт·ч

Потребители (уровень напряжения)	Генерация и сбыт	Передача	Надбавки оптового рынка электрической энергии и мощности	Перекрестное субсидирование (сети)	Итого конечная стоимость
МСП (НН)	1,67	2,76	0,8	0,1	5,32
Коммерческие потребители (СН2)	1,66	2,04	0,8	0,5	4,92
Промышленность (ВН)	1,5	0,94	0,8	0,3	3,5
Квалифицированный энергоёмкий потребитель (ПАО «ФСК ЕЭС»)	1,44	0,44	0,8	0,01	2,65

Источник: [6, с. 14].

За рассматриваемый период, с учетом перекрестного субсидирования, в тарифах на услуги по передаче электрической энергии доля электросетевой составляющей для потребителей низкого и среднего напряжения не опускалась ниже 50%. В отличие от сбытовых надбавок и инфраструктурных платежей пересмотр стоимости услуг по передаче электрической энергии критически воспринимается участниками рынка электрической энергии. Концепцией тарифного регулирования в России предусмотрено сдерживание роста тарифов, где индикативом роста стоимости услуг предприятий электросетевого комплекса рассматривается прогнозная величина инфляции. В связи с этим государственной тарифной политикой в отношении электросетевого комплекса, в том числе в отношении перекрестного субсидирования, уделяется особое, повышенное внимание.

На рис. 3 представлена динамика стоимости электроснабжения для населения, промышленных и непромышленных потребителей⁴ за 2017–2021 гг., по данным Росстата.



Источник: составлено авторами по: Индексы потребительских цен по Российской Федерации в 1991 – 2022 гг. Росстат. https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/ind_potreb_cen_05.html. (Дата обращения: 08.07.2022).

Рис. 3. Средний тариф (цена) электроснабжения потребителей в Российской Федерации за 2017–2021 гг., руб./МВт·ч.

Представленные на рис. 3 данные демонстрируют значительную разницу между ценой электроэнергии для непромышленных потребителей и населения. За период 2017–2021 гг. наблюдается рост раз-

⁴ К данной категории потребителей относятся организации сферы услуг, транспорта, здравоохранения, образовательных и культурных учреждений.

ницы в величине тарифов на электрическую энергию между группами потребителей:

- в 2017 г. цена для непромышленных потребителей была выше, чем средний тариф для населения на 85,2%, в 2021 г. – на 90,8%,
- в 2017 г. цена для промышленных потребителей была выше, чем средний тариф для населения на 26,5%, в 2021 г. – на 33,4%.

Как отмечалось выше, тарифное регулирование в электроэнергетике рассматривается государственными институтами, в том числе как инструмент социальной политики, ориентированный на сдерживание роста тарифов в пределах инфляционных ожиданий. В результате цена электроэнергии для населения в России за последние 5 лет выросла на 11%, для предприятий промышленного комплекса на 17%, для непромышленных на 14%⁵. Одной из причин этого стало перераспределение объемов перекрестного субсидирования. На различных дискуссионных площадках декларируется необходимость сокращения уровня перекрестного субсидирования [7; 8]. Однако цена электроэнергии для населения по-прежнему индексируется ниже официально установленных параметров инфляции, а рост издержек электросетевых организаций сдерживается за счет принимаемых тарифных решений регулятора.

В Российской Федерации для большинства хозяйствующих субъектов в среднем доля затрат на услуги электроснабжения в структуре себестоимости производимых товаров и предоставляемых услуг находится в диапазоне 6–10% (см. табл. 4).

С позиции оптимизации издержек снижение расходов на электроснабжение представляется наиболее существенным для предприятий тяжелой промышленности, где практически у половины предприятий доля расходов на электроснабжение оценивается на уровне 11–20%. Помимо тяжелой промышленности высока доля затрат на электроснабжение в себестоимости легкой и пищевой промышленности. Перекрестное субсидирование как инструмент сдерживания стоимости энергоснабжения в целях поддержки населения, приводит к увеличению стоимости продукции, потребляемой населением.

Перекрестное субсидирование в существующем виде не мотивирует население к энергосбережению: поддержка населения распространяется на всех потребителей данной группы, вне зависимости от дополнительных критериев (уровень жизни, доходы населения, условия проживания и т. д.). При этом, по оценкам Росстата, в 2020 г. численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума

⁵ Индексы потребительских цен по Российской Федерации в 1991–2022 гг. Росстат. https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/ind_potreb_cen_05.html (дата обращения: 08.07.2022).

Таблица 4

Распределение доли затрат на электроснабжение в себестоимости производимых товаров и услуг предприятий различных отраслей экономической деятельности, %

№ п/п	Отрасль	Доля затрат на услуги электроснабжения в структуре себестоимости производимых товаров и предоставляемых услуг			
		0–5%	6–10%	11–20%	21–30%
1	Тяжелая промышленность	21	27,9	41,9	9,2
2	Легкая и пищевая промышленность	36,3	30,9	30,9	1,8
3	Сельское хозяйство	51,6	45,2	3,2	0
4	Сфера услуг, в том числе туризм и общественное питание	53	41,2	5,9	0
5	Сфера торговли	61,1	27,8	11,1	0
6	Строительство	47,6	42,9	9,5	0
7	Прочее	73,9	26,1	0	0
В среднем по России по всем категориям потребителей		33,7	43	19,4	3,6

Источник: [6, с. 25].

составила 17,7 млн человек, или 12,1% от общей численности населения. Общая численность граждан, пользующихся социальной поддержкой при расчетах за жилищно-коммунальные услуги, составляет 33,53 млн человек⁶. Отраслевые эксперты отмечают, что малообеспеченное население, проживающее в старом и аварийном фонде, оплачивает счета за жилищно-коммунальные услуги на 30–60% выше, чем население, проживающее в новостройках и в жилье высокого класса.

В условиях санкционного давления и начавшейся на современном этапе трансформации национальной экономики регуляторной среде и электросетевым компаниям необходимо мобилизовать все внутренние ресурсы, направленные на повышение эффективности деятельности предприятий электросетевого комплекса (в том числе при разработке и совершенствовании тарифной политики при формировании объемов перекрестного субсидирования и их распределении).

⁶ Неравенство и бедность//Росстат. <https://rosstat.gov.ru/folder/13723>; Численность граждан, пользующихся социальной поддержкой по оплате жилья и коммунальных услуг//Единая межведомственная информационно-статистическая система. <https://fedstat.ru/indicator/31545>.

Исследование проблем практического применения перекрестного субсидирования в системе отечественного тарифообразования

В рамках данного исследования авторы статьи рассмотрели следующие проблемы практического применения перекрестного субсидирования: 1) превышение фактических объемов перекрестного субсидирования над предельными величинами; 2) применение социальной нормы потребления электрической энергии; 3) отсутствие регламента распределения перекрестного субсидирования для потребителей субсидирующей группы.

1. Превышение фактических объемов перекрестного субсидирования над предельными величинами. Предельная величина перекрестного субсидирования для каждого субъекта РФ была введена Постановлением Правительства РФ от 31.07.2014 № 750 и составляла суммарно по регионам Российской Федерации 229,38 млрд руб. (ненулевые предельные величины были установлены для 75 регионов). В 2015 г. в 59 субъектах РФ учтенные при утверждении единых котловых тарифов на передачу электрической энергии величины перекрестного субсидирования были меньше предельных величин, в 11 регионах были равны предельным величинам и всего лишь в 5 субъектах РФ (Республика Татарстан, Архангельская область, Курская область, Нижегородская область, Псковская область) фактические объемы перекрестного субсидирования превышали предельные величины.

В начале 2022 г. Постановлением Правительства РФ от 17.02.2022 г. №192 были утверждены новые предельные величины перекрестного субсидирования по субъектам РФ, и суммарная по стране величина перекрестного субсидирования составила 241,24 млрд руб. Частично рост суммарной предельной величины перекрестного субсидирования (по сравнению с 2015 г.) произошел в связи с установлением предельных величин для Республики Крым и г. Севастополь, для которых ранее они не устанавливались. Без учета прироста в Республике Крым и г. Севастополь прирост суммарного предельного уровня перекрестного субсидирования оценивается на уровне 4,9%. За последние шесть лет (с 2015 по 2021 г.) фактические объемы перекрестного субсидирования увеличились в 41 субъекте РФ, а их сокращение произошло в 24 субъектах, для остальных регионов величина перекрестного субсидирования сохранилась на прежнем уровне (см. табл. 5).

Предельные величины перекрестного субсидирования, установленные правительством РФ на 2022 г., в 68 субъектах РФ совпадают с фактическими объемами, учтенными при установлении единых котловых тарифов на передачу электрической энергии на 2021 г. Только в трех субъектах РФ фактические объемы перекрестного субсидирова-

Таблица 5

Динамика предельных и фактических величин перекрестного субсидирования в тарифах на услуги по передаче электрической энергии¹, млн руб. без НДС

Субъект РФ	Предельная величина перекрестного субсидирования			Утвержденная величина перекрестного субсидирования			
	в редакции Постановлений Правительства РФ		относительное изменение 2022 г. к 2014 г., %	2015 г.	отклонение от предельной величины 2015 г., %	2021 г.	отклонение от предельной величины 2022 г., %
	от 31.07.2014 № 750	от 17.02.2022 № 192					
1	2	3	4	5	6	7	8
Кабардино-Балкарская Республика	544,653	505,007	-7,30	544,56	0,00	542,32	7
Карачаево-Черкесская Республика	455,219	328,92	-27,70	356,54	-22	328,92	0
Республика Алтай	286,747	234,879	-18,10	250,82	-13	234,88	0
Республика Башкортостан	7 181,95	10 389,72	44,70	7 019,12	-2	10 389,72	0
Республика Бурятия	1 562,70	1 537,82	-1,60	1 469,16	-6	1 537,82	0
Республика Дагестан	1 506,81	1 458,41	-3,20	921,41	-39	1 458,41	0
Республика Бурятия	392,674	392,166	-0,10	316,06	-20	389,37	-1
Республика Ингушетия	544,653	505,007	-7,30	544,56	0,00	542,32	7
Республика Калмыкия	282,691	441,812	56,30	271,41	-4	441,81	0
Республика Карелия	1 794,61	2 101,53	17,10	1 734,49	-3	2 101,53	0
Республика Коми	3 250,32	2 964,08	-8,80	3 199,95	-2	2 929,38	-1

¹ В таблицу не включены следующие регионы: Камчатский край, Ненецкий и Чукотский автономные округа, Магаданская и Сахалинская области – для них не устанавливались предельные величины перекрестного субсидирования; г. Байконур – в связи с отсутствием данных о фактических величинах перекрестного субсидирования; Республика Крым, город Севастополь – в 2014 г. не утверждался предельный уровень перекрестного субсидирования.

Субъект РФ	Предельная величина перекрестного субсидирования			Утвержденная величина перекрестного субсидирования			
	в редакции Постановлений Правительства РФ		относительное изменение 2022 г. к 2014 г., %	2015 г.	отклонение от предельной величины 2015 г., %	2021 г.	отклонение от предельной величины 2022 г., %
	от 31.07.2014 № 750	от 17.02.2022 № 192					
1	2	3	4	5	6	7	8
Республика Марий Эл	1 099,34	1 291,62	17,50	1 099,22	0,00	1 291,62	0
Республика Мордовия	890,029	843,131	-5,30	855,87	-4	843,13	0
Республика Саха (Якутия)	3 356,92	3 356,85	0,00	3 112,37	-7	3 356,85	0
Республика Северная Осетия – Алания	486,157	485,091	-0,20	437,5	-10	485,09	0
Республика Татарстан	6 317,34	6 295,95	-0,30	6 884,26	9	6 295,95	0
Республика Тыва	311,661	310,53	-0,40	212,5	-32	310,53	0
Республика Хакасия	1 411,83	1 162,79	-17,60	1 411,82	0,00	1 162,79	0
Удмуртская Республика	1 543,63	1 530,48	-0,90	1 543,63	0,00	1 530,48	0
Чеченская Республика	736,969	1 352,86	83,60	597,39	-19	1 352,86	0
Чувашская Республика	1 479,58	1 460,76	-1,30	1 478,20	-0,10	1 460,76	0
Алтайский край	3 192,67	1 812,62	-43,20	2 212,15	-31	1 812,62	0
Забайкальский край	2 450,91	1 184,62	-51,70	1 623,63	-34	1 184,62	0
Краснодарский край, Республика Адыгея	5 406,83	8 836,92	63,40	4 302,80	-20	8 836,92	0
Красноярский край	4 606,94	5 832,31	26,60	4 606,94	0	6 407,21	10
Пермский край	4 392,68	4 909,69	11,80	4 268,72	-3	4 907,13	0
Приморский край	5 757,33	5 352,93	-7,00	5 757,33	0,00	5 352,93	0
Ставропольский край	2 587,43	2 511,74	-2,90	2 422,85	-6	2 524,92	1

Продолжение табл. 5

Субъект РФ	Предельная величина перекрестного субсидирования			Утвержденная величина перекрестного субсидирования			
	в редакции Постановлений Правительства РФ		относительное изменение 2022 г. к 2014 г., %	2015 г.	отклонение от предельной величины 2015 г., %	2021 г.	отклонение от предельной величины 2022 г., %
	от 31.07.2014 № 750	от 17.02.2022 № 192					
1	2	3	4	5	6	7	8
Хабаровский край	1 536,84	1 536,34	0,00	1 276,85	-17	1 536,34	0
Амурская область	2 741,60	2 250,07	-17,90	2 701,32	-2	2 250,06	0
Архангельская область	1 891,47	2 063,55	9,10	2 272,37	20	2 063,55	0
Астраханская область	728,44	728,263	0,00	725,09	-1	728,44	0
Белгородская область	4 085,07	3 374,06	-17,40	4 039,83	-1	3 374,06	0
Брянская область	2 342,46	2 155,58	-8,00	1 663,06	-29	2 155,58	0
Владимирская область	2 058,04	2 058,04	0,00	1 961,10	-5	2 058,04	0
Волгоградская область	4 873,60	4 465,94	-8,40	4 326,73	-11	4 465,94	0
Вологодская область	1 936,36	1 936,30	0,00	1 715,48	-11	1 936,30	0
Воронежская область	4 109,35	5 047,02	22,80	4 109,34	0,00	5 047,02	0
Ивановская область	1 279,56	1 243,20	-2,80	1 239,07	-3	1 243,19	0
Иркутская область	5 734,65	5 730,71	-0,10	5 433,97	-5	5 730,71	0
Калининградская область	1 249,90	1 637,03	31,00	1 086,98	-13	1 637,03	0
Калужская область	1 839,97	1 839,97	0,00	1 832,72	-0,40	1 839,97	0
Кемеровская область	4 907,95	7 621,31	55,30	4 907,95	0,00	7 621,31	0
Кировская область	2 409,92	2 406,86	-0,10	2 362,22	-2	2 406,86	0
Костромская область	1 204,86	1 176,87	-2,30	1 103,96	-8	1 176,87	0
Курганская область	2 676,36	1 683,54	-37,10	2 036,32	-24	1 683,54	0

Продолжение табл. 5

Субъект РФ	Предельная величина перекрестного субсидирования			Утвержденная величина перекрестного субсидирования			
	в редакции Постановлений Правительства РФ		относительное изменение 2022 г. к 2014 г., %	2015 г.	отклонение от предельной величины 2015 г., %	2021 г.	отклонение от предельной величины 2022 г., %
	от 31.07.2014 № 750	от 17.02.2022 № 192					
1	2	3	4	5	6	7	8
Курская область	2 123,67	2 123,64	0,00	3 117,28	47	2 123,64	0
Ленинградская область	4 577,38	7 282,37	59,10	4 364,80	-5	7 282,37	0
Липецкая область	3 825,20	3 824,75	0,00	3 542,78	-7	3 824,75	0
Московская область	8 619,59	6 021,62	-30,10	5 976,41	-31	6 021,62	0
Мурманская область	1 952,87	1 633,81	-16,30	1 789,03	-8	1 464,79	-10
Нижегородская область	6 228,65	5 997,85	-3,70	6 978,96	12	5 997,85	0
Новгородская область	1 143,17	1 143,13	0,00	1 126,46	-2	1 143,15	0
Новосибирская область	2 513,62	4 652,47	85,10	2 513,62	0,00	4 652,47	0
Омская область	1 739,92	1 392,74	-20,00	1 738,80	-0,10	1 392,74	0
Оренбургская область	5 971,10	5 971,00	0,00	5 956,50	-0,20	5 971,00	0
Орловская область	1 001,51	1 001,47	0,00	883,52	-12	1 001,47	0
Пензенская область	1 414,24	1 414,24	0,00	1 414,10	0,00	1 414,24	0
Псковская область	1 059,48	864,305	-18,40	1 481,19	40	889,07	3
Ростовская область	5 737,40	5 709,60	-0,50	5 705,91	-1	5 709,60	0
Рязанская область	2 159,49	2 159,49	0,00	2 149,87	-0,40	2 159,49	0
Самарская область	8 157,72	9 936,50	21,80	7 658,80	-6	9 936,50	0
Саратовская область	4 132,41	4 131,62	0,00	4 130,56	0,00	4 131,62	0
Свердловская область	12 772,31	12 634,00	-1,10	12 583,79	-2	12 634,00	0

Продолжение табл. 5

Субъект РФ	Предельная величина перекрестного субсидирования			Утвержденная величина перекрестного субсидирования			
	в редакции Постановлений Правительства РФ		относительное изменение 2022 г. к 2014 г., %	2015 г.	отклонение от предельной величины 2015 г., %	2021 г.	отклонение от предельной величины 2022 г., %
	от 31.07.2014 № 750	от 17.02.2022 № 192					
1	2	3	4	5	6	7	8
Смоленская область	1 748,70	2 415,58	38,10	1 723,76	-1	2 415,58	0
Тамбовская область	1 823,61	1 741,09	-4,50	1 749,95	-4	1 741,09	0
Тверская область	1 657,48	2 837,58	71,20	1 564,53	-6	2 837,58	0
Томская область	2 540,36	2 539,87	0,00	2 423,77	-5	2 539,87	0
Тульская область	2 030,37	2 030,37	0,00	1 988,65	-2	2 030,37	0
Тюменская область ХМАО-Югра, ЯНАО	7 073,09	10 785,46	52,50	6 647,60	-6	10 785,46	0
Ульяновская область	2 864,08	2 743,59	-4,20	2 844,34	-1	2 743,58	0
Челябинская область	6 963,26	6 963,25	0,00	6 158,24	-12	6 963,25	0
Ярославская область	2 844,66	2 843,78	0,00	2 537,13	-11	2 843,78	0
г. Москва	10 237,20	3 348,05	-67,30	9 016,23	-12	3 348,05	0
г. Санкт-Петербург	2 989,04	6 043,47	102,20	2 273,33	-24	6 043,46	0
Еврейская автономная область	483,013	482,341	-0,10	470,71	-3	482,34	0
ВСЕГО	229 279,60	240 511,90	4,90	216 220,70	-6	240 957,20	0,20

Источник: Основы ценообразования в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 29.12.2011 №1178 «О ценообразовании в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике», в редакции Постановлений Правительства Российской Федерации от 31.07.2014 № 750, от 17.02.2022 №192; Приказы об установлении единых (котловых) тарифов на услуги по передаче электрической энергии. <https://telegra.ph/Prikazu-ob-ustanovlenii-edinyh-kotlovyh-tarifov-na-uslugi-po-peredache-ehlektricheskoy-ehnergii-08-10> (дата обращения 10.08.2022).

ния оказались ниже, чем установленная предельная величина: в Республике Ингушетия (на 1%), Республике Коми (на 1%) и в Мурманской области (на 10%). При этом только для четырех субъектов РФ ставится задача сокращения перекрестного субсидирования – для них предельная величина перекрестного субсидирования установлена ниже фактических значений 2021 г. – это Кабардино-Балкарская Республика (на 7%), Красноярский край (на 10%), Ставропольский край (на 1%) и Псковская область (на 3%).

За период 2015 – 2021 гг. рост уровня перекрестного субсидирования отмечен в 45 регионах РФ, в том числе в Тверской области (на 81%), в Новосибирской области (на 85%), в Краснодарском крае (на 105%), Чеченской Республике (на 126%) и в Санкт-Петербурге (на 166%). Таким образом, установление на федеральном уровне предельного уровня оказалось недостаточно эффективным инструментом для снижения перекрестного субсидирования.

2. Применение социальной нормы потребления электрической энергии. С 1 июля 2014 г.⁷, как способ снижения величины перекрестного субсидирования в пилотных регионах РФ, была введена социальная норма потребления электроэнергии. Тариф на электроэнергию для населения, применяемый для объемов потребления сверх социальной нормы, должен был учитывать экономически обоснованную ставку тарифа на передачу. В качестве пилотных проектов рассматривались Владимирская область, Нижегородская область, Забайкальский край, Красноярский край, Ростовская область, Самарская область, Орловская область. Однако в Самарской области введение социальной нормы было отменено.

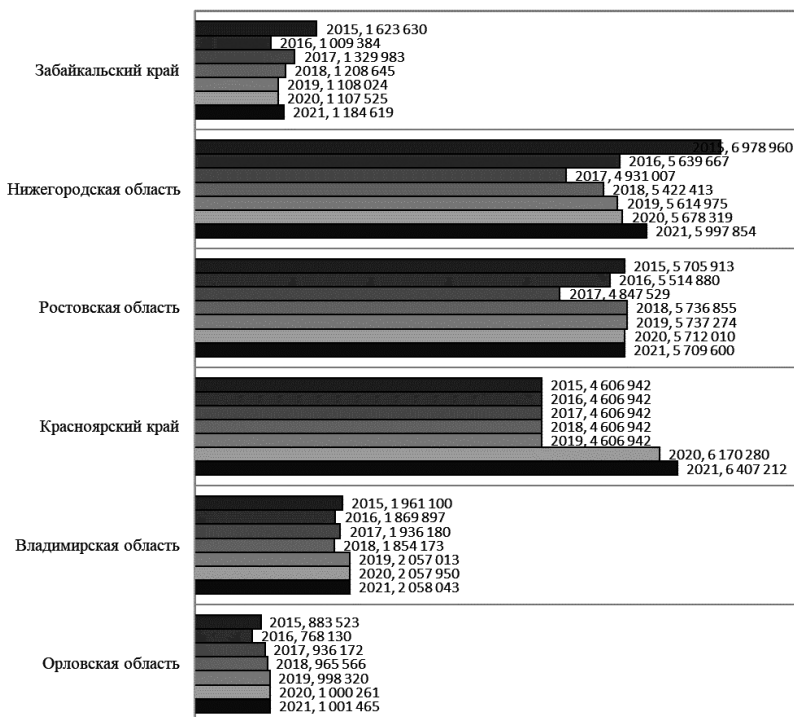
Доля электроэнергии, отпускаемой населению в пределах социальной нормы, должна была составлять не менее 70%, но не более 85% от общей величины полезного отпуска электрической энергии населению. В том случае, если за годовой период с 1 июля по 30 июня фактическое потребление электроэнергии населением в пределах социальной нормы составит более 85% общего потребления электроэнергии населением, требуется изменить социальную норму. Величина социальной нормы должна быть снижена, чтобы доля потребления в пределах социальной нормы не превышала верхнее предельное значение 85%.

⁷ Постановление Правительства РФ от 22.07.2013 № 614 «О порядке установления и применения социальной нормы потребления электрической энергии (мощности) и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросам установления и применения социальной нормы потребления электрической энергии (мощности) (вместе с «Положением об установлении и применении социальной нормы потребления электрической энергии (мощности)» (дата обращения: 08.07.2022).

Таким образом, доля электроэнергии, за передачу которой предполагалась оплата населением по экономически обоснованному тарифу, находилась в пределах 15–30%.

Однако в действительности тариф на электроэнергию сверх социальной нормы не всегда устанавливается на уровне экономически обоснованной ставки тарифа. Во-первых, предусмотрено ограничение превышения величины тарифа на электроэнергию сверх социальной нормы над тарифом в пределах социальной нормы для 1 и 2 годов введения социальной нормы (30%). Во-вторых, ФАС (ранее ФСТ) устанавливает предельные максимальные тарифы на услуги по передаче электрической энергии населению и тарифы на услуги по передаче объемов сверх социальной нормы, которые также должны укладываться в эти ограничения.

На рис. 4 представлена динамика фактических объемов перекрестного субсидирования, которая свидетельствует о недостаточной эффективности предусмотренного механизма сокращения объемов перекрестного субсидирования за счет применения социальной нормы для населения.



Источник: составлено авторами по: Приказы об установлении единых (котловых) тарифов на услуги по передаче электрической энергии. <https://telegra.ph/Prikazy-ob-ustanovlenii-edinyh-kotlovyh-tarifov-na-uslugi-po-peredache-ehlektricheskoy-ehnergii-08-10> (дата обращения 10.08.2022).

Рис. 4. Динамика величины перекрестного субсидирования в пилотных регионах в 2015–2021 гг., тыс. руб.

Снижение величин перекрестного субсидирования за 2016 и 2017 г. (по отношению к 2015 г.) на территории Забайкальского края, Нижегородской и Ростовской области вызвано отменой распределения перекрестного субсидирования на тарифы по передаче от магистральных сетей ПАО «ФСК ЕЭС». Вероятно, что ввод социальной нормы потребления способствовал сглаживанию влияния этой отмены. В последующие годы величина перекрестного субсидирования в этих регионах увеличивалась. В распределительном электросетевом комплексе Владимирской и Орловской области за рассматриваемый период прослеживается рост величины перекрестного субсидирования, который ограничен установлением предельной величины.

На основании результатов применения социальной нормы потребления электроэнергии в пилотных регионах можно сделать вывод о том, что в существующих нормативных ограничениях эта мера не привела к сокращению перекрестного субсидирования, как ожидалось при ее введении. Кроме того, для расчетов с применением социальной нормы необходимо использование дополнительной информации о жилищных условиях и составе семей населения, которая должна ежемесячно актуализироваться.

Видимо, по этим причинам социальная норма потребления в других субъектах РФ не вводится, и нужно рассматривать другие механизмы, способствующие сокращению перекрестного субсидирования.

Предложение дифференцировать тарифы на электрическую энергию для населения в зависимости от доходов и уровня жизни также будет затруднительно реализовать в связи с отсутствием доступа к некоторым персональным данным. Более реальной может быть схема получения субсидий малоимущим населением при повышении тарифов на электроэнергию для населения. Тогда информацию о доходах будут представлять сами абоненты, что решит проблему доступа к таким персональным данным.

Кроме этого, могут быть использованы другие механизмы перераспределения тарифной выручки между группами населения. Например, необходимо пересмотреть подход к применению понижающих коэффициентов к тарифам для городского населения, проживающего в домах, оборудованных электрическими плитами. Целесообразно применить понижающий коэффициент к тарифам в пределах нормативно установленного объема электроэнергии, требуемого для приготовления пищи, а остальная потребляемая электроэнергия должна оплачиваться по обычному тарифу.

Применение понижающих коэффициентов к тарифам для сельского населения, по сути, является перекрестным субсидированием тарифов на передачу среди подгрупп населения, так как удельная себестоимость передачи электрической энергии в условиях сельской местности значительно выше, чем в городских условиях. Однако из-за более

низких доходов сельского населения применение льготного тарифа оправдано, но только для постоянно проживающих в сельской местности лиц. Жилые объекты, используемые только в летний период, потребляют недостаточное количество электрической энергии, чтобы компенсировать затраты на ее передачу, поэтому для справедливого распределения доли затрат на содержание электросетевой структуры нужно либо вводить ставку оплаты за присоединенную мощность, либо фиксированную плату за обслуживание электрических сетей.

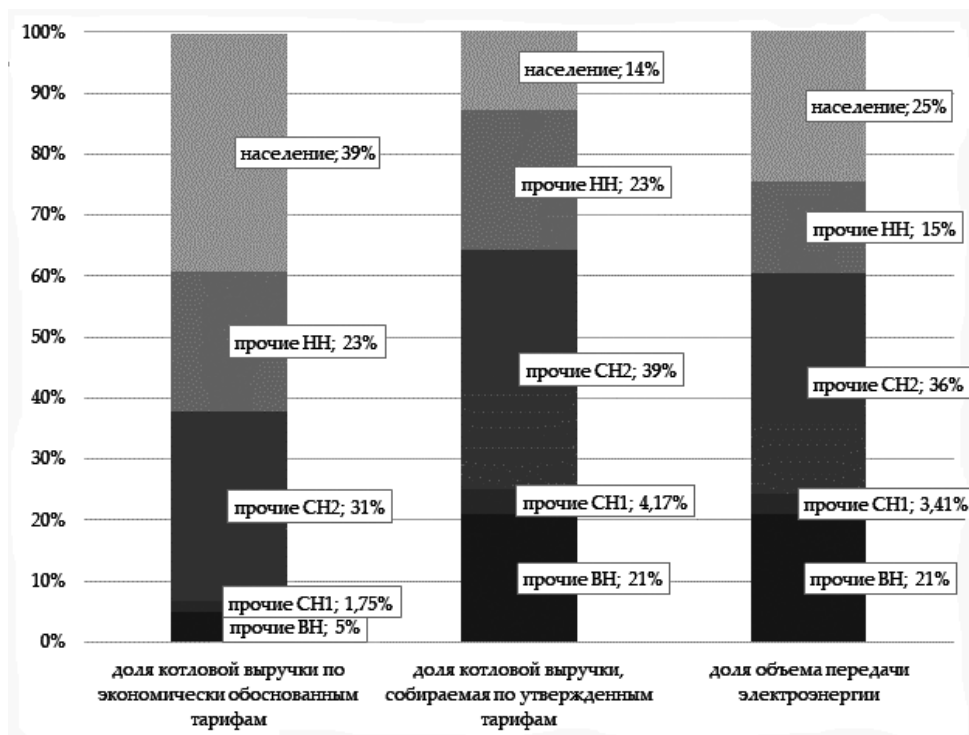
3. Отсутствие регламента распределения перекрестного субсидирования для потребителей субсидирующей группы. Законодательной базой тарифного регулирования электросетевого комплекса не предусмотрен регламент распределения объемов перекрестного субсидирования между уровнями напряжения при установлении тарифов на услуги по передаче электрической энергии для категории «прочие потребители». В связи с этим региональные регулирующие органы осуществляют перераспределение с учетом региональных особенностей.

На примере тарифных решений регулирующего органа Белгородской области авторы настоящей статьи провели сравнение долей тарифной выручки, которые собирались бы с потребителей по уровням напряжения по экономически обоснованным тарифам, и по утвержденным тарифам. Результаты представлены на рис. 5. Также представлена рассчитанная доля объемов электрической энергии по уровням напряжения прочим потребителям и населению.

По экономически обоснованным тарифам наибольшая доля тарифной выручки собиралась бы по категории «население», а прочие потребители, присоединенные на уровне напряжения ВН, оплачивали бы только 5% тарифной выручки. Доля тарифной выручки, планируемая к сбору по утвержденным тарифам, в большей степени соответствует доле полезного отпуска по уровням напряжения ВН и СН1. Население, потребляющее 25% электрической энергии, оплачивает всего 14% тарифной выручки. За счет этого завышены тарифы прочих потребителей по уровням напряжения СН2 и особенно НН.

В преобладающем количестве субъектов Российской Федерации принцип распределения перекрестного субсидирования между уровнями напряжения при установлении ставок тарифа на услуги по передаче электрической энергии для прочих потребителей сводится к утверждению тарифа на предельном максимальном уровне, установленном ФАС России. Так, авторы статьи проанализировали субъекты РФ, где устанавливались соответствующие тарифы на услуги по передаче электроэнергии. В результате в I полугодии 2021 г. на предельном уровне тариф был установлен:

- на уровне напряжения ВН в 85% субъектов (66 из 78 регионов);
- на уровне напряжения СН1 в 82% субъектах (64 из 78 регионов);



Источник: составлено авторами по: Приказ Комиссии по государственному регулированию цен и тарифов в Белгородской обл. от 30.12.2020 №30/9 «Об установлении единых (котловых) тарифов на услуги по передаче электрической энергии по сетям Белгородской области на 2021 год». Управление по государственному регулированию цен и тарифов в Белгородской области. <https://kggrct.ru/upload/iblock/c4f/c4fb1a194760604a07c500eff740c298.pdf> (дата обращения: 08.07.2022)

Рис. 5. Доля котловой тарифной выручки с учетом потерь и доля объемов передачи электроэнергии населению и прочим потребителям по уровням напряжения по Белгородской области на 2021 г., %

- на уровне напряжения СН2 в 86% субъектах (68 из 79 регионов);
- на уровне напряжения НН в 84% субъектах (65 из 77 регионов).

Установленные на II-е полугодие 2021 г. тарифы на услуги по передаче электрической энергии для прочих потребителей на ВН превысили установленные ФАС России предельные уровни в 12 регионах, на СН1 и СН2 в 11 регионах, на НН в 10 регионах (и эти превышения относятся к различным регионам).

Таким образом, отсутствие четкой нормативной регламентации процесса распределения величины перекрестного субсидирования между уровнями напряжения приводит к сохранению большинством региональных регулирующих органов существующих пропорций распределения перекрестного субсидирования с соблюдением установленных ФАС России предельных уровней тарифов для прочих потре-

бителей. При этом тарифы на услуги по передаче электрической энергии для населения ни в одном из регионов не устанавливаются на предельном максимальном уровне.

Заключение

Ежегодный объем перекрестного субсидирования, учитываемый в распределительном электросетевом комплексе, оценивается на уровне 220–240 млрд руб. Основное финансовое бремя обеспечения перекрестного субсидирования в электросетевой составляющей несут на себе крупные и средние предприятия тяжелой и легкой промышленности, которые не присоединены к магистральным сетям ПАО «ФСК ЕЭС». В настоящее время, по оценкам Минэнерго России, за счет средних и крупных предприятий тариф на услуги по передаче электроэнергии для населения снижен в среднем по России на 32%.

По мнению авторов, в среднесрочной перспективе сформированная модель определения и распределения величины перекрестного субсидирования в тарифах на услуги по передаче электрической энергии останется в действующем формате. Вместе с тем государственной регуляторной среде необходимо постепенно сглаживать существующие и очевидные недостатки этой модели.

В настоящее время формирование тарифов на передачу электрической энергии осуществляется в соответствии с рядом нормативных документов⁸, претерпевающих регулярные изменения и дополнения, не всегда приводящие к эффективному решению. Так, внесение изменений в Методические указания 20-э/2, приведшее к исключению 7 глав данного документа (из 11 в начальной версии), а также отдельных пунктов и абзацев, не решило задачи детального регламентирования процесса расчета применяемых тарифов, так как по этим методическим указаниям рассчитываются только экономически обоснованные тарифы. Расчет тарифов на передачу электроэнергии для населения рассчитывается по отдельным методическим указаниям

⁸ В числе которых: «Основы ценообразования в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике» (далее – Основы ценообразования) и «Правила государственного регулирования (пересмотра, применения) цен (тарифов) в электроэнергетике» (введены Постановлением Правительства Российской Федерации от 29.12.2011 №1178); «Методические указания по расчету регулируемых тарифов и цен на электрическую (тепловую) энергию на розничном (потребительском) рынке» (утверждены Приказом Федеральной службы по тарифам от 06.08.2004 №20-э/2, далее Методические указания 20-э/2); «Методические указания по расчету тарифов на электрическую энергию (мощность) для населения и приравненных к нему категорий потребителей, тарифов на услуги по передаче электрической энергии, поставляемой населению и приравненным к нему категориям потребителей» (введены Приказом Федеральной службы по тарифам от 27 мая 2022 № 412/22 взамен ранее действовавших от 16.09.2014 № 1442-э).

исходя из остаточного принципа. Величина перекрестного субсидирования определяется по формуле Основ ценообразования. Принципы распределения перекрестного субсидирования по уровням напряжения при формировании тарифов для прочих потребителей не регламентированы ни одним из действующих нормативных документов. По нашему мнению, назрела необходимость выпуска новых методических указаний по расчету единых котловых тарифов на услуги по передаче электрической энергии, содержащих детальный порядок расчета тарифов на основе сформированной котловой валовой выручки регионального распределительного комплекса. Новые методические документы должны содержать формулы для расчета величины перекрестного субсидирования (с учетом предельных ограничений) и его распределения по уровням напряжения, а также предусматривать учет ограничений ставок тарифов предельными максимальными и минимальными величинами, установленными ФАС России.

Установление Правительством Российской Федерации предельных величин перекрестного субсидирования в качестве меры, способствующей его снижению, оказалось неэффективным для 45 субъектов Российской Федерации. В отдельных регионах прирост учитываемой в тарифах величины перекрестного субсидирования за период 2021–2015 гг. превысил 100% (Краснодарский край, Чеченская Республика, Санкт-Петербург), и предельные величины на 2022 г. правительство Российской Федерации установило на уровне величин, учтенных в тарифах 2021 г. Эта ситуация является примером того, как государственная тарифная политика подчиняется региональной политике.

Введение социальной нормы потребления электрической энергии населением, как мера для снижения перекрестного субсидирования, также оказалась неэффективной, возможно, из-за установленных ограничений как объемов, так и цены электрической энергии сверх социальной нормы потребления. Как результат этого, введение социальной нормы потребления ограничилось шестью пилотными регионами. Однако главным недостатком введения социальной нормы потребления является проведение дополнительных расчетных процедур, использующих данные о благоустройстве жилых помещений, количестве комнат и количестве проживающих. Сбор данных о благоустройстве и количестве комнат в жилом помещении выполняется одноразово, а мониторинг количества проживающих должен осуществляться ежемесячно. Хотя информация о количестве проживающих и не входит в перечень персональных данных, необходима организация доступа гарантирующих поставщиков к этой информации, причем данные паспортной службы не всегда соответствуют реальности. Поэтому авторы статьи не считают целесообразным расширение использования социальной нормы потребления на другие регионы РФ.

В качестве альтернативы этим мерам мы предлагаем ввести дополнение к регламенту установления тарифов для населения. Необходимо ввести критерии для отбора регионов, в которых перекрестное субсидирование существенно влияет на тарифы прочих потребителей, либо имеет значительные тенденции к росту. Для таких регионов необходимо устанавливать тарифы для населения равными максимальной предельной величине тарифов, установленной ФАС России. Это позволит сократить величину перекрестного субсидирования и приведет к тому, что тарифы на передачу электрической энергии для прочих потребителей будут устанавливаться на более низком уровне, что будет способствовать экономическому развитию регионов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Толстых Т.Н., Нагамова М.С. Перекрестное субсидирование как инструмент формирования тарифов сетевых компаний: оправдана ли отмена? // Социально-экономическое развитие России и регионов в цифрах статистики. 2020. С. 273–281.
2. Стародубцева А.Е. Перекрестное субсидирование как мера социальной поддержки населения: международный опыт государственного управления на рынке электроэнергии и мощности // Вопросы государственного и муниципального управления. 2020. № 2. С. 114–144.
3. Савин В. Перекрестное субсидирование в электроэнергетике России. Международный бенчмаркинг. KPMG. 2020. <https://www.np-sr.ru/ru/content/49665-perekrestnoe-subsidirovanie-v-elektroenergetike-rossii-mezhdunarodnyu-benchmarking> (дата обращения 08.07.2022).
4. Суюнчев М.М., Темная О.В., Агафонов Д.В. Исследование тарифных последствий перекрестного субсидирования в электроэнергетике: научный доклад. Институт экономики естественных монополий РАНХиГС, 2020. https://em.ranepa.ru/files/docs/research/2019_1512_preprint.pdf (дата обращения 08.07.2022).
5. Дятел Т. Министерство народного освещения // Коммерсантъ. 2018. № 131. С. 8.
6. Расходы на электроснабжение малого и среднего бизнеса в России: растущая нагрузка. Центр стратегических разработок. 2021. <https://www.csr.ru/upload/iblock/282/am06ifly4c3oq2xz2xsrzvisr3hl84ah.pdf> (дата обращения 08.07.2022).
7. Дзюбенко В.В. Перекрестное субсидирование – анахронизм из 90-х // Энергоэксперт. 2019. 3 (71). С. 26–30.
8. Шеремета С. В., Алексеева А.В. Перекрестное субсидирование: недостатки и перспективы применения // Двадцать седьмые апрельские экономические чтения. 2021. С. 63–68.

REFERENCES

1. Tolstykh T.N., Nagamova M.S. Cross-subsidization as a tool for setting tariffs for grid companies: is the cancellation justified. Socio-economic development of Russia and regions in statistical figures. 2020. Pp. 273–281. (In Russ.)
2. Starodubtseva A.E. Cross-subsidy as a social support measure: international experience of public administration in electric power industry. Public Administration Issues. 2020. No. 2. Pp. 114–144. (In Russ.)
3. Savin V. Cross subsidizing in the electric power industry of Russia. International benchmarking. KPMG. 2020. <https://www.np-sr.ru/ru/content/49665-perekrestnoe->

- subsidirovanie-v-elektroenergetike-rossii-mezhdunarodnyy-benchmarking (accessed 08.07.2022). (In Russ.)
4. *Suyunchev M., Temnaya O., Agafonov D.* The tariff effects research of Cross-Subsidisation in electroenergetics: scientific paper. Natural monopoly economic institute, RANEPa, 2020. https://em.ranepa.ru/files/docs/research/2019_1512_preprint.pdf (accessed 08.07.2022). (In Russ.)
 5. *Dyatel T.* Ministry of national sanctification. Merchant. 2018. No. 131. P. 8.
 6. Electricity supply costs for small and medium-sized businesses in Russia: growing load. Center for Strategic Research. 2021. <https://www.csr.ru/upload/iblock/282/am06ifly4c3oq2xz2xsrzvisr3hl84ah.pdf> (accessed 08.07.2022). (In Russ.)
 7. *Dzyubenko V.V.* Cross-subsidization is an anachronism from the 90s. Energy expert. 2019. 3 (71). Pp. 26–30. (In Russ.)
 8. *Sheremeta S.V., Alekseeva A.V.* Cross-sensing: disadvantages and prospects of application. Twenty-seventh April economic congress. 2021. Pp. 63–68. (In Russ.)

Дата поступления рукописи: 13.07.2022 г.

ABOUT THE AUTHORS

Protzenko Inga Olegovna – Dr. Sci (Econ), Professor at the Department of International Commerce of the Higher School of Corporate Governance of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Moscow, Russia

Temnaya Olga Valeryevna – Director of Methodology and Forensic Economy Analysis Center of the Natural Monopoly Economies Institute, Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Moscow, Russia

Agafonov Dmitriy Valentinovich – Cand. Sci (Econ.), Deputy director of the Infrastructure Industries Economic Research Center of the Natural Monopoly Economies Institute of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Moscow, Russia
agafonov-dv@ranepa.ru

ASSESSMENT OF THE ROLE OF CROSS-SUBSIDIZATION IN THE STATE TARIFF POLICY FORMATION IN THE POWER GRID

The key task of the power sector strategic documents is to increase the efficiency of the electric grid enterprises, including by addressing the problems of reducing cross-subsidization between consumer groups. Cross-subsidization in the power sector is an artificial annual surcharge to an economically justified tariffs. It is established administratively to lower the level of tariffs for the household. Reducing cross-subsidizing in power transmission tariffs can reduce the risks of price discrimination for a whole group of consumers (primarily industry and business), which should have a positive impact on the financial situation of energy-intensive enterprises.

The main purpose of the article is to assess the prospects and opportunities for reducing the volume of cross-subsidization. The volume of cross-subsidization and its impact on consumers are also analyzed. The issues of practical application of cross-subsidization in Russian practice are revealed. In conclusion, the measures to improve the current state tariff policy in the power grid complex are suggested.

Keywords: *transmission tariff, cross-subsidization, power transfer, power grid complex.*

JEL: L94, O25, R58.

И.Р. КУРНЫШЕВА

доктор экономических наук,
зав. сектором ФГБУН Институт экономики РАН

ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ И НОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕАЛЬНОСТЬ¹

В статье рассмотрены особенности и результаты процессов структурных трансформаций в экономике России, идущих в течение последних 30 лет. Представлены результаты расчетов отдельных показателей, характеризующих современную структуру и отраслевые пропорции национальной экономики. Обоснованы задачи корректировки концепции и практики управления структурными трансформациями с учетом необходимости достижения целей национального развития до 2030 г. в условиях усиления санкционного давления на экономику страны.

Ключевые слова: структура, трансформации, макроэкономика, конкуренция, отрасли, санкции, методология, концепция, вызовы.

JEL: E20, H11, L40, L41, L50, K21, O10.

DOI: 10.52180/2073-6487_2022_4_128_139.

Введение

В условиях усиления санкционного давления, осуществляемого США и странами Запада, и появления связанных с этим новых вызовов и рисков национальные цели развития, определенные указом Президента Российской Федерации, не сняты с повестки дня². Сказанные в 2020 г. В.В. Путиным слова о том, что «несмотря на объективные текущие трудности, наши долгосрочные ориентиры остаются неизменными»³, актуальны и сегодня.

В настоящее время, когда острота ситуации после введения анти-российских санкций и попытки организовать экономическую блокаду

¹ Статья подготовлена по материалам исследований по теме государственного задания ИЭ РАН «Формирование научно-технологического контура и институциональной модели ускорения экономического роста в Российской Федерации».

² Указ Президента Российской Федерации от 21.07.2020 № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года». Официальный интернет-портал правовой информации. <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202007210012>.

³ Заседание Совета по стратегическому развитию и национальным проектам. 13.07. 2020. <http://www.kremlin.ru/events/president/news/63635>.

страны снижается, и необходимость быстрого, рассчитанного на короткий временной период реагирования постепенно проходит, актуализируются задачи глубокого системного анализа сложившихся базовых условий для прогностических работ, как концептуально-методологических, так и расчетных, а также для выработки на этой основе практических рекомендаций, способствующих обеспечению устойчивого развития экономики в изменившихся условиях. Здесь важно отметить, что с самого начала рыночных преобразований в нашей стране ученые-экономисты стали разрабатывать известные им, но не решенные в рамках административной системы управления экономикой проблемы структурной и научно-технологической модернизации, развития конкуренции и повышения конкурентоспособности, трансформации институтов. Можно выделить работы академика Л.И. Абалкина, оставившего нам в наследие теоретический базис разработки научно-технологической стратегии, новых институтов управления, изучения проблем конкуренции [1; 2]. Причем развитие России в условиях экономической и технологической изоляции как вероятный вариант хода экономического и исторического процесса рассматривалось российскими учеными еще давно [3; 4, с. 39–56].

Особенности и условия структурных трансформаций российской экономики в период 90-х годов прошлого и начала XXI веков

30 лет назад Россия и ее экономика вошли в период перманентных структурных трансформаций, которые носили фундаментальный характер и затронули большую часть элементов социально-экономической системы на разных ее уровнях. Но осуществлялись они преимущественно механистически и в «авральном режиме перестройки на марше». Реформирование шло в условиях острых дисбалансов по спросу и предложению, материально-вещественному и финансовому обеспечению, трудовому и кадровому потенциалу. Например, на рынке труда и на сегодняшний день по многим отраслям экономики наблюдается несоответствие спроса на кадры необходимой в настоящее время квалификации и их предложения. По расчетам специалистов Sitronics Group, дефицит квалифицированных IT-специалистов в 2022 г. составляет 500 тыс. человек⁴.

⁴ См.: Практика применения проектного управления. Аналитические и информационно-справочные материалы. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. Апрель 2022 г. С. 18. https://www.ac.gov.ru/uploads/2-Publications/analitika/2022/_%D1%87.2_web.pdf.

Решения по трансформации экономической системы мотивационно были слабо продуманы, что препятствовало достижению поставленных в прогнозных и директивных документах целей. Например, конкуренция как мотивационный институт, выступающая движущей силой количественных и качественных изменений в обществе и экономике, нацеленных на перспективные научные и технологические сдвиги, до сих пор недостаточно задействована.

Ни благоприятные условия первого десятилетия 2000-х годов, ни кризисные события после 2014 г. не стали факторами устойчивости положительной результативности трансформационных решений. Только разработка системной концепции введения мер экономического стимулирования могла бы сгенерировать мощный импульс эффекта декомпозиции сложившихся структур. Новая экономическая реальность, смена производственных взаимосвязей и торговых партнеров представляются потенциальным фактором эффективности структурных трансформаций. Есть вероятность, что именно санкции, в определенной степени, будут способствовать модификации и модернизации отраслевых рынков.

Красной нитью через все структурные реформы проходило декларируемое властями желание существенных инновационных и технологических прорывов и одновременно сохранение устойчивости, макроэкономической стабильности. Эти установки актуальны и ныне, и на перспективу, поскольку смысл научно-технологических прорывов состоит в том, чтобы на годы вперед зафиксировать на внешнеэкономическом поле фундаментальные основы полученных конкурентных преимуществ и устойчивого развития страны [5; 6].

Первая волна трансформаций происходила на фоне преобразования административной системы хозяйствования в рыночную. В результате сформировалась новая экономическая среда, требующая иного структурного наполнения. Параллельно шло усиление интеграции в мировую экономику. Россия, приняв правила глобального экономического миропорядка, в полной мере ощутила как давление и направленность факторов интегральной силы внешнего экономического воздействия мировых и региональных процессов, так и свои конкурентные преимущества и их потенциал. Постепенно функция и статус российской экономики в системе международного разделения труда приобрели устойчивость. При этом реальность была такова, что Россия не всегда воспринималась в качестве равноправного партнера. Российскую экономику можно было определить как существенно зависимую от внешних факторов, с формированием тенденции к росту степени этой зависимости по объему и ассортименту ввозимой продукции. Данный факт и ныне используется в качестве базы санкционной политики, применяемой странами «коллективного Запада» против нашей страны.

В 2014 г. стартовал новый этап системных трансформаций, вызванных антироссийскими санкциями. К сожалению, «вклад» и потенциал этих первоначальных санкций в макроэкономическую и структурную динамику не был должным образом оценен и просчитан как на экспертном уровне, так и при разработке мер экономической политики [7]. После 24 февраля 2022 г. на Россию обрушился каскад последовательных и мощных ограничительных политических и экономических мер, введенных «недружественными» государствами и рядом международных организаций. Санкции предполагают направленное разрушение финансово-денежного, энергетического, коммуникационного, оборонного и технологического секторов, а также климата доверия в стране. Это создает предпосылки для разбалансировки широкого круга структурных позиций в средне- и долгосрочной перспективах и требует разработки и реализации мер по снижению структурных рисков в кризисных условиях, а также новых подходов к методологии и технологии стратегического планирования структурного развития. При этом принципиально важно, что предусматривается сохранение курса российской экономики «... на открытость и расширение международного сотрудничества при одновременном укреплении суверенитета»⁵.

Структурные пропорции в экономике к началу 2022 г.

При анализе структуры экономики, как представляется, особого внимания заслуживают динамические изменения валовой добавленной стоимости (ВДС) по институциональным секторам. За период с 2011 г. по 2021 г., по данным Росстата⁶, наибольшая доля приходилась на сектор нефинансовых корпораций как совокупности институциональных единиц, однородных с точки зрения их функций в экономике и источников финансирования (по расчетам в текущих основных ценах в процентах к итогу). В среднем эта доля составляет более двух третей. В 2011 г. она достигала 67,4%. В 2014 г. снизилась на 2,0 процентных пункта (п. п.), а в 2020 г. – на 3,2 п. п. сравнению с 2011 г. В 2021 г. удельный вес этого сектора несколько вырос по сравнению с 2020 г. – на 2,7 п. п. Сектор финансовых корпораций постоянно набирал вес в институциональной структуре ВДС. Его доля за указанный период увеличилась на 0,8 п. п. Доля сектора государственного управления

⁵ Приветствие Президента России В.В. Путина участникам и гостям XXV Петербургского международного экономического форума. <http://kremlin.ru/events/president/letters/68577>.

⁶ Официальный сайт Росстата. Национальные счета. <https://rosstat.gov.ru/statistics/accounts#>.

была неустойчивой. В 2011 г. она составляла 13,7%, в 2014 г. – 15,5%, в 2020 г. – 16,9%, а в 2021 г. – 14,9%. Причем все изменения долей нефинансовых корпораций, финансовых корпораций, государственного управления происходили за счет снижения доли сектора домашних хозяйств. Наблюдалась устойчивая тенденция снижения доли этого сектора в структуре ВДС и сокращения его значимости в воспроизводственном цикле.

Рассматривая структурные изменения по институциональным секторам, можно видеть, что они относительно незначительны. Но макроэкономика – это аналитика больших данных, поэтому и малейшие изменения имеют важное значение. То же самое относится и к анализу трансформаций в структуре ВДС по отраслям экономики и промышленности.

Наиболее высокий рост в 2011-2021 гг. в структуре ВДС показала такая отрасль промышленности, как «добыча полезных ископаемых» – ее доля выросла на 3,3 п. п. Отрасли обрабатывающих производств также продемонстрировали положительную динамику – их доля возросла на 2,7 п. п. Рост происходил в основном за счет увеличения долей следующих отраслей: производство пищевых продуктов, напитков, табачных изделий (на 0,2 п. п.), производство текстильных изделий, одежды, кожи и изделий из кожи (на 0,1 п. п.), обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели, производство изделий из соломки и материалов для плетения (на 0,1 п. п.), производство бумаги и бумажных изделий (на 0,1 п. п.), производство компьютеров (на 0,1 п. п.). Более значительные сдвиги наблюдались в отрасли «производство металлургическое» (+1,1 п. п.). Довольно серьезным для российских условий был рост доли отрасли «разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные услуги в данной области и другие сопутствующие услуги; деятельность в области информационных технологий» – с 0,6% в 2011 г. до 1,5% в 2021 г.

В результате спровоцированного пандемией COVID-19 кризиса во всем мире начался неуправляемый процесс разрыва технологических, экономических и торговых связей, произошли значительные изменения в количественных и качественных характеристиках экономической позиции стран. Распространение пандемии оказало определенное влияние на структурные параметры экономики России. Но как показывают расчеты, это влияние было краткосрочным. Уже в 2021 г. стало ясно, что новые долговременные тренды в реструктуризации экономики не сформировались [8].

В связи с нестандартностью ситуации на мировых рынках из-за коронавирусных ограничений Всемирный экономический форум в 2020 г. вместо традиционного глобального рейтинга стран мира по

Индексу конкурентоспособности разработал специальный Доклад о глобальной конкурентоспособности «Страны на пути к восстановлению экономики». Россия, согласно приведенным в этом докладе результатам расчетов, набрала 50,4 балла из 100 итоговых – это больше, чем Индия, но значительно меньше, чем страны «Большой семерки» и Китай. Позиции России на перспективу по выбранным приоритетным направлениям качественных и количественных преобразований за счет современных базовых факторов воспроизводственной динамики могут быть расценены и как «слабые», и как «дающие импульс к движению».

К началу 2022 г. стартовые позиции страны с точки зрения долгосрочных посткризисных структурных преобразований в системе мировых сравнительных характеристик, разработанных и опубликованных в указанном докладе, представлены в табл. 1. Всего было проанализировано и проранжировано 37 стран.

Таблица 1

Оценка подготовленности стран к посткризисным долгосрочным экономическим преобразованиям

№	Приоритеты преобразований	Страны – топ-лидеры	Место России
1	Повышение эффективности управления государственными учреждениями, применение долгосрочного видения и укрепление общественного доверия за счет добросовестного предоставления услуг для граждан	Финляндия, Новая Зеландия, Швейцария	37
2	Модернизация инфраструктуры в целях ускоренной трансформации в энергетике, расширения доступа к электроэнергии и цифровым технологиям	Эстония, Нидерланды, Дания	37
3	Корректировка принципов прогрессивного налогообложения физических лиц, корпораций, на национальном уровне и в рамках скоординированного международного сотрудничества	ЮАР, Япония, Респ. Ю. Корея	20
4	Обновление содержания образовательных программ и увеличение инвестиций в развитие навыков, которые являются ключевыми для создания рабочих мест рынков «завтрашнего дня»	Финляндия, Нидерланды, Дания	28
5	Развитие новых принципов регулирования рынка труда и корректировка организации системы социального обеспечения с учетом новых задач развития экономики и новых потребностей работников	Дания, Великобритания, Швейцария	12

№	Приоритеты преобразований	Страны – топ-лидеры	Место России
6	Расширение инфраструктуры ухода за возрастными людьми, детьми, обеспечение развития инноваций здравоохранения в интересах людей и экономики	Швеция, Дания, Канада	Нет оценки
7	Стимулирование роста долгосрочных финансовых вложений в инвестиции в целях укрепления устойчивого и инклюзивного развития	Финляндия, Новая Зеландия, Швеция	29
8	Разработка и синхронизация принципов защиты конкуренции и антимонопольного регулирования с требованиями Четвертой промышленной революции, обеспечение доступа к рынкам	США, Канада, Китай	37
9	Активное использование принципов частно-государственного партнерства при создании «рынков завтрашнего дня»	Финляндия, США Япония	Нет оценки
10	Стимулирование долгосрочных инвестиций в исследования, инновации и изобретения, которые могут создать новые «рынки завтрашнего дня»	США, Япония, Финляндия Республика Юж.Корея	28
11	Стимулирование заинтересованности компаний в повышении творческого потенциала сотрудников	Китай, Швеция, Новая Зеландия	20-21

Источник: Доклад о глобальной конкурентоспособности 2020 г. / Журнал ИКС. 16 декабря 2020 г. <https://www.iksmedia.ru/news/5707448-Lish-izbrannye-ekonomiki-demonstrir.html>.

Анализируя оценку подготовленности стран «коллективного Запада» к посткризисным долгосрочным экономическим преобразованиям, только по данным табл. 1 можно сделать вывод, что ключевые факторы, обеспечивающие потенциал готовности к трансформациям в перспективе, в этих странах преимущественно лежат в плоскости институциональных, финансовых и социальных преобразований. Эти приоритеты представляют собой мировой долгосрочный тренд развития. Итоги оценки подготовленности России к посткризисным, послековидным долгосрочным экономическим преобразованиям могут быть полезными российским специалистам при разработке концептуальных и методологических основ системы действий и мер по долгосрочным структурным трансформациям. Но в настоящее время, в условиях санкций, перспективные структурные преобразования, намечающиеся правительством России в контексте решения задач устойчивого развития и в соответствии с макроэкономической

ситуацией, в большей степени связывают с возрастанием научно-технологического и экономического потенциалов нашей страны.

Новый этап структурных трансформаций

Новая экономическая реальность определяется новыми вызовами, с которыми столкнулась Россия и мир. Таких вызовов много. Основными к настоящему времени можно назвать не прекращающееся санкционное давление и его последствия, в числе которых: изоляция от привычных торговых партнеров и стран (большой части стран ОЭСР); финансовые шоки (ограничение возможности использования международных резервов); прерванность долгосрочной траектории экономического движения; появление новых структурных диспропорций; релокация высококвалифицированных кадров; финансовая и психологическая нагрузка на население. Эта новая экономическая реальность объективно требует изменения и обновления концептуальных, методологических, институциональных подходов при разработке директивных документов, программ, стратегических проектов.

Еще в самом начале спровоцированного пандемией кризиса правительство России приняло решение о поддержке системообразующих предприятий⁷. Понятие «системообразующие предприятия» – одно из ключевых понятий в экономике, сохранившееся еще с советских времен. К ним относятся предприятия, функционирование и результаты деятельности которых имеют государственное финансово-экономическое, социальное, военное значения. Они расположены по всей территории страны, обеспечивая в определенной мере пространственную устойчивость. Сегодня это понятие требует пересмотра и актуализации. Без серьезной корректировки переносить даже хорошо зарекомендовавшие себя в предыдущей парадигме методологию, методы анализа и приемы проектирования и прогнозирования на почву цифровой экономики, функционирующей в условиях санкционного давления, не корректно. Между тем такое решение (как наиболее привычное в отечественной практике) было принято⁸.

⁷ Постановление Правительства РФ от 10 мая 2020 г. №651 «О мерах поддержки системообразующих организаций». <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/73901408>.

⁸ Приказ Минэкономразвития России от 18.03.2022 №136 «О реализации мер поддержки системообразующих организаций, предусмотренных постановлением Правительства Российской Федерации от 10 мая 2020 г. №651» (вместе с «Порядком рассмотрения заявлений системообразующих организаций российской экономики, претендующих на предоставление в 2022 году мер государственной поддержки, о предоставлении мер государственной поддержки»). <https://legalacts.ru/doc/prikaz-minekonomrazvitija-rossii-ot-18032022-n-136-o-realizatsi>.

В табл. 2 представлено количество предприятий, претендующих на поддержку в соответствии с предложениями федеральных органов исполнительной власти. Первоначальный перечень системообразующих компаний и организаций РФ, утвержденный правительственной комиссией в марте 2020 г., включал 646 компаний. Список этот постоянно обновлялся и в марте 2022 г. включал уже 1149 системообразующих организаций. Введение в 2022 г. Реестра системообразующих организаций, в отношении которых принято решение о согласовании предоставления государственной поддержки, – мера, безусловно, необходимая, но важно, чтобы выбор отраслей и предприятий не был отягощен тяжелыми ошибками в перспективе.

Таблица 2

Количество системообразующих организаций, охваченных мерами государственной поддержки, в разрезе федеральных ведомств и отраслей в 2020 г. и 2022 г.

№ п/п	Перечень федеральных ведомств и отраслей	Количество организаций	
		2020 г.	2022 г.
1.	<i>Минэнерго России</i>	73	96
	Добыча нефти и природного газа	22	20
	Добыча прочих полезных ископаемых и предоставление услуг в области добычи полезных ископаемых	4	16
	Добыча угля	15	19
	Обеспечение электрической энергией, газом и паром	30	27
	Деятельность трубопроводного транспорта	2	2
	Производство нефтепродуктов	–	12
2.	<i>Минфин России</i>	5	4
3.	<i>Минтранс России</i>	61	151
	Деятельность сухопутного транспорта	17	46
	Деятельность воздушного транспорта	8	28
	Деятельность водного транспорта	7	29
	Инфраструктура	22	19
	Аэропорты	9	1
	Складское хозяйство и вспомогательная транспортная деятельность; деятельность почтовой связи и курьерская деятельность	5	28
4.	<i>Минстрой России</i>	51	73
5.	<i>Минсельхоз России</i>	103	90
	Пищевая промышленность и производство напитков	22	36
	Сельское хозяйство	81	53
	Прочие	–	1

Окончание табл. 2

№ п/п	Перечень федеральных ведомств и отраслей	Количество организаций	
		2020 г.	2022 г.
6.	<i>Минпромторг России</i>	305	518
	Гостиницы и предприятия общественного питания	6	–
	Добыча металлических руд	6	–
	Добыча прочих полезных ископаемых	6	–
	Лесопромышленный комплекс	8	33
	Металлургическая промышленность	44	20
	Производство автотранспортных средств	10	13
	Производство прочей неметаллической минеральной продукции	11	–
	Производство продукции машиностроения	55	113
	Прочие обрабатывающие производства	63	–
	Оптовая и розничная торговля	70	37
	Фармацевтическая промышленность	3	20
	Химическая промышленность	22	48
	Прочие	1	234
7.	<i>Минприроды России</i>	4	1
8.	<i>Минобрнауки России</i>	12	–
9.	<i>Минкомсвязи России</i>	21	92
10.	<i>Минздрав России</i>	2	
11.	<i>Прочие</i>	9	124

Источник: рассчитано и составлено автором по: DairyNews.ru. 2020 г. <https://www.dairynews.ru/news/polnyu-perechen-646-sistemoobrazuyushchikh-organiz.html>; data.economy.gov.rusystem_org.xlsx; <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/73901408>.

Из приведенных в табл. 2 данных видно, что в рамках транспортной инфраструктуры как обладающей всеми признаками системообразующих организаций, число предприятий, получивших поддержку, выросло в 2,5 раза. Из отраслей, относящихся к Минпромторгу РФ, более всего увеличилось количество предприятий фармацевтической промышленности – в 6,7 раза, химической промышленности – в 2,2 раза и машиностроения – в 2,1 раза. Число предприятий Минкомсвязи России, получающих поддержку, выросло в 4,4 раза, а число организации Минобрнауки России и Минздрава России сократилось до нуля.

До настоящего времени не были опубликованы данные об эффективности мер государственной поддержки системообразующих предприятий и организаций с целью сохранения макроэкономической стабильности и устойчивого роста. Однако можно предположить, что в дальнейшем такие меры поддержки наращиваться не будут. Это

обусловлено сокращением спроса на продукцию ряда предприятий из перечня системообразующих и переключения спроса на продукцию других отраслей и рынков. По мере формирования новой среды и погружения в нее предприятиям постепенно предстоит переориентировать свою работу на российских потребителей. Материальные, финансовые, информационные и трудовые ресурсы перегруппируются вокруг стратегических, а не краткосрочных целей.

Заключение

В условиях высоких рисков и неопределенности развития эффективность как систем государственного управления, так и ведения бизнеса во многом обеспечивается переходом от фрагментарного к глобальному видению проблем, при котором критически важно квалифицированное исследование окружающей среды. Для того чтобы обеспечить бесперебойное функционирование экономики, наладить воспроизводственный процесс, стимулируя при этом структурную модернизацию, главное, что необходимо – это точно знать, в какой внешней для бизнеса среде предстоит работать, предвидеть и быстро реагировать на ее изменения. От качества знаний об окружающей среде зависят не только успешность действий государства и предприятий, но, судя по ситуации, их выживание. Опора на такие знания – базисная предпосылка проведения необходимых структурных трансформаций в условиях новой экономической реальности.

Санкции формируют в российской экономике новую среду развития, которая нуждается в углубленном анализе и систематизации. В результате можно будет более четко определить производственные и товарные провалы и степень зависимости российской экономики от импорта, сформулировать приоритеты внутреннего роста и перспективные направления структурных изменений.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абалкин Л.И.* Уроки прошлого и будущее России. М.: Ин-т экономики РАН, 2010.
2. *Абалкин Л.И.* Проблемы современной России. М.: Ин-т экономики РАН, 2011.
3. *Сорокин Д.Е.* Вызовы нового века для мира и России. Доклад на заседании Ученого совета ИЭ РАН 13 июня 2002 г. М.: Ин-т экономики РАН, 2002.
4. Конкурентная политика в системе институтов государственного управления / Науч. ред. Городецкий А.Е., отв. ред. Курнышева И.Р. М.: ИЭ РАН, 2016.
5. *Ленчук Е.Б., Власкин Г.А.* Формирование цифровой экономики в России: проблемы, риски, перспективы // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2018. № 5. С. 9–20.
6. Планирование в рыночной экономике: воспоминания о будущем / Под общ. ред. С.Д. Бодрунова. СПб.: ИНИР им. С.Ю. Витте: Центркаталог. 2021.
7. *Астафьева Е.В., Дробышевский С.М., Змялов В.Е.* и др. Некоторые подходы к моделированию отдельных макроэкономических показателей / В.Е. Зямалов,

- С.Г. Синельников-Мурылев, Е.В. Астафьева и др. М.: Фонд «Институт экономической политики им. Е.Т.Гайдара». Научные труды № 179. 2019.
8. *Ахапкин Н.Ю.* Промышленное производство в условиях пандемии коронавируса: динамика и структура // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2021. № 6. С. 67–80.

REFERENCES

1. *Abalkin L.I.* Lessons of the past and the future of Russia. Moscow: Institute of Economics, 2010. (In Russ.).
2. *Abalkin L.I.* Problems of modern Russia. Moscow: Institute of Economics, 2011. (In Russ.).
3. *Sorokin D.E.* Challenges of the new century for the world and Russia. Report at the meeting of the Academic Council of the IE RAS on June 13, 2002 Moscow: Institute of Economics, 2002. (In Russ.).
4. Competitive policy in the system of public administration institutions / Scientific ed. Gorodetsky A.E., ed. Kurnysheva I.R. M.: IE RAS, 2016. (In Russ.).
5. *Lenchuk E.B. Vlaskin G.A.* Formation of the digital economy in Russia: problems risks prospects // Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences. 2018. No. 5. Pp. 9–20. (In Russ.).
6. Planning in a market economy: memories of the future / under the general ed. of S.D. Bodrunova. St. Petersburg: INIR named after S.Yu. Witte :Center Catalog. 2021. (In Russ.).
7. *Astafyeva E.V., Drobyshevsky S.M., Smelov V.E., etc.* Some approaches to modeling individual macroeconomic indicators / V.E. Zyamalov, S.G. Sinelnikov-Murylev, E.V. Astafyev, et al. M.: Foundation “Institute of Economic Policy named after E.T. Gaidar”. Scientific papers No. 179. 2019. (In Russ.).
8. *Akhapkin N.Yu.* Industrial production under the coronavirus pandemic: dynamics and structure // Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences. 2021. No. 6. Pp. 67–80. (In Russ.).

Дата поступления рукописи: 27.06.2022 г.

ABOUT THE AUTHOR

Kurnysheva Irina Romanovna – Dr. Sci. (Econ.) Head of the Sector of the Institute of Economics of the Russian Academy of Science, Moscow, Russia
kurnisheva@yandex.ru

FEATURES OF STRUCTURAL TRANSFORMATIONS AND A NEW ECONOMIC REALITY

Features and results of the structural transformation in the Russian economy for the last 30 years are considered in the article. The results of calculations of indicators characterizing the current structure and sectoral proportions of the national economy are presented. The tasks of adjustment of the concept and practice of management of structural transformations to achieve national development goals by 2030 under increasing sanctions pressure on the country's economy are substantiated.

Keywords: *structure, transformation, macroeconomics, competition, industry, sanctions, methodology, concept, challenges.*

JEL: E20, H11, L40, L41, L50, K21, O10.

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ АВТОРОВ

М.А. КОМБАРОВ

аспирант кафедры региональной,
муниципальной экономики и управления
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

ГЕТЕРОГЕННОСТЬ РОССИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА СТРУКТУРУ РАСХОДНОЙ ЧАСТИ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Федеральный бюджет играет важнейшую роль в экономике нашей страны. Однако на структуру его расходной части оказывают влияние ярко выраженные диспропорции в ее пространственном развитии. В настоящем исследовании проведен регрессионный анализ зависимости удельного веса того или иного раздела расходной части федерального бюджета от степени неоднородности российского экономического пространства. Установлено, что указанный фактор сокращает долю расходов на социальную политику и на обслуживание государственного и муниципального долга, а также оказывает определенное отрицательное влияние на удельный вес расходов на национальную оборону.

Ключевые слова: *экономическое пространство, степень гетерогенности, расходная часть федерального бюджета, деформация, зависимость, социальная политика, обслуживание государственного и муниципального долга.*

JEL: H50, H61, R10.

DOI: 10.52180/2073-6487_2022_4_140_155.

Введение

Под феноменом неоднородности или гетерогенности экономического пространства какой-либо страны понимаются различия образующих ее административно-территориальных единиц (далее – АТЕ) по тем или иным экономическим параметрам, в том числе по уровню экономического развития.

Данный феномен уже почти два столетия регулярно попадает во внимание представителей научных кругов. Экономистов, изучавших и изучающих данный феномен, можно, в зависимости от их конкретных научных интересов, разделить на две группы. Это ученые, изучав-

шие и изучающие его причины, и ученые, изучавшие и изучающие его последствия. Среди экономистов, образующих первую группу, необходимо, прежде всего, отметить немецкого ученого, И. фон Тюнена [1], который является первооткрывателем феномена гетерогенности экономического пространства. Данный экономист заявлял о том, что для различных АТЕ, входящих в состав одной страны, выгодными являются различные виды деятельности (для одной АТЕ – лесное хозяйство, для другой – скотоводство и т. д.), что и дифференцирует их по экономическим показателям. Таким образом, феномен гетерогенности экономического пространства, по мнению И. фон Тюнена, присущ любой стране. Достоверность такого мнения в полном объеме подтверждена практикой. Так, например, экономика расположенной во Франции долины Морьен, одним из ключевых секторов которой является промышленность, характеризуется значительно меньшей степенью резильентности по сравнению с остальными АТЕ указанной страны ввиду абсолютной зависимости от мирового рынка [2], Рурская область, ранее специализировавшаяся на добыче угля и сталелитейной промышленности, сегодня является отстающим регионом Германии [3], южные регионы одной из богатейших стран Европы, Люксембурга, по уровню экономического развития в определенной степени опережают северную его часть и т. д.

Рассматривая мнения экономистов, изучающих последствия феномена гетерогенности экономического пространства, можно прийти к выводу, что этот феномен способен влиять на состояние национальной экономики соответствующей страны как положительно, так и отрицательно. Положительное влияние, выражающееся, как отмечает И.И. Кузнецова, во «внесении им динамизма» в процесс ее экономического развития [4, с. 261], т. е. в побуждении конкурентной борьбы между АТЕ, имеет место тогда, когда уровень этой гетерогенности не превышает определенных пределов [5, с. 120]. Условием, необходимым для достижения такого уровня, следует считать успешную реализацию на территории каждой АТЕ видов деятельности, являющихся для нее выгодными. Гетерогенность экономического пространства, уровень которой превышает эти пределы, относится к числу факторов, негативно сказывающихся на состоянии национальной экономики. Важно отметить, что многие исследователи рассматривают последствия этого фактора весьма поверхностно, всего лишь отмечая, что он препятствует экономическому развитию [4, с. 261; 5, с. 120; 6, с. 165]. Более детально данные последствия рассматривал профессор А.Г. Гранберг. По его словам, под воздействием указанного фактора, имеющего место в нашей стране, происходит деформация структуры расходной части федерального бюджета, выражающаяся в увеличении суммы и доли дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ

и муниципальных образований [7, с. 10]. Справедливость этого тезиса доказал автор настоящей работы в одном из предыдущих своих исследований, выполненном под руководством профессора С.Г. Пьянковой [8, с. 83].

Однако из этого вытекает гипотеза о том, что высокая гетерогенность экономического пространства нашей страны приводит к уменьшению некоторых расходов федерального бюджета, которые нежелательно сокращать. В ответе на вопрос о том, каким именно статьям наносит ущерб данный феномен, и заключается цель настоящего исследования.

Материалы и методы

Получить ответ на такой вопрос поможет регрессионный анализ зависимости доли того или иного раздела расходной части федерального бюджета от степени гетерогенности экономического пространства нашей страны. Проводить его следует с временным лагом в 1 год, поскольку гетерогенность экономического пространства в i -м году влияет на структуру расходов федерального бюджета в $i+1$ году [8, с. 83], и с учетом того, что оценена эта степень может быть с использованием нескольких различных коэффициентов. Так, наиболее популярными в научных кругах являются коэффициент разрыва полярных значений (например, [9, с. 37; 10, с. 8]), индекс Тейла (например, [11, с. 137]) и коэффициент вариации (например, [12, с. 58]). При этом автор настоящего исследования (совместно с С.Г. Пьянковой) установил, что каждому из этих трех коэффициентов присущи определенные недостатки и предложил оценивать степень гетерогенности экономического пространства нашей страны с помощью другого показателя, названного индексом Светунькова [8, с. 77–79]. Рассчитывается этот коэффициент по формуле:

$$I = \frac{\left(n \sum_{i=1}^n d_i^2\right) - 1}{n - 1} \quad (1)$$

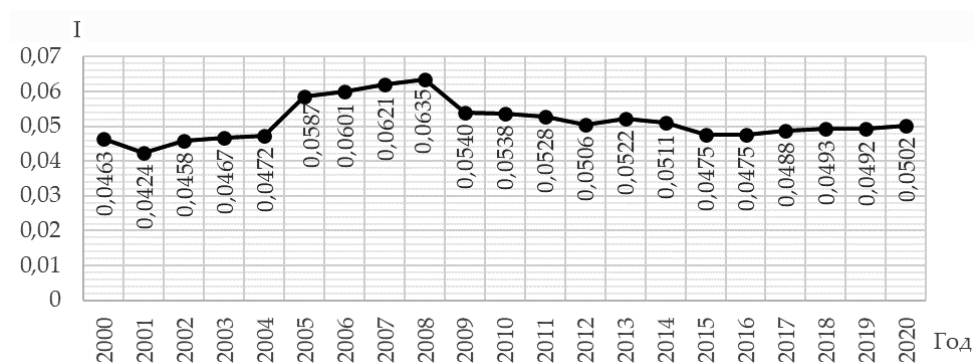
где n – количество единиц, образующих исследуемую совокупность (в контексте настоящего исследования – количество регионов России); d_i – доля i -ой единицы в изучаемом показателе исследуемой совокупности (в контексте настоящего исследования – доля ВРП i -ого региона в агрегированном объеме ВРП).

Как видно из формулы (1), индекс Светунькова учитывает, в отличие от коэффициента разрыва полярных значений, все регионы нашей страны, его значение, всегда колеблется в интервале от 0 до 1 (при абсо-

лютно однородном исследуемом экономическом пространстве его значение равно 0 и приближается к 1 по мере усиления его гетерогенности), не зависит от количества образующих нашу страну субъектов, что не характерно для индекса Тейла, и, в отличие от значения коэффициента вариации, автономно по отношению к среднему объему ВРП регионов России.

Результаты и обсуждение

Значения индекса Светунькова за 2000–2020 гг. представлены на рис. 1.



Источник: составлено автором.

Рис. 1. Степень гетерогенности экономического пространства России в 2000 – 2020 гг.

Информация о структуре расходной части федерального бюджета нашей страны за 2001–2021 гг. приведена в табл. 1.

Отдельного внимания среди данных относительно расходной части федерального бюджета заслуживает раздел 1000, т. е. расходы на социальную политику, поскольку в динамике удельного веса данного раздела за период с 2001 по 2021 г. имеется, как показывает табл. 1, резкое колебание, приходящееся на 2011 г. Поэтому проводить регрессионный анализ зависимости доли данного раздела в общем объеме расходов федерального бюджета нашей страны от степени гетерогенности ее экономического пространства необходимо с использованием так называемой дамми-переменной, принимающей значение 0 или 1. Кроме того, в указанном временном интервале присутствует один статистический выброс, в качестве которого выступают расходы на социальную политику 2002 г. и который следует удалить из него. Учитывая все это, исходную информацию для проведения данной аналитической процедуры целесообразно представить в отдельной таблице (см. табл. 2).

Результаты статистического анализа представлены в табл. 3.

Структура расходной части федерального бюджета России за 2001–2021 гг.

Год	Удельный вес раздела расходной части, %														
	0100	0200	0300	0400	0500	0600	0700	0800	0900	1000	1100	1200	1300		
2001	6,03	19,72	11,79	11,05	–	0,13	4,12	0,51	1,68	8,49	0,06	0,57	17,48		
2002	5,48	15,61	9,70	11,08	–	0,13	3,98	0,50	1,47	23,60	0,07	0,48	11,18		
2003	6,56	16,25	11,52	8,95	–	0,12	4,23	0,60	1,57	5,89	0,10	0,53	9,37		
2004	7,12	16,62	12,67	8,92	–	0,12	4,51	0,62	1,70	5,70	0,12	0,42	7,59		
2005	8,33	16,54	12,81	7,08	0,20	0,14	4,61	0,99	2,02	5,07	0,49	0,37	5,93		
2006	8,41	15,91	12,84	8,05	1,23	0,16	4,96	0,86	2,97	4,70	0,47	0,43	4,03		
2007	11,24	13,90	11,14	11,57	4,93	0,14	4,92	0,76	2,84	3,58	0,45	0,43	2,39		
2008	9,06	13,75	11,04	13,54	1,71	0,13	4,69	0,77	3,06	3,88	0,62	0,41	2,03		
2009	7,01	12,30	10,40	17,09	1,57	0,13	4,33	0,71	3,00	3,35	0,65	0,45	1,82		
2010	6,85	12,62	10,73	12,08	2,32	0,13	4,38	0,73	2,90	3,41	0,54	0,51	1,93		
2011	7,12	13,88	11,53	16,38	2,56	0,16	5,06	0,77	4,57	28,63	0,40	0,56	2,40		
2012	6,28	14,05	14,29	15,27	1,77	0,17	4,68	0,70	4,76	29,93	0,35	0,60	2,48		
2013	6,38	15,77	15,45	13,86	1,33	0,18	5,04	0,71	3,76	28,73	0,51	0,58	2,70		
2014	6,31	16,71	14,07	20,65	0,81	0,31	4,30	0,66	3,61	23,28	0,48	0,50	2,80		
2015	7,16	20,37	12,58	14,88	0,92	0,32	3,91	0,58	3,30	27,31	0,47	0,53	3,32		
2016	6,67	23,00	11,57	14,02	0,44	0,38	3,64	0,53	3,08	27,95	0,36	0,47	3,78		
2017	7,08	17,37	11,68	14,98	0,73	0,56	3,75	0,55	2,68	30,40	0,59	0,51	4,32		
2018	7,52	16,92	11,80	14,37	0,89	0,69	4,32	0,57	3,21	27,41	0,38	0,53	4,82		
2019	7,49	16,46	11,44	15,52	1,55	1,08	4,54	0,67	3,91	26,81	0,45	0,57	4,01		
2020	6,61	13,89	9,76	15,27	1,63	1,14	4,19	0,63	5,85	30,63	0,33	0,53	3,44		
2021	7,11	14,43	9,43	17,59	2,40	1,64	4,30	0,59	5,95	26,96	0,29	0,46	4,38		

Источник: составлено автором.

Таблица 2

Исходные данные для проведения регрессионного анализа зависимости удельного веса расходов на социальную политику в общем объеме расходов федерального бюджета от степени гетерогенности экономического пространства России

Год	Доля расходов на социальную политику, %	I	dv	$I*dv$
2000		0,0463	0	0
2001	8,49	0,0458	0	0
2003	5,89	0,0467	0	0
2004	5,70	0,0472	0	0
2005	5,07	0,0587	0	0
2006	4,70	0,0601	0	0
2007	3,58	0,0621	0	0
2008	3,88	0,0635	0	0
2009	3,35	0,0540	0	0
2010	3,41	0,0538	1	0,0538
2011	28,63	0,0528	1	0,0528
2012	29,93	0,0506	1	0,0506
2013	28,73	0,0522	1	0,0522
2014	23,28	0,0511	1	0,0511
2015	27,31	0,0475	1	0,0475
2016	27,95	0,0475	1	0,0475
2017	30,40	0,0488	1	0,0488
2018	27,41	0,0493	1	0,0493
2019	26,81	0,0492	1	0,0492
2020	30,63	0,0502	1	0,0502
2021	26,96			

Источник: составлено автором.

Таблица 3

Результаты регрессионного анализа зависимости удельного веса расходов на социальную политику в общем объеме расходов федерального бюджета от степени гетерогенности экономического пространства России

Показатель	Множественный коэффициент корреляции	Коэффициент детерминации	Скорректированный коэффициент детерминации	F	$F_{кр}$
Значение	0,9907	0,9815	0,9780	282,46	2,46* 3,24** 5,29***

Источник: составлено автором.

Примечание: * $\alpha = 0,1$; ** $\alpha = 0,05$; *** $\alpha = 0,01$.

Табл. 3 показывает, что доля расходов на социальную политику в общем объеме расходов федерального бюджета нашей страны находится в тесной зависимости от степени гетерогенности ее экономического пространства. Математически эта зависимость описывается следующим уравнением:

$$y = 14,0283 - 169,6841x_1 + 25,1578 x_2 - 5267497x_3, \quad (2)$$

где y – удельный вес расходов на социальную политику, %; x_1 – индекс Светунькова; $x_2 - dv$ (до 2010 г. = 0, с 2010 г. = 1); x_3 – индекс Светунькова, скорректированный на dv .

О статистической надежности данного уравнения говорит тот факт, что фактическое значение F -критерия Фишера, как видно из табл. 3, значительно превышает критическое. Произведенные с его помощью расчеты показывают, что при значении индекса Светунькова, например, в 0,0424 пункта, которое имело место в 2001 г. и стало минимальным за период с 2000 по 2020 г. (см. рис. 1), доля расходов на социальную политику в общем объеме расходной части федерального бюджета может достичь отметки в 35%.

Результаты регрессионного анализа зависимости удельного веса других разделов расходной части федерального бюджета от степени гетерогенности экономического пространства России представлены в табл. 4.

Минимальным значением R^2 , указывающим на наличие тесной зависимости между исследуемыми параметрами, является значение, составляющее не менее 0,5 пункта. Проведенный анализ зависимости удельного веса разделов расходной части федерального бюджета от степени гетерогенности российского экономического пространства, результаты которого представлены в табл. 4, показал, что помимо рассмотренных выше расходов на социальную политику, в тесной зависимости от указанного фактора находится удельный вес расходов по обслуживанию государственного и муниципального долга. Доли расходов на решение общегосударственных вопросов, на национальную оборону, на жилищно-коммунальное хозяйство, на образование, на культуру, кинематографию и на физическую культуру и спорт также зависят от степени гетерогенности экономического пространства нашей страны, но эта зависимость менее тесная. Удельный вес расходов на национальную безопасность и правоохранительную деятельность, на национальную экономику, на охрану окружающей среды, на здравоохранение и на средства массовой информации является автономным по отношению к данному показателю.

Таким образом, результаты проведенных аналитических процедур позволяют констатировать, что в тесной зависимости от степени гете-

**Значения коэффициента детерминации R^2
для зависимости удельного веса разделов расходной части
федерального бюджета в общем объеме его расходов
от степени гетерогенности экономического пространства России**

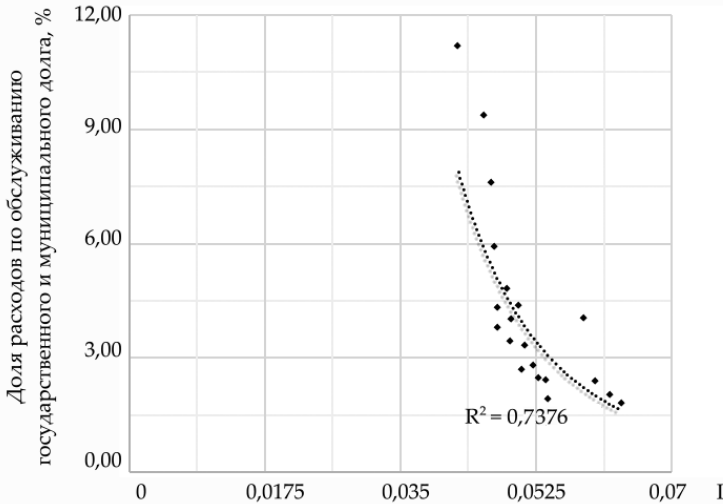
Раздел	Форма зависимости			
	экспоненциальная	линейная	логарифмическая	степенная
0100 (Общегосударственные вопросы)	0,3498***	0,3509***	0,3495***	0,3508***
0200 (Национальная оборона)	0,2805**	0,2848**	0,2788**	0,2716**
0300 (Национальная безопасность и правоохранительная деятельность)	0,0003	0,0003	0,0001	0,0001
0400 (Национальная экономика)	0,0423	0,0466	0,0555	0,0500
0500 (Жилищно-коммунальное хозяйство)	0,1953**	0,2589**	0,2727**	0,2089**
0600 (Охрана окружающей среды)	0,0277	0,0410	0,0334	0,0213
0700 (Образование)	0,2509**	0,2573**	0,2700**	0,2645**
0800 (Культура, кинематография)	0,2644**	0,2753**	0,2849**	0,2755**
0900 (Здравоохранение)	0,0327	0,0503	0,0670	0,0435
1100 (Физическая культура и спорт)	0,3881***	0,4699***	0,4893***	0,4019***
1200 (Средства массовой информации)	0,0781	0,0830	0,0694	0,0650
1300 (Обслуживание государственного и муниципального долга)	0,4952***	0,3794***	0,4096***	0,5169***

Источник: составлено автором по: [13].

Примечание: * $\alpha = 0,1$; ** $\alpha = 0,05$; *** $\alpha = 0,01$. Отсутствие звездочек свидетельствует о статистической незначимости данного коэффициента.

рогенности экономического пространства нашей страны находятся доли таких разделов расходной части федерального бюджета, как расходы на социальную политику и расходы по обслуживанию государственного и муниципального долга. Первая из только что перечисленных зависимостей уже была рассмотрена ранее, здесь же необходимо остановиться на второй. Сопоставляя значения индекса Светунькова (см. рис. 1) с данными, представленными в табл. 1, легко заметить, что в динамике доли расходов по обслуживанию государственного долга

присутствует один статистический выброс, в качестве которого выступает 2001 г. После его удаления значение R^2 для степенной формы зависимости возрастает до 0,7376 пункта на 1%-м уровне значимости. Это свидетельствует о достаточно тесной зависимости, которая для наглядности представлена на рис. 2.



Источник: составлено автором.

Рис. 2. Индекс Светунькова и доля расходов федерального бюджета по обслуживанию государственного и муниципального долга: диаграмма рассеяния и график уравнения регрессии

Данная зависимость математически выражается следующим уравнением:

$$y = 0,0003x^{-3,92836}, \quad (3)$$

где y – доля расходов по обслуживанию государственного и муниципального долга, %; x – индекс Светунькова.

Согласно уравнению (3), при значении индекса Светунькова, равном 0,0424 пункта, доля расходов по обслуживанию государственного и муниципального долга в общей сумме расходов федерального бюджета может составить примерно 7,4%.

Как показывает табл. 4, зависимость удельного веса других шести разделов расходной части федерального бюджета менее тесная, но ее также необходимо рассмотреть в рамках настоящего исследования. Описывается она следующими уравнениями¹:

¹ Под переменной y в уравнениях (4)–(9) понимается доля соответствующей расходной статьи федерального бюджета в общем объеме его расходов, %, а под переменной x – индекс Светунькова.

– для расходов на решение общегосударственных вопросов:

$$y = 130,2476x + 0,5309; \quad (4)$$

– на национальную оборону:

$$y = -247,7666x + 28,7424; \quad (5)$$

– на жилищно-коммунальное хозяйство:

$$y = 5,9799 \ln(x) + 19,195; \quad (6)$$

– на образование:

$$y = 1,9827 \ln(x) + 10,2978; \quad (7)$$

– на культуру, кинематографию:

$$y = 0,6108 \ln(x) + 2,4824; \quad (8)$$

– на физическую культуру и спорт:

$$y = 1,1577 \ln(x) + 3,8314. \quad (9)$$

Таким образом, гетерогенность российского экономического пространства также оказывает определенное отрицательное влияние на расходы на национальную оборону. Опираясь на информацию, представленную в таблице 4, можно констатировать, что снижение удельного веса указанных расходов в общем объеме расходной части федерального бюджета в 28,48% случаев происходит в результате увеличения индекса Светунькова (то есть гетерогенности), и это сокращение, как показывает уравнение (5), составляет в среднем, 0,025 процентных пункта на каждый 0,0001 пункт прироста индекса Светунькова. Зависимость удельного веса остальных только что рассмотренных разделов расходной части федерального бюджета от гетерогенности российского экономического пространства положительна. Объясняется этот факт тем, что гетерогенность экономического пространства нашей страны замедляет динамику общего объема расходов федерального бюджета (см. табл. 5), но не оказывает влияния на динамику объема указанных разделов (см. табл. 6), которая является весьма значительной². Иными словами, при усилении гетерогенности российского экономического пространства динамика суммы расходов на решение общегосударственных вопросов, на жилищно-коммунальное хозяйство, на образование, на культуру, кинематографию и на физическую культуру и спорт опережает динамику общей суммы расходов федерального бюджета, в результате чего увеличивается удельный вес данных разделов.

² Например, за период с 2016 по 2021 г. сумма расходов на жилищно-коммунальное хозяйство выросла более чем в 8 раз.

Таблица 5

Результаты регрессионного анализа зависимости динамики общего объема расходов федерального бюджета от степени гетерогенности экономического пространства России

Показатель	Значение
Множественный коэффициент корреляции	0,7393
Коэффициент детерминации	0,5466
Скорректированный коэффициент детерминации	0,4666
F	6,83
$F_{кр}$	2,44*
	3,20**
	5,18***
Коэффициент при объясняющей переменной «индекс Светунькова»	-165,7202

Источник: составлено автором.

Примечание: * $\alpha = 0,1$; ** $\alpha = 0,05$; *** $\alpha = 0,01$.

Таблица 6

Значения коэффициента детерминации R^2 для зависимости динамики объема некоторых разделов расходной части федерального бюджета от степени гетерогенности экономического пространства России

Раздел	Форма зависимости			
	экспоненциальная	линейная	логарифмическая	степенная
Общегосударственные вопросы	0,0000	0,0175	0,0224	0,0000
Жилищно-коммунальное хозяйство	0,0000	0,1439	0,1494	0,0000
Образование	0,0000	0,0032	0,0084	0,0000
Культура, кинематография	0,0000	0,0577	0,0706	0,0000
Физическая культура и спорт	0,0000	0,0216	0,0255	0,0000

Источник: составлено автором.

Примечание: * $\alpha = 0,1$; ** $\alpha = 0,05$; *** $\alpha = 0,01$. Отсутствие звездочек свидетельствует о статистической незначимости данного коэффициента.

Удельный вес остальных пяти разделов расходной части федерального бюджета, а именно, расходов на обеспечение национальной безопасности и на правоохранительную деятельность, на национальную экономику, на охрану окружающей среды, на здравоохранение и на средства массовой информации, не зависит от степени гетерогенности экономического пространства нашей страны. Как показывает табл. 4,

коэффициенты детерминации R^2 для всех форм зависимости долей данных разделов от индекса Светунькова едва превышает нулевую отметку, являясь статистически незначимыми.

Заключение

Высокая степень гетерогенности экономического пространства нашей страны, признанная на официальном уровне угрозой ее экономической безопасности³, деформирует структуру расходной части федерального бюджета, повышая его дотационную ориентированность [8, с. 83]. Из этого вытекает гипотеза о том, что под влиянием данного фактора сокращаются некоторые другие расходы федерального бюджета, проверке которой посвящено настоящее исследование.

Регрессионный анализ зависимости доли каждого раздела расходной части федерального бюджета нашей страны от степени гетерогенности ее экономического пространства с временным лагом в один год, предпринятый в рамках настоящего исследования, показал, что в обратной зависимости от указанного фактора находятся три статьи расходов федерального бюджета: на социальную политику, по обслуживанию государственного и муниципального долга и на национальную оборону. При этом зависимость первых двух только что названных разделов от данного показателя характеризуется как тесная. Это означает, что при необходимости увеличения дотаций, вызываемой усилением гетерогенности российского экономического пространства, в первую очередь сокращаются расходы на социальную политику и расходы по обслуживанию государственного и муниципального долга. Также под сокращение, но в меньшей степени, подпадают расходы на национальную оборону. Зависимость удельного веса расходов на решение общегосударственных вопросов, на жилищно-коммунальное хозяйство, на образование, на культуру, кинематографию и на физическую культуру и спорт от степени гетерогенности российского экономического пространства, не являясь тесной, характеризуется как прямая. Установление этого весьма интересного факта потребовало проведения дополнительных аналитических процедур, результаты которых показали, что в условиях растущей гетерогенности экономического пространства нашей страны динамика суммы данных расходов опережает динамику общего объема расходной части федерального бюджета. Что касается расходов на национальную безопасность и правоохранительную деятельность, на национальную экономику, на охрану окружающей среды, на здравоохра-

³ Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 г., утвержденная Указом Президента РФ от 13 мая 2017 г. №208.

нение и на средства массовой информации, то на их удельные веса гетерогенность экономического пространства нашей страны влияния не оказывает.

Таким образом, настоящее исследование показало, что результатом успешной работы органов власти нашей страны по снижению степени гетерогенности ее экономического пространства станет увеличение удельного веса, а следовательно, и суммы некоторых важных разделов расходной части федерального бюджета, прежде всего расходов на социальную политику и расходов по обслуживанию государственного и муниципального долга.

Важность расходов на социальную политику, удельный вес которых в общем объеме расходной части федерального бюджета может достигнуть 35%, состоит в том, что они направлены, прежде всего, на поддержку социально уязвимых категорий населения. Так, например, в настоящее время в системе пенсионного обеспечения имеются два существенных недостатка. Первый из них состоит в достаточно низком размере ежемесячных пенсионных выплат, что, по словам профессора А.Л. Сафонова, вынуждает продолжать работать почти всех пенсионеров⁴. Выполняя эту необходимую для обеспечения достойной старости задачу, они сталкиваются со вторым изъяном системы пенсионного обеспечения, которым выступает отсутствие индексации пенсий работающим пенсионерам и который подталкивает их трудиться в теневом секторе [14, с. 25]. Следует отметить, что законопроект, направленный на возобновление индексации пенсий пенсионерам, осуществляющим трудовую деятельность, уже несколько раз вносился на рассмотрение в Государственную Думу, но всегда оказывался отклоненным ввиду отсутствия в федеральном бюджете средств, необходимых для реализации такой идеи.

Что касается расходов по обслуживанию государственного и муниципального долга, способных занять примерно 7,4% в общем объеме расходов федерального бюджета, то их важность состоит в том, что государственный долг нашей страны, согласно выводам, к которым пришел Г.И. Шиманович, оказывают отрицательное влияние на ее экономический рост [15, с. 10].

Говоря о гетерогенности, важно помнить, что дотации, направляемые менее развитым регионам, сами по себе гетерогенности не уменьшают – они нацелены на решение иных вопросов. Решение проблемы снижения гетерогенности, выравнивания уровня пространственного развития российских регионов – отдельная, не менее значимая и весьма актуальная задача. Успехи в решении этой задачи приведут не только

⁴ Больше 90% российских пенсионеров не могут себя обеспечить. <https://www.dvnovosti.ru/khab/2019/10/23/106008/>.

к сокращению потребности в дотациях, но и, как показали результаты настоящего исследования, создадут возможности для увеличения расходов на социальную политику, расходов по обслуживанию государственного и муниципального долга и на национальную оборону.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Thünen I. von.* Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie, Rostock, 1842.
2. *Talandier M., Donsimoni, M.* Industrial metabolism and territorial development of the Maurienne Valley (France) // *Regional Environmental Change*. 2022. Vol. 22 (1).
3. *Hassink R., Kiese M.* Solving the restructuring problems of (former) old industrial regions with smart specialization? Conceptual thoughts and evidence from the Ruhr // *Review of Regional Research*. 2021. Vol. 41 (2). Pp. 131–155.
4. *Кузнецова И.И.* Проблемы территориальной дифференциации в региональной экономике и возможности ее исследования на городском уровне // *Труды Института системного анализа Российской академии наук*. 2006. Т. 22. С. 261–268.
5. *Симионеску М., Кривокора Е.И., Фурсов В.А., Астахова Е.А.* Проблемы развития трудового потенциала регионов Российской Федерации с учетом их дифференциации // *Terra Economicus*. 2020. Т. 18. № 2. С. 117–138.
6. *Мидов А.З.* Дифференциация регионов России по уровню стратегических конкурентных преимуществ: методологические подходы и стратегический анализ // *Управленческое консультирование*. 2018. № 7 (115). С. 165–173.
7. *Гранберг А.Г.* Возможны ли распад или сжатие России? // *Регион: экономика и социология*. 2011. № 2. С. 9–18.
8. *Пьянкова С.Г., Комбаров М.А.* Диспропорции в пространственном развитии России и ее экономических районов: выбор точного и корректного метода оценки и способы сглаживания // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. 2022. Т. 15. № 3. С. 75–90.
9. *Дубровская Ю.В.* Инструменты и институты активизации межрегионального взаимодействия в отечественной экономике // *Вестник Омского университета*. Серия: Экономика. 2017. № 4 (60). С. 34–44.
10. *Ускова Т.В.* О потенциале развития российских территорий // *Проблемы развития территории*. 2018. № 5 (97). С. 7–17.
11. *Коломак Е.А.* Неравномерное пространственное развитие в России: объяснения новой экономической географии // *Вопросы экономики*. 2013. № 2. С. 132–150.
12. *Туровский Р.Ф., Джаватова К.Ю.* Региональное неравенство в России: может ли централизация быть лекарством? // *Политическая наука*. 2019. № 2. С. 48–73.
13. *Никитин А.В.* Геотехническое обеспечение проектирования объектов городской инфраструктуры на заторфованных основаниях // *Дис. ... канд. техн. наук: 05.23.02*. Архангельск, 2006.
14. *Смолин О.Н.* Экономика на человеке как механизм торможения: некоторые социоэкономические аспекты // *Экономическое возрождение России*. 2018. № 2 (56). С. 23–35.
15. *Шиманович Г.И.* Внешний долг Беларуси: опыт постсоциалистических стран // *Исследовательский центр ИПМ*. Минск, 2009.

REFERENCES

1. *Thünen I. von*. Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie, Rostock, 1842.
2. *Talandier M., Donsimoni M.* Industrial metabolism and territorial development of the Maurienne Valley (France) // *Regional Environmental Change*. 2022. Vol. 22 (1).
3. *Hassink R., Kiese M.* Solving the restructuring problems of (former) old industrial regions with smart specialization? Conceptual thoughts and evidence from the Ruhr // *Review of Regional Research*. 2021. Vol. 41 (2). Pp. 131–155.
4. *Kuznetsova I.I.* Problems of territorial differentiation in the regional economy and the possibility of its research at the urban level // *Proceedings of the Institute of System Analysis of the Russian Academy of Sciences*. 2006. Vol. 22. Pp. 261–268. (In Russ.).
5. *Simionescu M., Kriokora E.I., Fursov V.A., Astakhova E.A.* Problems of development of the labor potential of the regions of the Russian Federation, taking into account their differentiation // *Terra Economicus*. 2020. Vol. 18. No. 2. Pp. 117–138. (In Russ.).
6. *Midov A.Z.* Differentiation of Russian regions according to the level of strategic competitive advantages: methodological approaches and strategic analysis // *Administrative consulting*. 2018. No. 7 (115). Pp. 165–173.
7. *Granberg A.G.* Is Russia Possible to Disintegrate or Shrink? // *Region: economics and sociology*. 2011. No. 2. Pp. 9–18. (In Russ.).
8. *Pyankova S.G., Kombarov M.A.* Imbalances in the Spatial Development of Russia and Its Economic Regions: Choosing an Accurate and Adequate Assessment Method and Levelling-Off Ways // *Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*. 2022. Vol. 15. No 3. Pp. 75–90. (In Russ.).
9. *Dubrovskaya Yu. V.* Instruments and institutions for enhancing interregional interaction in the domestic economy // *Bulletin of the Omsk University. Series: Economy*. 2017. No. 4 (60). Pp. 34–44. (In Russ.).
10. *Uskova T.V.* On the development potential of Russian territories // *Problems of territory development*. 2018. No. 5 (97). Pp. 7–17. (In Russ.).
11. *Kolomak E.A.* Uneven spatial development in Russia: explanations of the new economic geography // *Questions of Economics*. 2013. No. 2. Pp. 132–150. (In Russ.).
12. *Turovsky R.F., Dzhatatova K.Yu.* Regional inequality in Russia: can centralization be a cure? // *Political science*. 2019. No. 2. Pp. 48–73. (In Russ.).
13. *Nikitin A.V.* Geotechnical support for the design of urban infrastructure facilities on peat bases // *Dis. ... cand. tech. Sciences: 05.23.02. Arkhangelsk*, 2006. (In Russ.).
14. *Smolin O.N.* Saving on a person as a braking mechanism: some socio-economic aspects // *Economic revival of Russia*. 2018. No. 2 (56). Pp. 23–35. (In Russ.).
15. *Shimanovich G.I.* Foreign debt of Belarus: the experience of post-socialist countries // *IPM Research Center. Minsk*, 2009. (In Russ.).

Дата поступления рукописи: 14.07.2022 г.

ABOUT THE AUTHOR

Kombarov Mikhail Anatolievich – Post-Graduate Student at the Department of Regional, Municipal Economics and Management of Ural State Economic University, Ekaterinburg, Russia

mikhail.kombarov@list.ru

HETEROGENEITY OF THE RUSSIAN ECONOMIC SPACE AND ITS IMPACT
ON THE STRUCTURE OF THE FEDERAL BUDGET EXPENDITURES

The federal budget plays an important role in the economy of our country. However, its consumption structure is affected by pronounced disparities in its spatial development. Regression analysis of the dependence of the size of budget items on the degree of heterogeneity of the Russian economic space is carried out. It is found out that the factor reduces the share of expenditure on social policy and on the servicing of public and municipal debt, and has a certain negative impact on the share of national defence spending.

Keywords: *economic space, degree of heterogeneity, federal budget expenditures, deformation, dependence, social policy, public and municipal debt servicing.*

JEL: H50, H61, R10.

ЦЗОУ ЦЗЯХУН

аспирант Международного института экономики, менеджмента
и информационных систем Алтайского государственного университета

**ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ
РОССИЙСКО-КИТАЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО
СОТРУДНИЧЕСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

В статье рассматриваются особенности российско-китайского сотрудничества в условиях пандемии COVID-19 и усиления санкционного давления на Россию. Проанализированы факторы, которые выступают в качестве движущих сил развития российско-китайских экономических отношений на долгосрочную перспективу. Большое внимание уделено определению перспективных направлений дальнейшего развития взаимодействия России и Китая в таких сферах, как промышленные технологии, инновации, энергетика, наука, сельское хозяйство, финансы.

Ключевые слова: *Китай, пандемия, Россия, российско-китайское сотрудничество, санкции, торгово-экономические отношения.*

JEL: F20, F29, F40, F42.

DOI: 10.52180/2073-6487_2022_4_156_165.

Пандемия коронавируса COVID-19 подвергла мировую экономику серьезному испытанию. Произошло нарушение существующих коммуникаций, движения потоков капитала, глобальных цепочек поставок, усилились тенденции к деглобализации и протекционизму. Существенно увеличили неопределенность перспектив экономического развития и усилили геополитические риски введенные после 24 февраля 2022 г. беспрецедентные санкции против России. В этих условиях сохранение и развитие сотрудничества со странами Северо-Восточной Азии, особенно с Китаем, имеет для экономического развития Российской Федерации стратегическое значение [1]. При этом и в дальнейшем взаимодействие России и Китая будет определяться логикой мировых политических и экономических процессов и глобальных торгово-экономических тенденций, делая тесное сотрудничество между странами необходимым для достижения целей национального развития.

Пандемия и введенные в связи в ней ограничения, препятствующие развитию торговли, нанесли российско-китайскому сотрудничеству огромный экономический ущерб, невиданный за последние десятиле-

тия. Негативная динамика наблюдалась по важнейшим направлениям экономического взаимодействия двух стран. Нестабильными были цены на нефтепродукты и отмечались трудности с их межгосударственными поставками. Пострадал и потребительский сектор. Например, были серьезно затруднены импорт фруктов и овощей из Китая в Россию и экспорт морепродуктов [2], а на дальневосточном продовольственном рынке наблюдались значительные колебания цен. В 2020 г. по отношению к 2019 г. в связи с тем, что основным временем года для посещения России является поздняя весна, туристический поток из Китая, по данным Росстата, снизился почти на 95%¹. При этом важно отметить, что несмотря на объективные трудности, связанные с пандемией, страны продолжали осуществлять координацию действий по активной поддержке межгосударственного экономического сотрудничества. В результате уже в 2021 г., по мере адаптации российской и китайской экономик к пандемии COVID-19, произошел не только количественный рост торгово-экономического сотрудничества, но оно было модернизировано и качественно улучшено. Взаимодействие переросло в масштабные инициативы и проекты с участием государств.

Китай, традиционно являясь крупнейшим торговым партнером России, в основном закупает топливо, нефть, нефтепродукты и ряд других видов сырья и ресурсов. Россия взамен получает прежде всего машины, оборудование, электронику и другие промышленные товары.

В табл. 1 представлена динамика и структура экспорта товаров в Китай в 2021 г. после преодоления наиболее критических для взаимной торговли последствий пандемии. Восстановление производства в Китае и России привело к росту спроса на энергоресурсы, что стало стабилизирующим фактором в двусторонней торговле. Доля экспорта энергоресурсов в 2021 г. составила 67,5%, а прирост показателя по отношению к 2020 г. – 60,37%. На 30,96% вырос по отношению к 2020 г. экспорт цветных металлов и на 24,92% руды, шлаков и золы. Общий объем экспорта за год вырос на 37,5%. Негативная динамика экспорта в Китай отмечена только по двум позициям – «химическая продукция» (–18,48%) и «черные металлы» (–43,58%).

Динамика импорта китайских товаров в Россию в 2021 г. также продемонстрировала положительную динамику (см. табл. 2). По отношению к 2020 г. на 42,6% увеличились поставки машин и оборудования, удельный вес которых в общем объеме импорта составил 52,89%. Значительно увеличились поставки из Китая черных металлов (+62,98%), обуви, головных уборов, зонтов и тростей (+49,6%), химической продукции (+45,53%). В целом за год импорт из Китая вырос на 33,57%.

¹ Электронная версия статистической публикации «Туризм в России». <https://rosstat.gov.ru/folder/23457>.

Таблица 1

Экспорт товаров из России в Китай в 2021 г.

Вид товара	Млн долл. США	Доля, %	2021 г. по отношению к 2020 г., %
Топливо, нефть и нефтепродукты	53540,84	67,5	60,37
Цветные металлы	5723,58	7,22	30,96
Продукция лесопереработки	5684,14	7,17	16,36
Руды, шлаки, зола	4281,63	5,4	24,92
Сельскохозяйственная продукция	4276,8	5,39	4,77
Драгоценные камни и металлы	1534,89	1,94	1,51
Химическая продукция	1318,15	1,66	-18,48
Черные металлы	1225,33	1,54	-43,58
Удобрения	771,93	0,97	16,83
Машины и оборудование	590,74	0,74	14,03
Всего	79321,91	100,0	37,5

Источник: составлено автором по: Обзорная информация о внешней торговле России и Китая в 2021 г. / Торговое представительство Российской Федерации в Китайской Народной Республике. http://www.russchinatrade.ru/assets/files/ch-ru-cooperation/Справка_о_торговле_РФ-КНР_2021.pdf.

Таблица 2

Импорт товаров из Китая в Россию в 2021 г.

Вид товара	Млн долл. США	Доля, %	2021 г. по отношению к 2020 г., %
Машины и оборудование	35739,75	52,89	42,6
Химическая продукция	7200,65	10,66	45,53
Текстильные материалы и текстильные изделия	4731,0	7,0	-7,74
Разные промышленные товары	4162,52	6,16	15,8
Черные металлы	3372,25	4,99	62,98
Обувь, головные уборы, зонты, трости	2648,63	3,92	49,6
Необработанные шкуры и кожа	2068,94	3,06	-10,22
Прочие недрагоценные металлы	1659,87	2,46	40,4
Сельскохозяйственная продукция	1587,19	2,35	13,95
Изделия из камня, гипса, цементы и другие	1087,89	1,61	9,63
Цветные металлы	627,56	0,93	39,64
Всего	67565,33	100,0	33,57

Источник: составлено автором по: Обзорная информация о внешней торговле России и Китая в 2021 г. / Торговое представительство Российской Федерации в Китайской Народной Республике. http://www.russchinatrade.ru/assets/files/ch-ru-cooperation/Справка_о_торговле_РФ-КНР_2021.pdf.

Констатируя факты укрепления сотрудничества России и Китая и появления перспективных направлений его дальнейшего развития, можно ожидать, что эти процессы будут усиливаться под воздействием следующих факторов, проявившихся после 24 февраля 2022 г.:

- возможность замещения импорта высокотехнологичной продукции и промышленного оборудования из стран, с внутренних рынков которых Россия ушла или импорт их продукции был сильно ограничен, за счет поставок из Китая, а также построения более сложных совместных цепочек формирования добавленной стоимости;
- необходимость выхода на новые рынки сбыта российской продукции, от которой западные страны в настоящее время отказываются (нефть, уголь, железо, газ и ряд других видов продукции), среди которых китайский рынок является ключевым;
- расширение возможностей формирования новых способов ведения бизнеса, взаиморасчетов и новой финансовой среды торговли между двумя странами.

В сложившихся условиях углубление экономических отношений выгодно не только России. Новые перспективы появляются и у Китая, а именно:

- в результате санкций для Китая открываются многие российские рынки, на которые в прошлом трудно было войти из-за жесткой конкуренции с уже присутствующими на них западными компаниями. При этом, даже с учетом ожидаемого сокращения из-за беспрецедентного экономического давления, российские рынки по-прежнему будут интересны для китайского бизнеса;
- расширение импорта российских природных ресурсов, играющих важную роль в экономическом развитии Китая, по многим направлениям будет осуществляться по специальным, льготным ценам;
- использование юаня в качестве основной российской валюты в международных расчетах поможет укрепить позиции Китая как международного финансового центра.

Одним из важнейших элементов экономических отношений России и Китая и фактором, стимулирующим социально-экономическое развитие на региональном уровне, является межрегиональное и приграничное сотрудничество. В настоящее время около 70 субъектов Российской Федерации находятся в прямом диалоге с провинциями Китая. Протяженная российско-китайская граница является естественной основой для такого рода сотрудничества. Развитие торгово-экономических отношений между российскими и китайскими регионами за последние два десятилетия сыграло важную роль не только в повышении эффективности участия стран в международном раз-

делении труда, но и в решении социально-экономических проблем, в том числе за счет реализации региональных программ развития. Для России — это программы социально-экономического развития Дальнего Востока и Забайкалья, для Китая — программы развития промышленных зон Северо-Востока страны.

Важной задачей развития приграничного сотрудничества является его диверсификация. Пока же основным направлением такого сотрудничества для России являются поставки природных ресурсов, а для Китая - продукции легкой промышленности и сельского хозяйства [3]. Поэтому, как показывает мировой опыт приграничного сотрудничества, потенциал повышения его эффективности не только за счет роста масштабов, но и структурной модернизации и расширения форм экономического взаимодействия остается значительным [4].

Китай является одним из основных потребителей российской сельскохозяйственной продукции. В свою очередь китайский бизнес может инвестировать в российские сельскохозяйственные и связанные с ними промышленные проекты и экспортировать продукцию в Китай. Это позволяет китайским компаниям, присутствуя как в сельском хозяйстве, так и в торговле, выполнять свою национальную миссию по снабжению страны важной продукцией. Для китайского бизнеса представляют интерес инвестиции в выращивание рапса, сои, льна и производство соответствующих масел, а также выращивание пшеницы и производство муки. В настоящее время агропромышленный комплекс является одним из ключевых направлений, выбранных Китаем в качестве ориентира для развития двусторонней торговли. Недавно были сняты ограничения на поставки российской пшеницы. Обсуждаются возможности поставок свинины и баранины и наращивания производства сельскохозяйственных культур.

Россия богата цветными металлами, в том числе и теми, которые пользуются повышенным спросом в связи с ростом китайской экономики. К ним относятся, например, цинк, олово, различные сплавы железа, меди, золота. Наличие в России месторождений цветных металлов является хорошей основой для партнерских отношений с китайскими инвесторами, способными существенно нарастить масштабы капитальных вложений. Китай также планирует продолжить потреблять российскую сталь, никель, алюминий и палладий.

В современных условиях Китай все больше связывает свое будущее с развитием передовых технологий, в частности в IT-отрасли, нейронауки и генетики. Даже в разгар пандемии в 2020 г. китайское правительство потратило 378 млрд долл. на исследования и разработки в этих областях. И в течение следующих пяти лет объем финансирования будет увеличиваться на 7% ежегодно [5].

Сотрудничество в сфере науки и технологий является взаимовыгодным для России и Китая. Оно еще больше укрепляет взаимодействие в других отраслях и секторах экономики двух стран, придавая ему стратегический характер. Причем в настоящее время осуществляется переход от традиционных форм научного сотрудничества к совместным исследованиям, к формированию общей инфраструктуры и методов разработки передовых технологий. Уже в ближайшие годы китайские компании, например, Huawei и AVIC, могут расширить или построить в России свои IT-подразделения с нуля.

В течение следующего десятилетия Китай планирует стать лидером в области технологий искусственного интеллекта. В стране принята стратегическая национальная программа развития искусственного интеллекта до 2030 г. По ряду направлений исследования и разработки в данной области Китай проводит совместно с Россией. В сентябре 2019 г. Российский фонд прямых инвестиций и Китайская инвестиционная корпорация объявили о создании Совместного технологического фонда объемом 1 млрд долл., для которого технологии искусственного интеллекта являются приоритетным инвестиционным проектом [6]. Среди совместных разработок России и Китая следует отметить специальную камеру для распознавания лиц, созданную российской компанией Ntech Lab и китайской компанией Dahua Technology. Российский IT-стартап Jovi и китайская софтверная компания Vinci совместно разрабатывают программные продукты для искусственного интеллекта. Важную роль в сотрудничестве двух стран в сфере искусственного интеллекта играет компания Huawei, которая в последние годы активно выходит на российский рынок с соответствующими технологиями.

Рост транспортных расходов и контроль над морем со стороны Соединенных Штатов и их союзников сделали существующие цепочки поставок менее надежными, вынуждая Китай все чаще переходить на железнодорожный и автомобильный транспорт. С большой вероятностью можно рассчитывать на то, что в 2020-х годах Китай будет искать возможности для инвестиций в российскую инфраструктуру (логистические центры, дороги, порты и т. д.). Ожидается, что действующие пограничные переходы между Россией и Китаем будут расширяться и развиваться. Кроме того, растущая китайская экономика остро нуждается в российской транспортной инфраструктуре для бесперебойной транспортировки китайских товаров в страны ЕС.

Очень важно активизировать ранее разработанные проекты в области энергетики. Так, оптимальным вариантом развития российской газовой отрасли представляется наращивание экспорта газа в Китай и другие азиатские страны. Проект «Сила Сибири» выводит энергетическое сотрудничество России и Китая на новый уровень и приблизит

к 2024 г. приблизит товарооборот между странами к 200 млрд долл. Соглашение 2014 г. между Россией и Китаем в рамках данного проекта является крупнейшим в истории отечественной газовой отрасли [7]. Целесообразно также активизировать реализацию атомных проектов. Здесь следует обратить внимание на рамочный контракт на строительство третьего и четвертого блоков АЭС «Сюйдапу», а также на строительство в Китае демонстрационного реактора на быстрых нейтронах.

Большой потенциал имеет сотрудничество России и Китая в области освоения космоса, и обе страны заинтересованы в его углублении. В ноябре 2017 г. госкорпорация «Роскосмос» подписала программу сотрудничества в космической отрасли на 2018–2022 гг. с Национальным космическим управлением Китая (CNSA). В настоящее время Россия и Китай уже сотрудничают в изучении Луны. Китай занят исследованиями Луны в рамках государственного проекта Роскосмоса «Луна-Ресурс-1». Российская сторона сотрудничает с китайской миссией по исследованию лунного полярного региона «Чаньэ-7». 9 марта 2021 г. Роскосмос и CNSA объявили о подписании меморандума о взаимопонимании по созданию Международной лунной научной базы – комплекса экспериментальных и исследовательских объектов на Луне². Запланировано проведение совместных научных исследований, технологических разработок и наблюдение за лунной поверхностью.

Межбанковское сотрудничество — один из ключевых элементов взаимодействия России и Китая в финансовой сфере. Оно в основном включает в себя открытие филиалов и представительств банков, развитие межбанковских коммуникаций, проведение трансграничных денежных переводов. Китайские банки могут подключиться к российской системе передачи финансовых сообщений Банка России — это аналог SWIFT. Обе страны также активно сотрудничают в сфере обеспечения деятельности платежных систем с использованием банковских карт. Например, банковская карта China UnionPay впервые появилась на российском рынке в 2007 г. В 2019 г. платежи картами UnionPay были доступны более чем в 715 000 точек продаж в России. По данным сайта China UnionPay³, по состоянию на август 2020 г. в России было выпущено более 3,3 млн таких карт. В основном карты этой системы пользовались спросом и предлагались в восточной части России. В настоящее время UnionPay является для россиян единственным вариантом использования карт за границей.

Россия и Китай уже давно сотрудничают в области совместных валютных соглашений. Начиная с 2019 г., когда обострились торговые

² Россия и Китай подписали меморандум о создании лунной станции. <https://www.roscosmos.ru/30248>.

³ Официальный сайт China UnionPay. <https://www.unionpayintl.com/en>.

отношения между США и Китаем, доля американской валюты в двусторонних сделках стала снижаться. В 2020 г. она впервые составила менее 50% [8]. Тем не менее, несмотря на то что Китай и Россия добились определенных успехов в области финансового сотрудничества, в целом оно все еще находится в зачаточном состоянии и нуждается в дальнейшем ускоренном развитии.

Одним из препятствий для дальнейшего развития российско-китайского сотрудничества является то, что коммерческие контакты в настоящее время ограничены из-за продолжающейся пандемии COVID-19. Вторая сложность заключается в том, что китайские компании опасаются вторичных санкций со стороны властей США. Это может произойти, например, если китайская компания платит российскому контрагенту, находящемуся под санкциями, в долларах США или в евро. Еще одну опасность представляет отправка в Россию товаров, произведенных в Китае по американской лицензии и подпадающих под экспортный контроль США. Однако необходимо отметить, что вторичные санкции и другие ограничительные меры не положат конец укреплению торговых отношений между Россией и Китаем. Иностраный экспортный контроль не распространяется на товары, которые производятся Китаем по собственной технологии, и объем этих товаров растет. Финансовые санкции вряд ли затронут российские и китайские компании, торгующие в юанях, поскольку они находятся вне финансовой системы США. При этом китайские власти активно модернизируют свое законодательство, чтобы защитить китайские компании от западных санкций.

В настоящее время, когда санкции в отношении России ужесточены, Китай не стал для нее «враждебным» государством. Напротив, ожидается дальнейшее укрепление экономического сотрудничества между двумя странами. Китай может заменить часть потерянных для российской продукции рынков. Это, например, касается нефти и газа, ранее получаемых европейскими странами. Перспективной является замена резко падающих поставок западных промышленных товаров китайскими. Это уже пытаются делать в самых разных товарных категориях - от автозапчастей до красок для полиграфии. Налаживание финансового сотрудничества с Китаем — это не только карты UnionPay, но и китайские биржи и расширение участия китайского капитала в российских инвестиционных проектах. Таким образом, в современных условиях все более очевидной становится необходимость переориентации российской внешнеэкономической политики на восток.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лисица А.А. Направления развития российско-китайского таможенного сотрудничества в условиях пандемии COVID-19 // Вестник Российской таможенной академии. 2021. № 1. С. 1381–1346.
2. Волкова К.А., Андропова Е.В., Елистратова А.А. Таможенное сотрудничество России и Китая в условиях пандемии COVID-19 // Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. № 4-1(74). С. 90–93.
3. Круглыак Л.И., Недзельский М.Л., Липин И.Д. Российско-китайские экономические отношения в контексте национальных интересов / Национальная безопасность России: актуальные аспекты: сборник статей Всероссийской научно-практической конференции «Национальная безопасность России: актуальные аспекты» (Санкт-Петербург, 30 января 2020 г.). 2020. С. 40–47.
4. Селюков М.В., Шалыгина Н.П., Кулик А.М. Развитие российско-китайских экономических отношений в интеграционном поле Евразии // Известия Саратовского университета. Серия Экономика. Управление. Право. 2021. № 1 (т. 21). С. 23–30.
5. Селюков М.В., Шалыгина Н.П. К вопросу о перспективах развития российско-китайского сотрудничества / Экономико-управленческий конгресс: Сборник статей по материалам Международного научно-практического мероприятия НИУ «БелГУ». 2021. С. 248–253.
6. Герасимова О.А. Российско-китайское научно-техническое и инновационное сотрудничество // Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. № 4-1 (74). С. 108–111.
7. Шалыгина Н.П., Селюков М.В. Российско-китайские экономические отношения: проблемы и пути их решения / Экономико-управленческий конгресс: Сборник статей по материалам Международного научно-практического мероприятия НИУ «БелГУ». 2021. С. 119–124.
8. Сун Ц. Российско-китайское финансовое сотрудничество: возможность крупномасштабного углубления // Вестник евразийской науки. 2021. Т. 13. № 5.

REFERENCE

9. Lisitsa A.A. Directions of development of Russian-Chinese customs cooperation in the context of the COVID-19 pandemic // Bulletin of the Russian Customs Academy. 2021. Pp. 138–146. (In Russ.).
10. Volkova K.A., Andronova E.V., Elistratova A.A. Customs cooperation between Russia and China in the context of the COVID-19 pandemic // Economics and Business: theory and practice. 2021. No. 4-1(74). Pp. 90–93. (In Russ.).
11. Kruglyak L.I., Nedzelsky M.L., Lipin I.D. Russian-Chinese economic relations in the context of national interests / National Security of Russia: topical aspects: collection of articles of the All-Russian scientific and practical conference “National Security of Russia: Current aspects” (St. Petersburg, January 30, 2020). 2020. Pp. 40–47. (In Russ.).
12. Selyukov M.V., Shalygina N.P., Kulik A.M. Development of Russian-Chinese economic relations in the integration field of Eurasia // Izvestiya Saratov University. Ser. Economy. Management. Right. 2021. No. 1 (vol. 21). Pp. 23–30. (In Russ.).
13. Selyukov M.V., Shalygina N.P. On the prospects for the development of Russian-Chinese cooperation / Economic and Managerial Congress: A collection of articles based on the

- materials of the International Scientific and Practical Event of the National Research University "BelSU". 2021. Pp. 248–253. (In Russ.).
14. *Gerasimova O.A.* Russian-Chinese scientific, technical and innovative cooperation // Economics and Business: theory and practice. 2021. No. 4-1 (74). Pp. 108–111. (In Russ.).
 15. *Shalygina N.P., Selyukov M.V.* Russian-Chinese economic relations: problems and ways to solve them / Economic and Managerial Congress: Collection of articles based on the materials of the International scientific and Practical Event of the National Research University "BelSU". 2021. Pp. 119–124. (In Russ.).
 16. *Song J.* Russian-Chinese financial cooperation: the possibility of large-scale deepening // Bulletin of Eurasian Science. 2021. Vol. 13. No. 5. (In Russ.).

Дата поступления рукописи: 19.07.2022 г.

ABOUT THE AUTHOR

Zou Jiahong – Post-Graduate Student at the International Institute of Economics, Management and Information Systems, Altai State University, Barnaul, Russia
evangeline0620@foxmail.com

CURRENT PROMISING AREAS OF RUSSIAN-CHINESE ECONOMIC COOPERATION

Features of the Russian-Chinese cooperation in the context of the COVID-19 pandemic and the intensification of sanctions pressure on Russia are considered in the article.

Driving factors for the long term development of Russian-Chinese economic relations are analyzed. Identification of perspective directions of further development of Russian-Chinese cooperation in industrial technologies, innovations, energy, science, agriculture, finance is a focus of attention.

Keywords: *China, pandemic, Russia, Russian-Chinese cooperation, sanctions, trade and economic relations.*

JEL: F20, F29, F40, F42.

ПАМЯТИ УЧЕНОГО

АНАТОЛИЙ ИВАНОВИЧ АРХИПОВ

6 августа 2022 года ушел из жизни наш коллега и друг, главный научный сотрудник Центра политики занятости и социально-трудовых отношений Института экономики РАН, доктор экономических наук, профессор Анатолий Иванович Архипов.

Анатолий Иванович пришел в Институт в 1958 г. сразу после окончания экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова, связав всю свою дальнейшую трудовую и научную деятельность с нашим институтом. Здесь в 1964 г. он защитил кандидатскую, а в 1992 г. – докторскую диссертацию. В 1999 г. ему было присвоено ученое звание профессора.

За время работы в Институте экономики Анатолий Иванович провел целый ряд научных исследований по советской и российской экономике. Круг его интересов был широк: Анатолий Иванович занимался исследованиями факторов экономического роста, проблем модернизации российской экономики, развития агропромышленного комплекса России и укрепления ее экономической безопасности. Его научная деятельность неоднократно отмечалась Президиумом Российской академии наук. Анатолий Иванович награжден Почетными грамотами ИЭ РАН за вклад в развитие экономической науки, Почетным Знаком Института экономики РАН.

Анатолий Иванович был не только исследователем, но и блестящим организатором, более 20 лет проработав Ученым секретарем Института. Он внес немалый вклад в работу журнала «Вопросы экономики», где долгое время был заместителем главного редактора. В 2007 г. Анатолий Иванович стоял у истоков журнала «Вестник Института экономики Российской академии наук», главным редактором которого он был в течение первых пяти самых трудных лет, вложив много своих душевных сил и способностей в развитие журнала, и членом Редакционного совета которого он оставался до конца своих дней.

Не менее важным направлением деятельности Анатолия Ивановича была подготовка кадров для экономической науки. С 2013 г. он являлся профессором кафедры экономической теории Института экономики РАН. Под его редакцией было выпущено несколько учебников для ВУЗов страны по экономическим дисциплинам и Экономический словарь для студентов экономических вузов: «Экономика: учебник» /

Под ред. А.И. Архипова, А.К. Большакова (2013 г.); «Экономическая теория: учебник» / Под ред. А.И. Архипова, С.С. Ильина (2008 г.); «Экономика труда: Учебник» / Под ред. А.И. Архипова, Д.Н. Карпухина, Ю.П. Кокина (2009 г.); Архипов и др. «Экономический словарь» / Отв. редактор А.И. Архипов (2010 г.); «Профессиональные кадры для модернизируемой экономики: образовательный аспект» (2012 г.). Все указанные учебники выдержали по несколько изданий.

Анатолий Иванович был талантливым преподавателем и наставником молодежи, всегда открытым и готовым поделиться своими знаниями, дать совет и оказать поддержку. Анатолий Иванович был общительным, внимательным, отзывчивым и очень деликатным человеком.

Память об Анатолии Ивановиче Архипове, известном ученом и неравнодушном человеке, навсегда сохранится в сердцах коллег.

*Коллектив Института экономики РАН,
Редакционная коллегия журнала
«Вестник Института экономики Российской академии наук»*

Компьютерная верстка: Хацко Н.А.

Подписано в печать 25.08.2022.
Формат 70×100/16. Объем 10 п.л. Тираж 300 экз.
Печать офсетная. Заказ № 2895-22

Адрес редакции: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32
Тел.: 8-499-724-13-91, e-mail: vestnik-ieran@inbox.ru
www.inecon.org/zhurnaly-uchrezhdennye-ie-ran/vestnik-instituta-ekonomiki-ran.html
<https://vestnik-ieran.ru>

© НП

Редакция журнала «Вестник Института экономики Российской академии наук», 2022

Отпечатано в соответствии с предоставленными материалами в ООО «Амирит»,
410004, г. Саратов, ул. Чернышевского, 88
Тел.: 8-800-700-86-33 | (845-2) 24-86-33
E-mail: zakaz@amirit.ru
Сайт: amirit.ru