

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

№ 4/2024

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)
Андрюшин С.А., докт. экон. наук
Братченко С.А., канд. экон. наук
Колпакова И.А., канд. экон. наук
Пылин А.Г., 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,
зав. кафедрой банковского дела и монетарного регулирования
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

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, научный руководитель
кафедры 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, главный научный сотрудник,
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

Некипелов 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

№ 4/2024

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),

5.2.3. Региональная и отраслевая экономика (экономические науки),

5.2.4. Финансы (экономические науки),

5.2.5. Мировая экономика (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

Компьютерная верстка: Хацко Н.А.

Подписано в печать 03.09.2024

Формат 70×100/16. Объем 10 п.л. Тираж 250 экз.

Печать офсетная. Заказ № 4566-24

Адрес редакции: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32

Тел.: 8-499-724-13-91, e-mail: vestnik-ieran@inbox.ru

<https://vestnik-ieran.ru>

© НП

Редакция журнала «Вестник Института экономики Российской академии наук», 2024

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

СОДЕРЖАНИЕ

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Белоусов Ю.В., Тимофеева О.И.

Открытость бюджета в современных концепциях
государственного управления 7

Титов И.А.

Теоретические подходы к развитию концепции экосистемы
в экономике 26

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Комолов О.О.

Неэквивалентный обмен как фактор воздействия на экономическое
развитие России 47

Грибанова О.М.

О национальных целях развития Российской Федерации в новых
социально-экономических условиях 65

Соколов А.Б.

Государственная поддержка российского сектора
информационно-коммуникационных технологий в условиях
внешних ограничений 82

ФИНАНСЫ

Восканян Р.О.

Экономическая сущность мультиголосующих акций и возможность
их имплементации на российском финансовом рынке 98

Переход С.А., Мхитарян А.В., Селифонкина Д.С.

Международные санкции против России (2014–2024 гг.): оценка
и последствия для финансового рынка 116

Матевосова А.М.

Высокочастотное моделирование влияния санкций
на инфляционные ожидания российского населения 139

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Минчичова В.С., Петриченко М.П.

Инструменты и подходы к повышению финансовой грамотности
и финансовой инклюзии в странах БРИКС 159

Жэнь Яньянь, Ду Сысы

Исследование механизма арбитражных разрешений
инвестиционных споров государств – членов ШОС и путей
их совершенствования 175

CONTENTS

ISSUES OF ECONOMIC THEORY

Belousov Y.V., Timofeeva O.I.

Budget Openness in Modern Concepts of Public Administration 7

Titov I.A.

The Theoretical Approaches to the Development of Ecosystem
Concept in Economy 26

ECONOMICS AND MANAGEMENT

Komolov O.O.

Unequivalent Exchange as a Factor of Influence on Economic
Development of Russia 47

Gribanova O.M.

National Development Goals of the Russian Federation
in the New Socio-Economic Conditions 65

Sokolov A.B.

State Support for the Russian Information and Communication
Technology Sector in the Context of External Restrictions 82

FINANCE

Voskanian R.O.

Economic Essence of Multiple Voting Shares and the Feasibility
of Introducing them on the Russian Financial Market 98

Perekhod S.A., Mkhitaryan A.V., Selifonkina D.S.

International Sanctions against Russia (2014–2024): Assessment
and Implications for the Financial Market 116

Matevosova A.M.

High-Frequency Modeling of the Impact of Sanctions on Inflation
Expectations of the Russian Population 139

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Minchichova V.S., Petrichenko M.P.

Instruments and Approaches to Improving Financial Literacy
and Financial Inclusion in the BRICS Countries 159

Ren Yanyan, Du Sisi

Study on the Dispute Settlement Mechanism for Investment Arbitration
in Member States of Shanghai Cooperation Organization 175

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Ю.В. БЕЛОУСОВ

кандидат экономических наук, руководитель Центра мониторинга открытости бюджетов ФГБУ «Научно-исследовательский финансовый институт Министерства финансов Российской Федерации»

О.И. ТИМОФЕЕВА

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Центра мониторинга открытости бюджетов ФГБУ «Научно-исследовательский финансовый институт Министерства финансов Российской Федерации», доцент Кафедры общественных финансов ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

ОТКРЫТОСТЬ БЮДЖЕТА В СОВРЕМЕННЫХ КОНЦЕПЦИЯХ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Открытость бюджета – новое явление в государственном управлении и в социально-экономической жизни общества, которое появилось благодаря развитию информационных технологий. Мониторинг открытости показывает существенное неравенство в уровне прозрачности бюджета в разных странах. В статье рассматривается роль и место бюджетной открытости в современных концепциях государственного управления, таких как концепция М. Вебера (Weberian), Новый государственный менеджмент (New Public Management) и Хорошее управление (Good Governance). В работе выявлены особенности реализации механизмов бюджетной открытости в рассматриваемых концепциях государственного управления и их причины. Также сформулированы предложения по повышению открытости бюджетов. Перспективными направлениями исследований представляется разработка механизмов, позволяющих повысить экономическую эффективность управления общественными финансами за счет открытости бюджетов.

Ключевые слова: *открытый (прозрачный) бюджет, общественные финансы, участие граждан в управлении общественными финансами, веберовская концепция, новый государственный менеджмент, хорошее управление, новое государственное управление, эффективность управления общественными финансами.*

УДК: 336.11

EDN: CQDMOV

DOI: 10.52180/2073-6487_2024_4_7_25

Введение

В конце XX в. теория и практика управления государственными финансами обогатилась таким явлением, как открытость (прозрачность)¹ бюджета. Широкое распространение персональных компьютеров и появление сети Интернет создало для этого техническую возможность. Государственные и муниципальные бюджеты представляют собой набор данных, объем которых часто исчисляется несколькими тысячами страниц. Развитие цифровых технологий предоставило принципиально новые возможности ознакомления общества с бюджетными данными. Доступ к информации о бюджетах всех уровней получили не только специалисты в области общественных финансов, но и граждане.

Одновременно открытость бюджета стала рассматриваться как важный элемент системы управления государственными финансами. Появившиеся в конце XX – начале XXI в. концепции государственного управления, такие как Новое государственное управление (New Public Governance), Хорошее управление (Good Governance), Новый государственный менеджмент (New Public Management) и многие другие исходят из необходимости подотчетности власти перед обществом. Подотчетность может быть организована только в условиях открытости информации. На основе открытых бюджетных данных появилась возможность общественного контроля за государственными финансами. Это, в свою очередь, способствовало снижению уровня коррупции во многих странах.

Первыми на фактор прозрачности бюджета обратили внимание ряд влиятельных международных организаций. Международный валютный фонд (International Monetary Fund, далее – IMF) в 1998 г. разработал Кодекс финансовой прозрачности². Международная организация «Глобальная инициатива по обеспечению прозрачности в сфере финансов» (The Global Initiative for Fiscal Transparency, далее – GIFT) опубликовала в 2012 г. Принципы высокого уровня финансовой прозрачности, участия и подотчетности³. Организация экономического сотрудничества и развития (The Organization for Economic Co-operation and Development, далее – OECD) в 2014 г. опубликовала документ

¹ В настоящей статье термины «открытый бюджет» и «прозрачный бюджет» используются как синонимы, хотя вопрос требует специального исследования.

² The Fiscal Transparency Code (в редакции 2019 г.). International Monetary Fund, 2019. <https://www.imf.org/external/np/fad/trans/Code2019.pdf> (дата обращения: 17.05.2024 г.).

³ High-Level Principles on Fiscal Transparency, Participation and Accountability (В редакции 2018 г.). GIFT. https://www.fiscaltransparency.net/ft_principles/ (дата обращения: 17.05.2024 г.).

«Принципы бюджетного управления»⁴, в котором значительная часть посвящена вопросам прозрачности бюджета. Международное бюджетное партнерство (The International Budget Partnership, далее – ИБР) стало проводить мониторинг открытости бюджета стран мира и в 2006 г. составило первый рейтинг «Индекс открытости бюджета» (Open Budget Index). С этого момента рейтинги публикуются один раз в два года. В рейтинге за 2023 г. оценена открытость государственных бюджетов 125 стран⁵.

Мониторинг ИБР привлек внимание научной общественности. Стали появляться многочисленные исследования взаимосвязи открытости бюджета с другими элементами системы управления общественными финансами. Наибольшее внимание вызвала взаимосвязь открытости бюджета и подотчетности государства обществу [1]. Кроме того, анализировалась связь открытости с коррупцией [2], с макроэкономическими показателями [3], с финансовой устойчивостью [4].

Результаты рейтинга ИБР показывают значительный разброс в уровне открытости бюджетных данных стран мира. По информации за 2023 г. некоторые страны, например Венесуэла и Афганистан, получили ноль баллов, а лидеры – Грузия, Новая Зеландия, Швеция – набрали 85–87 баллов из 100 возможных⁶. Такая ситуация не случайна. Прозрачность бюджета является одним из элементов системы государственного управления. В разных странах существуют свои системы управления, и в каких-то из них открытость бюджета может играть важную роль, а в других вообще отсутствовать.

В настоящей статье рассматривается роль и место открытости бюджета в наиболее распространенных современных концепциях государственного управления: в веберовской, в концепциях «Хорошее управление» и «Новый государственный менеджмент». В начале XXI в. появилось много других теорий государственного управления, таких как Public Value Governance [5], Network Governance [6], New Public Service [7] или Meta-Governance [8]. Они представляют научный интерес, но в отличие от трех вышеназванных применяемых концепций не имеют широкой практической реализации.

⁴ OECD Principles of Budgetary Governance. OECD Publishing, Paris, 2014. <https://www.oecd.org/gov/budgeting/Draft-Principles-Budgetary-Governance.pdf> (дата обращения: 24.03.2024 г.).

⁵ Open Budget Survey 2023. Rankings Charts. International Budget Partnership, 2022. <https://internationalbudget.org/wp-content/uploads/rankings-charts-OBS-2023.pdf> (дата обращения: 17.05.2024 г.).

⁶ Open Budget Survey 2021. International Budget Partnership, 2022. <https://internationalbudget.org/wp-content/uploads/Open-budget-survey-2021-1.pdf> (дата обращения: 30.06.2024 г.).

Веберовская концепция (Weberian)

Концепция Weberian была создана более ста лет назад Максом Вебером. В ее основе лежит понятие идеальной бюрократии [9]. Вебер не был сторонником бюрократии, но считал ее наиболее эффективной формой государственного управления. Для идеальной бюрократии, по мнению Вебера, характерна жесткая иерархическая структура управления. Каждый элемент в этой структуре выполняет специфические функции на основании четко прописанных правил и регламентов. Эти регламенты должны быть максимально детализированы и не могут допускать двойного толкования. В соответствии с регламентами определяются обязанности и полномочия всех участников иерархической структуры управления. Инициатива государственных служащих не приветствуется – они должны неукоснительно соблюдать установленные правила и регламенты. При этом к государственным служащим предъявляются высокие квалификационные требования, чему особенно большое внимание уделяется уже на стадии отбора на государственную службу. Стимулом для повышения квалификации чиновников является их продвижение по карьерной лестнице.

В системе идеальной бюрократии не предусмотрено какое-либо участие граждан в управлении государственными делами. Граждане, согласно концепции М. Вебера, не обладают ни необходимой информацией, ни квалификацией для принятия управленческих решений. Каждый элемент иерархической структуры государственного управления, по М. Веберу, отвечает только перед вышестоящим органом управления. Граждане находятся на самом нижнем уровне бюрократической пирамиды. В такой системе подотчетность государственной власти перед обществом находится на минимальном уровне.

Относительно управления государственными финансами в веберовской концепции явный приоритет отдается исполнительной власти. Представительная власть также выполняет определенные функции, но они, как правило, являются второстепенными. Участие граждан в бюджетном процессе не предусмотрено вообще. Соответственно, не имеет никакого смысла раскрывать бюджетную информацию для общества. Чаще всего государство ограничивается публикацией принятых решений по бюджетным вопросам. Для контроля за составлением и исполнением бюджета органы исполнительной и представительной власти создают аудиторские (контрольно-счетные) подразделения, которые проверяют финансовую деятельность подведомственных организаций и нижестоящих уровней иерархического управления.

В то же время анализ рейтинга открытости бюджета Международного бюджетного партнерства показывает, что некоторые страны,

придерживающиеся концепции Weberian, например Зимбабве, Азербайджан или Кыргызстан, располагаются на довольно высоких позициях. Это объясняется несколькими факторами. Во-первых, каждая страна имеет свои особенности. Идеальная бюрократия представляет собой только теоретическую концепцию. Под воздействием экономических и социальных факторов страны приближаются или удаляются от модели идеальной бюрократии. Во-вторых, качество рейтинга открытости бюджета (Open Budget Index) трудно назвать высоким [10]. В нем оценивается в основном формальное наличие основных бюджетных документов в открытом доступе. При этом качество этих документов может быть на самом низком уровне.

В последние годы предпринимаются попытки адаптировать веберовскую концепцию к современным тенденциям в государственном управлении [11]. Усовершенствованная концепция известна как «нео-веберовское государство» (Neo-Weberian State, далее – NWS). Работа над модернизированной концепцией ведется по таким направлениям, как усиление клиентоориентированности государственного управления, развитие автоматизации и «электронного государства», повышение эффективности кадровой работы и стимулирования государственных служащих. При этом изменения не затрагивают системообразующую жесткую иерархическую структуру. В результате NWS, как и классическая Weberian, сталкивается с серьезными практическими проблемами, которые негативно влияют на эффективность государственного управления. Отметим три такие проблемы.

1. *Ведомственный подход.* Жесткая иерархическая структура управления неизбежно приводит к приоритету ведомственного подхода. Каждое ведомство (министерство, агентство и т. п.) стремится получить больше денежных средств на реализацию собственных задач и на решение своих проблем, без учета общих целей государства или организации.

2. *Контроль сверху.* В системе, основанной на веберовской концепции, вышестоящий орган управления контролирует нижестоящие. Для общественных финансов это неэффективно по двум причинам. Во-первых, вышестоящий орган не в состоянии организовать полный контроль по причине большого количества сделок и закупок. Во-вторых, чаще всего контроль осуществляется по уже состоявшимся сделкам, поэтому в случае обнаружения неэффективности не всегда есть возможность что-либо исправить. Нижестоящий уровень управления в целях улучшения отчетности часто идет на искажение информации. Вышестоящий орган управления может даже поддерживать такое искажение, так как он сам должен хорошо отчитаться перед более вышестоящим уровнем. В результате управленческие решения принимаются на основе недостоверной информации.

3. *Слабая клиентоориентированность.* Реально клиентоориентированность требует создания специальных каналов информации, направляемой от граждан в государственные органы. Именно потребители государственных услуг, а не вышестоящий орган иерархии, должны решать, эффективно или нет государство осуществляет свои функции. Это противоречит веберовской идеологии.

Несмотря на отмеченные проблемы, веберовская теория имеет в настоящее время широкое распространение. Этой концепцией пользуются в основном страны, экономика которых базируется на сельском хозяйстве или на добыче полезных ископаемых, – т. е. практически все африканские государства, нефтедобывающие страны Ближнего Востока, Венесуэла, Гаити, Никарагуа и ряд других латиноамериканских стран. Главным фактором производства в этих странах является земля. С учетом того что частный бизнес стремится к получению быстрой прибыли, в долгосрочной перспективе это может оказать негативное влияние как на плодородие сельскохозяйственных земель, так и на эффективность разработки месторождений полезных ископаемых. Поэтому в этих странах государство стремится взять важнейший экономический ресурс под свой контроль. В результате государство становится центральным элементом экономической системы, а веберовская концепция наилучшим образом соответствует данной ситуации.

Концепция «Новый государственный менеджмент» (New Public Management)

В конце XX в. ряд стран (Великобритания, США, Канада, Австралия, Новая Зеландия, скандинавские страны) осуществили серьезные реформы в области государственного управления. Основным направлением реформ стало сокращение государственных расходов на управление. Для этого в государственном секторе стали использоваться новые инструменты, такие как привлечение негосударственных организаций для выполнения государственных функций, аутсорсинг, конкуренция в государственном секторе, использование механизма электронного правительства, участие независимых членов в коллегиальных органах государственного управления и другие. Большинство новых инструментов были созданы по аналогии с системами управления бизнесом. Граждане стали рассматриваться как клиенты, которым государство оказывает услуги. Значительное внимание стало уделяться маркетингу и клиентоориентированности при принятии решений государственными органами.

Основные реформы государственного управления в указанных выше странах были осуществлены в 80-е годы XX в. При этом отсутствовала какая-то целостная и взаимоувязанная программа реформ,

которая базировалась бы на научной концепции. Напротив, только в 90-е годы появилась теория, получившая название «Новый государственный менеджмент» (New Public Management, далее – NPM), обобщившая практику государственных реформ [12; 13; 14].

Концепция NPM на рубеже XX и XXI в. вызвала большой интерес, несмотря на то что многие исследователи не считают ее целостной и завершенной. «NPM является очень расплывчатой концепцией», – отмечают Лапуэнте и Ван де Валле [15, р. 463]. NPM представляет собой, по их мнению, разрозненный набор идей, а не стройную теорию. С этим сложно не согласиться. Так, например, недостаточно проработанным оказался такой ключевой элемент концепции, как клиентоориентированность. Эффективная ориентация на клиента возможна только на основе больших объемов информации о потребностях граждан. Такую информацию нужно, во-первых, сформировать, а, во-вторых, сделать ее общедоступной, чтобы можно было проверить ее достоверность. Однако данный элемент не проработан в теории NPM, что объясняется в том числе тем, что в период основных практических реформ на базе NPM мир только стоял на пороге информационной эпохи.

Практика реализации основных направлений NPM в конце XX в. имела неоднозначные результаты [16; 17]. Так, при росте ключевых экономических показателей, например в Великобритании, усилилась социальная напряженность в обществе, а в США увеличился государственный долг. В результате популярность концепции NPM резко снизилась как в теории, так и в практике государственного управления. Это дало повод некоторым экономистам заявить, что NPM умер, а его время бесповоротно прошло [18].

Нам представляется, что, напротив, время для NPM еще не наступило. Рассмотрим возможности использования концепции NPM на примере. У каждого публично-правового образования есть такая важная функция, как планирование бюджета. Как правило, исполнительная власть готовит проект бюджета и передает его органу законодательной (представительной) власти. Депутаты рассматривают проект бюджета и утверждают его, при необходимости вносят поправки. В исполнительной власти основную работу по планированию бюджета выполняет финансовый орган. Здесь возникает несколько вопросов. Во-первых, сколько стоит услуга по планированию бюджета для общества? Ответ на этот вопрос в настоящее время получить невозможно. Во-вторых, насколько качественно исполнительная власть планирует бюджет? В России более 80 регионов. Все ли они качественно планируют бюджет? Возможно, что услуга планирования бюджета оказывается некачественно и обходится обществу слишком дорого. Но общество не может оценить услугу по планированию регионального бюджета по параметру цена/качество, так как информации о стоимости и качестве

этой услуги просто нет. Бизнес всегда анализирует соотношение цена/качество, а государственный сектор пока далек от этого. Особую сложность представляет определение качества государственного управления, в том числе общественными финансами [19], и здесь в первую очередь требуется организация специального управленческого учета.

Однако сторонники NPM могут предложить альтернативное решение, также заимствованное у бизнеса, а именно: вывести функцию планирования бюджета на аутсорсинг. Сегодня, несмотря на отсутствие информации о цене и качестве услуги по планированию бюджета, исполнительная власть обладает на нее монополией. Почему именно финансовые органы разрабатывают проекты бюджетов? Лет двадцать назад данному явлению было логичное объяснение: только государственные (муниципальные) финансовые органы обладали информацией, необходимой для планирования бюджета. В настоящее время бюджетная информация все больше становится открытой и общедоступной. Это дает возможность использовать новые механизмы в системе управления общественными финансами.

Российские эксперты в последние годы несколько раз составляли проект доходов региональных бюджетов на основании общедоступных данных. Как правило, этот прогноз по результатам бюджетного года оказывался более точным, чем проект финансовых органов. Это естественно, так как эксперты, в отличие от финансовых органов, не заинтересованы в занижении плана доходов. Более того, почему нельзя организовать конкуренцию между проектами бюджетов, которые могут подготовить разные организации? Вполне вероятно, что, например, к подготовке проектов бюджетов должны проявить интерес политические партии. В этом случае в законодательный орган будет поступать несколько проектов бюджетов, а депутаты выберут наиболее эффективный. Эффективность при таком варианте может быть достигнута с помощью механизма конкуренции.

Такая ситуация потенциально возможна только в одном случае: если будет обеспечена максимальная открытость бюджетных данных. Бюджетная прозрачность в концепции NPM необходима, однако этот вопрос остается непроработанным в теории. Для выбора эффективных управленческих решений в сфере общественных финансов требуется анализ больших объемов достоверной информации, лежащей в основе планирования бюджета и контроля за его исполнением. Достоверность информации может быть обеспечена в условиях ее общедоступности, т. е. открытости. Реальная прозрачность бюджета появилась только в начале XXI в. Уровень открытости бюджетных данных постоянно возрастает, следовательно, вполне вероятно, что появятся новые попытки реализации идей NPM в практике управления общественными финансами.

Концепция «Хорошее управление»⁷ (Good Governance)

В самом конце XX в. вследствие невысокой эффективности веберовской модели государственного управления и противоречивости результатов реформ на базе NPM появились и быстро завоевали популярность новые концепции государственного управления. Наибольшее распространение в практике управления получила концепция «Хорошее управление»⁸ (Good Governance, далее – GG) [20; 21]. Она нашла широкое применение в странах, которые принято называть развитыми. Одновременно стали появляться и другие теории, идеологически близкие GG, например, «Новое государственное управление» (New Public Governance, далее – NPG).

GG, как и многие другие современные теории государственного управления, не имеет общепринятого определения [22]. Часто при описании сущности GG используют документ Экономической и социальной комиссии ООН для Азии и Тихоокеанского региона, в котором изложены основные положения данной концепции, а именно⁹:

- участие общественности;
- прозрачность или транспарентность;
- результативность и экономическая эффективность;
- чувствительность, отзывчивость;
- подотчетность, ответственность;
- ориентация на консенсус, общественное согласие;
- равенство и включенность;
- верховенство закона.

Концепция GG в настоящее время находит значительную поддержку во влиятельных международных организациях, таких как IMF, OECD и Мировой банк. Эти структуры активно распространяют идеи GG в области управления общественными финансами. Открытость бюджета является одним из основных направлений в данной сфере.

Наиболее системно представление об открытости бюджета дано в документах OECD [23]. Открытость бюджета, по мнению OECD, в конечном счете должна способствовать повышению доверия во взаи-

⁷ В научной литературе можно встретить и другие переводы термина Good Governance, например, доброе, эффективное, надлежащее, достойное управление.

⁸ Обычно отмечается, что основные положения GG были изложены в 1997 г. в Программе устойчивого развития ООН «Governance». Governance for sustainable human development: a UNDP policy document. [New York]: UNDP, Jan. 1997. <https://digitallibrary.un.org/record/492551?v=pdf> (дата обращения: 10.06.2024 г.).

⁹ European Commission for Democracy through Law (Venice Commission). Stocktaking on the notions of «good governance» and «good administration». Study no. 470 / 2008. Strasbourg, 8 April 2011. [https://www.venice.coe.int/webforms/documents/default.aspx?pdffile=CDL-AD\(2011\)009-e](https://www.venice.coe.int/webforms/documents/default.aspx?pdffile=CDL-AD(2011)009-e) (дата обращения: 10.06.2024 г.).

моотношениях государства и общества. Для этого государство обеспечивает полное и своевременное раскрытие всей информации в налогово-бюджетной сфере. Государство обязано не просто предоставить достоверную информацию в удобной форме, но и предоставить возможность участия общества в управлении общественными финансами. Это должно повысить качество бюджетных решений и способствовать обеспечению подотчетности государства перед обществом.

Представление о том, что открытость бюджета обеспечивает подотчетность государства перед гражданами, получило широкое распространение [24; 25]. Действительно, в странах, использующих идеи GG в государственном управлении, можно отметить многие положительные процессы. Особенно это относится к такому явлению, как борьба с коррупцией. В современных государствах, характеризующихся высоким уровнем открытости бюджетных данных, возникает реальная возможность организации гражданского контроля за эффективностью использования средств бюджетов [26]. В таких странах коррупция находится чаще всего на низком уровне [1]. Коэффициент корреляции между показателями индекса прозрачности бюджета и индекса восприятия коррупции в 2023 г. составил 0,56, что означает среднюю зависимость (от 0,5 до 0,7) между уровнем открытости бюджета и уровнем коррупции¹⁰. Примерно такой же показатель корреляции – 0,62 – установился между уровнем открытости бюджета и показателями качества государственного управления, опубликованными Мировым банком¹¹.

Концепция GG существенно отличается как от веберовской теории, так и от NPM. Главное отличие от концепции М. Вебера состоит в том, что GG большое значение придает общественному контролю. В веберовской модели контроль осуществляется только со стороны вышестоящего органа, и этот орган не подотчетен нижестоящим уровням. GG ориентирован на подотчетность всех органов управления перед гражданами. Для этого требуется широкое раскрытие информации, в том

¹⁰ Рассчитано авторами на основании информации по 121 стране об индексе прозрачности бюджета Международного бюджетного партнерства за 2023 г.: <https://internationalbudget.org/wp-content/uploads/rankings-charts-OBS-2023.pdf> (дата обращения: 30.06.2024 г.) и индексе восприятия коррупции за 2023 г. от Transparency International (признана в 2023 г. Генпрокуратурой России нежелательной организацией): https://en.wikipedia.org/wiki/Corruption_Perceptions_Index (дата обращения: 30.06.2024 г.)

¹¹ Рассчитано авторами на основании информации по 121 стране об индексе прозрачности бюджета Международного бюджетного партнерства за 2023 г. и о показателях государственного управления за 2022 г., опубликованными Мировым банком: Kaufmann D., Kraay A. Worldwide Governance Indicators, 2023. <https://www.worldbank.org/en/publication/worldwide-governance-indicators> (дата обращения: 30.06.2024 г.).

числе в бюджетной сфере. Можно сказать, что прозрачность бюджета является необходимым, но не достаточным условием организации общественного контроля в целях предотвращения коррупции.

Основное отличие концепции GG от NPM состоит в механизмах, способствующих повышению эффективности государственного управления, включая управление общественными финансами. NPM основывается на использовании опыта корпоративного управления, например аутсорсинга, конкуренции и т. п., а GG предполагает использование других механизмов. Рассмотрим это на примере планирования бюджета. Сторонники NPM, как отмечалось выше, могут предложить вывести эту услугу на аутсорсинг или создать систему конкурирующих проектов. GG предусматривает механизмы, ориентированные на взаимодействие государства, бизнеса и общества. В этой системе значительное внимание уделяется доведению информации о бюджетных планах государственных органов до граждан (бюджеты для граждан или гражданские бюджеты) и проведению различных консультаций органов власти с общественностью. Такие консультации проводятся в форме публичных слушаний, общественных обсуждений или парламентских слушаний с приглашением представителей общественности.

Гражданские бюджеты в той или иной форме публикуются практически всеми публично-правовыми образованиями в странах, ориентированных на GG. Активную методологическую поддержку в этом вопросе оказывают международные организации: IBP, IMF, OECD. Например, OECD разъясняет: «Публикация справочника для граждан позволяет правительству простым языком объяснить цели своего бюджета» [23, с.3]. Публикация гражданских бюджетов преследует две цели. Во-первых, это разъяснение бюджетной политики государства. Во-вторых, знание государственной бюджетной политики дает возможность гражданам участвовать в обсуждении важнейших бюджетных документов.

Реальная практика, однако, существенно отличается от деклараций. Бюджеты в понятной для граждан форме в большинстве случаев не вызывают интереса у самих граждан. Посещаемость сайтов, на которых размещаются гражданские бюджеты, как правило, низкая. Одна из причин такой ситуации заключается в том, что бюджеты для граждан готовятся финансовыми органами исполнительной власти. Естественно, что эти органы не заинтересованы в том, чтобы в гражданских бюджетах поднимать проблемные вопросы и, тем более, говорить о каких-то ошибках в бюджетно-налоговой сфере. Если средства бюджета используются неэффективно, то эта информация в бюджетах для граждан отсутствует. Учитывая, что бюджеты для граждан являются информационной базой для участия граждан в бюджетном процессе, можно сделать вывод, что такое участие базируется на однобокой информации гражданских бюджетов.

Другие формы участия общественности в управлении государственными финансами на практике имеют, как правило, формальный характер. Изучение документов публичных слушаний, например, показывает, что представители общественности в большинстве случаев выступают с призывами увеличения бюджетного финансирования для той или иной сферы. Ассоциация врачей считает необходимым увеличить финансирование здравоохранения, союз учителей просит повысить расходы бюджета на школьное образование и т. д. Исполнительная власть выслушивает все эти предложения, но, во-первых, у нее есть свое видение проекта бюджета, на которое она будет ориентироваться, во-вторых, большинство пожеланий участников публичных слушаний противоречит друг другу и неисполнимо вследствие ограниченности доходной части бюджета.

В результате создается видимость активного участия граждан в управлении общественными финансами. Это заложено в самой идеологии GG. Один из принципов прозрачности в бюджетно-налоговой сфере гласит: «Граждане должны иметь возможность непосредственного участия в публичных дебатах и дискуссиях по вопросам разработки и реализации налогово-бюджетной политики»¹². Действительно, граждане в странах, использующих концепцию GG, имеют право высказывать свою точку зрения по бюджетным вопросам, но ни в каких документах не зафиксировано, что власть должна исполнять предложения общественности. На практике целью открытости бюджетных данных является не повышение доверия между властью и обществом, а повышение доверия общества к власти. Индекс открытости бюджета Международного бюджетного партнерства показывает, что уровень открытости бюджетных данных в мире последние 10–15 лет повышается крайне медленно, а уровень участия граждан в бюджетном процессе считался в 2023 г. хорошим всего в одной стране (Республика Корея) и удовлетворительным в 4 странах (Новая Зеландия, Великобритания, Доминиканская Республика и Грузия). В остальных анализируемых 120 странах отмечается низкий уровень участия граждан в бюджетном процессе. Поэтому один из основных принципов концепции GG – участие общественности в государственном управлении – является красивой декларацией, но не реальностью, по крайней мере в сфере управления общественными финансами.

Данная проблема является центральной для некоторых других современных концепций государственного управления, например для «Нового государственного управления». Эта концепция близка GG, но делает акцент на развитии демократии. Представители NPG считают

¹² High-Level Principles on Fiscal Transparency, Participation and Accountability. GIFT. https://www.fiscaltransparency.net/ft_principles/.

важнейшим приоритетом взаимодействие власти и гражданского общества. Классической формой такого взаимодействия является представительная демократия. В последнее время данная форма подвергается серьезной критике. Многие исследователи отмечают кризис представительной демократии [27; 28]. Основной причиной этого является то, что депутаты далеко не всегда реализуют интересы граждан, представителями которых они являются. Часто депутаты действуют в своих партийных, политических или экономических интересах [29]. Это существенно снижает эффективность управления в сфере общественных финансов. Решение этой проблемы представители NPG видят в развитии демократии и гражданского общества. Однако каких-либо реальных механизмов, повышающих эффективность управления общественными финансами, сторонники NPG не предлагают.

В целом следует отметить, что концепции GG и NPG ориентированы на достижение консенсуса между государственной (муниципальной) властью, бизнесом и гражданами. Ни одна из этих сторон не должна превалировать над другими. Это позволяет избежать различных конфликтов – этнических, миграционных, расовых и других. Некоторым странам, например Японии и Швейцарии, это удается достаточно хорошо. В сфере управления общественными финансами все страны, активно использующие основные положения концепции GG, обеспечили высокий уровень прозрачности основных бюджетных документов и добились низкого уровня коррупции.

Заключение

В реальной практике управления общественными финансами вряд ли можно найти страну, в которой была бы реализована какая-то одна из рассмотренных выше концепций. Как правило, можно обнаружить элементы всех трех концепций, при этом чаще всего одна из концепций является преобладающей. Поэтому трудно согласиться с исследователями, которые считают, что государственное управление эволюционирует от веберовской концепции к NPM, а от него к GG [30]. Например, в англоязычных странах в сфере управления общественными финансами с конца прошлого века сохранились элементы NPM, одновременно активно используются механизмы GG, а также веберовской концепции. Эти концепции сосуществуют, но не заменяют одна другую в процессе эволюции. Кроме того, многие страны от преобладающего влияния веберовской концепции сразу перешли к GG, а в дальнейшем могут сделать ставку на NPM.

Вряд ли можно согласиться и с тезисом о синтезе NPM и GG [31]. В теории у этих концепций много общего, но практика их реализации существенно отличается. В настоящее время каждая концепция пред-

лагает свои механизмы управления. Информация, необходимая для принятия управленческих решений в сфере общественных финансов, характеризуется тремя основными показателями: объемом, достоверностью и уровнем открытости. Объем информации и достоверность нужны для повышения эффективности управленческих решений. Открытость необходима для создания условий для участия граждан в управлении общественными финансами.

Система управления, основанная на веберовской концепции, заинтересована в увеличении объемов информации. Это дает возможность принятия более эффективных решений в сфере управления общественными финансами. С достоверностью можно утверждать, что в веберовской модели существуют значительные сложности – каждое звено управления пытается приукрасить отчеты перед вышестоящим уровнем. Раскрытие бюджетной информации в этой системе осуществляется на минимальном уровне, участие общественности в управлении в ней не предусмотрено. Возможное повышение уровня открытости связано с автоматизацией бюджетных процессов, основанной на системах класса CRM (система управления взаимоотношениями с клиентами).

В концепции NPM важным считается как увеличение объемов бюджетных данных, так и достоверность и прозрачность бюджета. Эта концепция ориентирована на эффективность государственного (муниципального) управления, но достигнуть ее можно только передав полномочия по принятию управленческих решений в общественном секторе гражданам и хозяйствующим субъектам. Контуры такой системы пока еще очень расплывчаты, даже на теоретическом уровне. Однако можно прогнозировать направления развития NPM в сфере управления общественными финансами. Это активное внедрение в бюджетном секторе автоматизированных систем класса ERP (система управления ресурсами) и широкое распространение применения стандартов управления качеством серии ISO 9000 в сфере управления общественными финансами. Для этого требуется переход от ведомственной системы управления к процессному подходу. Кроме того, следует ожидать дальнейшего развития управленческого учета. Есть только видимость, что в бюджетной сфере очень много информации, в реальности для эффективного управления информацией катастрофически не хватает. Этот дефицит можно устранить именно с помощью управленческого учета.

В концепции GG в настоящее время стимулируется высокий уровень прозрачности бюджетной информации, однако качественно представлена только информация, которая направляется от государства к обществу. Этого достаточно для борьбы с коррупцией. Для эффективного управления общественными финансами необходим

и другой поток информации – от общества к государству. Этой информации в GG не уделяется должного внимания. Акцент делается на взаимодействии государства и общества, при этом под обществом понимаются прежде всего общественные организации. Следует обратить внимание, что в последнее десятилетие сторонники GG не предлагают каких-либо новаций в сфере управления общественными финансами. Ведущая международная организация в сфере прозрачности бюджета ИВР практически всю свою деятельность направляет на распространение опыта развитых стран в государствах Африки, Азии и Латинской Америки.

Современные информационные технологии создают возможности для появления новых механизмов раскрытия бюджетной информации и вовлеченности общества в управление общественными финансами. Однако это не означает автоматического повышения эффективности управления общественными финансами. Необходимо теоретически исследовать связь открытости бюджета с системой государственного (муниципального) управления в целом и ее отдельными элементами. Каждая теоретическая концепция управления должна разработать и предоставить свое обоснование влияния уровня открытости бюджета и вовлечения граждан в процессы бюджетного планирования, а также контроля за исполнением бюджета на эффективность управления общественными финансами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Hood C. Accountability and Transparency: Siamese Twins, Matching Parts, Awkward Couple? // *West European Politics*. 2010. Vol. 33. No. 5. P. 989–1009. DOI: 10.1080/01402382.2010.486122.
2. Montes G.C., Luna P.H. Fiscal transparency, legal system and perception of the control on corruption: empirical evidence from panel data // *Empirical Economics*. 2021. Vol. 60. No. 4. Pp. 2005–2037. DOI: 10.1007/s00181-020-01849-9.
3. Bastida F., Benito B. Central government budget practices and transparency: An international comparison // *Public Administration*. 2007. Vol. 85. No. 3. Pp. 667–716. DOI: 10.1111/j.1467-9299.2007.00664.x.
4. Cuadrado-Ballesteros B., Bisogno M. Budget transparency and financial sustainability // *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management*. 2022. Vol. 34. No. 6. Pp. 210–234. DOI: 10.1108/JPBAFM-02-2022-0025.
5. Wallis J., Gregory R. Leadership, Accountability and Public Value: Resolving a Problem in “New Governance”? // *International Journal of Public Administration*. 2009. Vol. 32. No. 3–4. Pp. 250–273. DOI: 10.1080/01900690902732608.
6. Rhodes R.A.W. *Network Governance and the Differentiated Polity*. Oxford: Oxford University Press, 2017.
7. Denhardt R.B., Denhardt J.V. The New Public Service: Serving Rather Than Steering // *Public Administration Review*. 2000. Vol. 60. No. 6. Pp. 549–559. DOI: 10.1111/0033-3352.00117.

8. *Jessop B.* Capitalism and Its Future: Remarks on Regulation, Government and Governance // Review of International Political Economy. 1997. Vol. 4. No. 3. Pp. 561–581. DOI: 10.1080/096922997347751.
9. *Вебер М.* Хозяйство и общество. Очерки понимающей социологии / В 4-х томах. Т. 1. Социология. М.: ИД ГУ ВШЭ, 2021.
10. *Belousov Y., Timofeeva O.* Methodological Aspects of Compiling Open Budget Rankings // Financial Journal. 2021. Vol. 13. No. 4. Pp. 122–138. DOI: 10.31107/2075-1990-2021-4-122-138.
11. *Pollitt C., Bouckaert G.* Public Management Reform: A Comparative Analysis – Into the Age of Austerity. 4th Edition. Oxford: Oxford University Press, 2017.
12. *Hood C.A.* Public Management for all Seasons? // Public Administration. 1991. Vol. 69. No. 1. Pp. 3–19. DOI: 10.1111/j.1467-9299.1991.tb00779.x.
13. *Pollitt C.* Justification by Works or by Faith?: Evaluating the New Public Management // Evaluation. 1995. No. 1(2). Pp. 133–154. DOI: 10.1177/135638909500100202.
14. *Osborne D., Gaebler T.* Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector. 1993. New York: Penguin.
15. *Lapiente V., Van de Walle S.* The effects of new public management on the quality of public services // Governance. 2020. Vol. 33. No. 3. Pp. 461–475. DOI: 10.1111/gove.12502.
16. *Оболонский А.В.* Бюрократия в поисках новой модели (эволюция теории и практики государственного управления в последние десятилетия) // Общественные науки и современность. 2014. № 3. С. 5–22. EDN: SHFLOJ.
17. *Сморгунов Л.В.* Современные тенденции в государственном управлении: от нового государственного менеджмента к управлению публичной политикой // Политическая наука. 2022. № 3. С. 100–121. DOI: 10.31249/poln/2022.03.05.
18. *Dunleavy P., Margetts H., Bastow S., Tinkler J.* New Public Management Is Dead—Long Live Digital-Era Governance // Journal of Public Administration Research and Theory. 2006. Vol. 16. No. 3. Pp. 467–494. DOI:10.1093/jopart/mui057.
19. *Братченко С.А.* Качество государственного управления: содержание понятия // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2020. № 6. С. 80–94. DOI: 10.24411/2073-6487-2020-10071.
20. *Hood C.* The Art of the State: Culture, Rhetoric, and Public Management. Oxford, Clarendon Press, 1998.
21. *Argynades D.* Good Governance. Professionalism, Ethics and Responsibility // International Review of Administrative Sciences. 2006. No. 72 (2). Pp. 155–170. DOI: 10.1177/0020852306064607.
22. *Понкин И.В.* О понятии и концепте «Хорошего управления» («Good Governance») // Государственная служба. 2013. No. 4 (84). С. 39–42. EDN: RSDQPF.
23. OECD. Budget Transparency Toolkit: Practical Steps for Supporting Openness, Integrity and Accountability in Public Financial Management. Paris: OECD, 2017.
24. IBP. The Power of Making It Simple: A Government Guide to Developing Citizens Budgets. [S.]: The International Budget Partnership, 2006.
25. *Folscher A.* Budget transparency. New frontiers in transparency and accountability. London: Open Society Foundation,*2010.
26. *Jung H.* Online Open Budget: The Effects of Budget Transparency on Budget Efficiency // Public Finance Review. 2022. Vol. 50. No. 1. Pp. 91–119. DOI: 10.1177/10911421221093412.
27. *Tormey S.* The Contemporary Crisis of Representative Democracy // Democratic Theory. 2014. Vol. 1. No. 2. Pp. 104–112. DOI: 10.3167/dt.2014.010211.

* Фонд Открытое общество (Open Society Foundation) признан нежелательной организацией в России.

28. *Innerarity D.* Politics in the Times of Indignation. The Crisis of Representative Democracy. [S.]: Bloomsbury Publishing, 2011.
29. *De Renzio P., Lakin J.* Reframing Public Finance. Promoting Justice, Democracy, and Human Rights in Government Budgets. [S.]: The International Budget Partnership, 2019.
30. *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. EDN: WMQQAN.
31. *Красильников Д.Г., Сивинцева О.В., Троицкая Е.А.* Современные западные управленческие модели: синтез New Public Management и Good Government // Ars Administrandi. 2014. № 2. С. 45–62. EDN: SLJNWL.

REFERENCES

1. *Hood C.* Accountability and Transparency: Siamese Twins, Matching Parts, Awkward Couple? // West European Politics. 2010. Vol. 33. No. 5. P. 989–1009. DOI: 10.1080/01402382.2010.486122.
2. *Montes G. C., Luna P. H.* Fiscal transparency, legal system and perception of the control on corruption: empirical evidence from panel data // Empirical Economics. 2021. Vol. 60. No. 4. Pp. 2005–2037. DOI: 10.1007/s00181-020-01849-9.
3. *Bastida F., Benito B.* Central government budget practices and transparency: An international comparison // Public Administration. 2007. Vol. 85. No. 3. Pp. 667–716. DOI: 10.1111/j.1467-9299.2007.00664.x.
4. *Cuadrado-Ballesteros B., Bisogno M.* Budget transparency and financial sustainability // Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management. 2022. Vol. 34. No. 6. Pp. 210–234. DOI: 10.1108/JPBAFM-02-2022-0025.
5. *Wallis J., Gregory R.* Leadership, Accountability and Public Value: Resolving a Problem in “New Governance”? // International Journal of Public Administration. 2009. Vol. 32. No. 3–4. Pp. 250–273. DOI: 10.1080/01900690902732608.
6. *Rhodes R.A.W.* Network Governance and the Differentiated Polity. Oxford: Oxford University Press, 2017.
7. *Denhardt R.B., Denhardt J.V.* The New Public Service: Serving Rather Than Steering. // Public Administration Review. 2000. Vol. 60. No. 6. Pp. 549–559. DOI: 10.1111/0033-3352.00117.
8. *Jessop B.* Capitalism and Its Future: Remarks on Regulation, Government and Governance // Review of International Political Economy. 1997. Vol. 4. No. 3. Pp. 561–581. DOI: 10.1080/096922997347751.
9. *Weber M.* Economy and Society. Essays on understanding sociology. In 4 vol. Vol. 1. Sociology. M: HSE Publishing House, 2021. (In Russ.).
10. *Belousov Y., Timofeeva O.* Methodological Aspects of Compiling Open Budget Rankings // Financial Journal. 2021. Vol. 13. No. 4. Pp. 122–138. DOI: 10.31107/2075-1990-2021-4-122-138.
11. *Pollitt C. (Author), Bouckaert G. (Contributor).* *Public Management Reform: A Comparative Analysis – Into the Age of Austerity.* 4th Edition. Oxford: Oxford University Press, 2017.
12. *Hood C. A.* Public Management for all Seasons? // Public Administration. 1991. Vol. 69. No. 1. Pp. 3–19. DOI: 10.1111/j.1467-9299.1991.tb00779.x.
13. *Pollitt C.* Justification by Works or by Faith?: Evaluating the New Public Management. Evaluation. 1995. No. 1(2). Pp. 133–154. DOI: 10.1177/135638909500100202.

14. *Osborne D., Gaebler T.* Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector. New York: Penguin, 1993.
15. *Lapiente V., Van de Walle S.* The effects of new public management on the quality of public services. *Governance*. 2020. Vol. 33. No. 3. Pp. 461–475. DOI: 10.1111/gove.12502.
16. *Obolonskij A.V.* Bureaucracy in search of a new model (the evolution of the theory and practice of public administration in recent decades) // *Social Sciences and Modernity*. 2014. No. 3. Pp. 5–22. EDN: SHFLOJ. (In Russ.).
17. *Smorgunov L.V.* Modern trends in public administration: from new public management to public policy management // *Political science*. 2022. No. 3. Pp. 100–121. DOI: 10.31249/poln/2022.03.05. (In Russ.).
18. *Dunleavy P., Margetts H., Bastow S., Tinkler J.* New Public Management Is Dead—Long Live Digital-Era Governance // *Journal of Public Administration Research and Theory*. 2006. Vol. 16. No 3. Pp. 467–494. DOI:10.1093/jopart/mui057.
19. *Bratchenko S.A.* Quality of public administration: the content of the concept // *The Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences*. 2020. No. 6. Pp. 80–94. DOI: 10.24411/2073-6487-2020-10071. (In Russ.).
20. *Hood C.* *The Art of the State: Culture, Rhetoric, and Public Management*. Oxford, Clarendon Press, 1998.
21. *Argynades D.* Good Governance. Professionalism, Ethics and Responsibility // *International Review of Administrative Sciences*. 2006. No. 72 (2). Pp. 155–170. DOI: 10.1177/0020852306064607.
22. *Ponkin I.V.* On the concept and notion of “Good Governance” // *Public service*. 2013. No. 4 (84). Pp. 39–42. EDN: RSDQPF. (In Russ.).
23. OECD. *Budget Transparency Toolkit: Practical Steps for Supporting Openness, Integrity and Accountability in Public Financial Management*. Paris: OECD, 2027.
24. IBP. *The Power of Making It Simple: A Government Guide to Developing Citizens Budgets*. [S.]: The International Budget Partnership, 2006.
25. *Folscher A.* *Budget transparency. New frontiers in transparency and accountability*. London: Open Society Foundation,* 2010.
26. *Jung H.* Online Open Budget: The Effects of Budget Transparency on Budget Efficiency.// *Public Finance Review*. 2022. Vol. 50. No. 1. Pp. 91–119. DOI: 10.1177/10911421221093412.
27. *Tormey S.* The Contemporary Crisis of Representative Democracy // *Democratic Theory*. 2014. Vol. 1. No. 2. Pp. 104–112. DOI: 10.3167/dt.2014.010211.
28. *Innerarity D.* *Politics in the Times of Indignation. The Crisis of Representative Democracy*. [S.]: Bloomsbury Publishing, 2011.
29. *De Renzio P., Lakin J.* *Reframing Public Finance. Promoting Justice, Democracy, and Human Rights in Government Budgets*. [S.]: The International Budget Partnership, 2019.
30. *Barabashev A.G.* Crisis of public administration and its impact on the main administrative paradigms of the state and bureaucracy // *Issues of state and municipal administration*. 2016. No. 3. Pp. 163–194. EDN: WMQQAN. (In Russ.).
31. *Krasil'nikov D.G., Sivinceva O.V., Troickaya E.A.* Modern Western management models: synthesis New Public Management and Good Government // *Ars Administrandi*. 2014. No. 2. Pp. 45–62. EDN: SLJNWL. (In Russ.).

* Фонд Открытое общество (Open Society Foundation) признан нежелательной организацией в России.

Дата поступления рукописи: 27.06.2024 г.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Белουσое Юрий Викторович – кандидат экономических наук, руководитель Центра мониторинга открытости бюджетов ФГБУ «Научно-исследовательский финансовый институт Министерства финансов Российской Федерации», Москва, Россия
ORCID: 0000-0002-6901-1985
belousov@nifi.ru

Тимофеева Ольга Ивановна – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Центра мониторинга открытости бюджетов ФГБУ «Научно-исследовательский финансовый институт Министерства финансов Российской Федерации», доцент Кафедры общественных финансов ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия
ORCID: 0000-0001-9255-4753
timofeeva@nifi.ru

ABOUT THE AUTHORS

Yuriy V. Belousov – Cand. Sci. (Econ.), Head of the Center for Budget Openness Monitoring, Financial Research Institute of the Ministry of Finance of the Russian Federation, Moscow, Russia
ORCID: 0000-0002-6901-1985
belousov@nifi.ru

Olga I. Timofeeva – Cand. Sci. (Econ.), Senior Researcher of the Center for Budget Openness Monitoring, Financial Research Institute of the Ministry of Finance of the Russian Federation, Associate Professor of the Department of Public Finance, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
ORCID: 0000-0001-9255-4753
timofeeva@nifi.ru

BUDGET OPENNESS IN MODERN CONCEPTS OF PUBLIC ADMINISTRATION

Budget openness is a new phenomenon in public administration and in the socio-economic life of society, which appeared due to the development of information technologies. Monitoring of openness shows significant inequality in the level of budget transparency in different countries. The article examines the role and place of budget openness in modern concepts of public administration, such as the concept of M. Weber (Weberian), New Public Management and Good Governance. The work reveals the features of the implementation of budget openness mechanisms in the considered concepts of public administration and their causes. Also, proposals are formulated to increase the openness of the budgets so that it can work to improve the efficiency of public finance management. Promising areas of research include the development of mechanisms to improve the economic efficiency of public finance management through open budgets.

Keywords: *open (transparent) budget, public finances, citizen participation in the management of public finances, Weberian concept, new public management, good governance, new public governance, efficiency of public finance management.*

JEL: H61, G18.

И.А. ТИТОВ

аспирант, стажер-исследователь кафедры финансового менеджмента
факультета государственного управления МГУ имени М.В. Ломоносова

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ КОНЦЕПЦИИ ЭКОСИСТЕМЫ В ЭКОНОМИКЕ

За последнее десятилетие экосистемы стали важной частью экономики, обеспечив инновационный рост бизнеса и поступательное социально-экономическое развитие России. Однако для четкого понимания сущности экосистемы в экономике требуется систематизация существующих теоретических положений. В статье выявлены основные теоретические подходы к развитию концепции экосистемы в экономике. На основе их анализа и обобщения показана эволюция концепции экосистемы из области экологии в экономику, раскрыты подходы к пониманию экосистемы как среды бизнеса и как модели бизнеса, а также определены особенности метафорического употребления термина «экосистема». Кроме того, выделены мезо- и макроэкономические производные категории понятия «экосистема», подчеркивающие системный характер социально-экономического развития.

Ключевые слова: концепция экосистема, экологическая система (экосистема), бизнес-экосистема, цифровая экосистема, региональная экосистема, национальная экосистема, экосистема экономики.

УДК: 330.341.2, 334

EDN: LOYIWB

DOI: 10.52180/2073-6487_2024_4_26_46

Введение

В последние годы термин «экосистема» прочно вошел в русский язык и широко используется не только в научной и деловой литературе, но даже в живом разговорном языке. Несмотря на это, значение термина остается неоднозначным и до конца не определено. Во-первых, вызывает споры этимологическое происхождение термина «экосистема» в экономике. Преобладающей точкой зрения является превращение экосистемы в объект системного анализа в результате эволюции представлений зарубежных и отечествен-

ных ученых о синергии отношений между живыми организмами и неорганическими факторами среды. Такое воззрение способствовало метафорическому переносу на бизнес-процессы свойств связей между отдельными элементами экологической системы (целостность и устойчивость среды, способность к саморегуляции и саморазвитию, эмерджентность). Некоторые исследователи [1; 2] акцентируют внимание на употреблении префикса эко- (с греч. «oikos» – хозяйство, жилище), который является частью как термина «экология», так и «экономика». Однако в данном исследовании эволюция термина «экосистема» в экономике рассматривается как эволюция концепции экологической системы.

Во-вторых, неоднозначно значение термина «экосистема» в экономике. С одной стороны, интегрируясь в систему стратегического менеджмента, концепция экосистемы апеллирует к стратегиям внутреннего и внешнего роста, когда использование организацией собственных ресурсов для концентрации на успешных направлениях сочетается с интеграцией и (или) диверсификацией для расширения масштабов деятельности, в связи с чем организация рассматривается в контексте своей внешней среды и во взаимодействии со своей внешней средой. Де-факто возникает сеть динамических взаимодействий между экономическими агентами на основе сотрудничества и конкуренции. С другой стороны, экосистема зачастую понимается как совокупность цифровых сервисов («вселенной») [3; 4], беспшовная интеграция которых формирует ценность предложений компании и позволяет стать помощником для решения каждодневных задач. Соответственно, экосистема объединяет наборы собственных и партнерских предложений для удовлетворения потребностей отдельного человека. Важное значение в данном контексте приобретает цифровая трансформация бизнеса и массовое внедрение информационных технологий, которые вывели «бизнес-экосистему» за рамки физической реальности в виртуальное пространство «цифровой экосистемы».

В-третьих, развитие теории концепции экосистемы в экономике порождает появление производных категорий. В условиях политической и экономической турбулентности последнего десятилетия акцент в изучении концепции экосистемы постепенно смещается с микроуровня (организации) на мезо- и макроуровень (отраслевой и национальный масштаб экономики). В частности, появление понятия «экосистема цифровой экономики» позволило представить взаимодействие бизнеса, научно-образовательного сообщества, государства и граждан на основе внедрения цифровых технологий в экономике и социальной сфере. Аналогично развитие термина «экосистема экономики» акцентировало внимание на важности взаимосвязей между экономическими агентами сложной системы для обе-

спечения согласованного и поступательного развития национальной экономики.

Возникающая неоднозначность в терминологии актуализирует вопросы уточнения адекватного употребления и определения роли экосистем в экономике. Поэтому возникает закономерная необходимость систематизации представлений о междисциплинарной концепции в условиях возвращения государственных органов к обсуждению регулирования экосистем в 2025 г.¹ и оживления интереса к данной концепции со стороны бизнеса.

Экосистема как фундаментальная категория экологии

Начнем наш анализ с исследования «материнской» категории экосистемы в экологии.

Становление экологии как комплексной науки и самостоятельного раздела биологии во второй половине XIX в. требовало разработки адекватного понятийно-терминологического аппарата. Ключевые положения экологической концепции были сформулированы немецким естествоиспытателем и биологом Э. Геккелем в книге «Общая морфология организмов» (1866 г.) [5]. Экология конкретизировала содержание «взаимоотношений организмов с окружающей их внешней средой, которая подразумевает все условия существования организмов» [6, с. 9]. Изначально совокупность органических (трофическая цепочка, симбиотические отношения, конкуренция) и неорганических (факторы среды обитания) условий существования организмов поверхностно раскрывалась биологией, рассматривавшей преимущественно физиологические процессы целостной системы организма. Однако пренебрежение внешними факторами среды породило пробелы в понимании устойчивого баланса взаимодействий компонентов природы, которые стремились устранить исследователи в области экологии. Необходимо отметить, что описание взаимодействия элементов сложноорганизованной структуры прослеживалось в работах многих ученых-биологов.

Одним из первых данную проблематику затронул немецкий ботаник и зоолог К.А. Мебиус. В 1877 г. он опубликовал результаты исследования возможностей устричных банок Северного моря для промышленного разведения моллюсков. Несмотря на сугубо прикладной характер работы, научный интерес представляло описание «внутренне связанного сообщества живых организмов различных видов как биотической системы» [7, с. 6], для которой К.А. Мебиус предложил тер-

¹ ПМЭФ-2024. Сессия «Банки или маркетплейсы: чей финтех круче?». <https://forumspb.com/programme/business-programme/131439/> (дата обращения: 26.06.2024 г.).

мин «биоценоз». Изменение факторов биотической системы вызывает цепные изменения, которые при длительном отклонении от изначальных условий преобразуют весь биоценоз.

Также заслуживает внимания представление о самоорганизующихся системах, которое разработал американский гидробиолог С.А. Форбс. В 1887 г. он систематизировал данные многолетних исследований водоемов штата Иллинойс, охарактеризовав озерную жизнь как «тесное единство живых форм..., где устойчивое равновесие органической природы год за годом удерживает каждый вид в пределах средней численности» [8, р. 549]. С.А. Форбс считал образование «спонтанного порядка..., где достигнут гармоничный баланс конфликтующих интересов элементов системы» [8, р. 550] венцом развития водного «микрокосма»².

Как результат, к первой половине XX в. сложилось избыточное количество понятий, характеризовавших устойчивое равновесие биотических и абиотических факторов природных систем (например, «биоценоз» К.А. Мебиуса, «микрокосм» С.А. Форбса, «биосфера» В.И. Вернадского, «биогеоценоз» В.Н. Сукачева и другие). Понятийно-терминологический аппарат экологии оказался перегружен. В 1935 г. английский ботаник А.Д. Тэнсли предпринял попытку его упорядочения, подвергнув критике термины «биотическое сообщество» и «комплексный организм» и предложив другое фундаментальное понятие – «экосистема». Он определил экосистему как «относительно стабильное динамическое равновесие живых существ и неорганических факторов» [9, р. 306]. Преемственность и согласованность развития элементов являлись важной характеристикой, способствовавшей сохранению устойчивости всей системы. Разработанная ученым концепция охватывала как «сложный организм», так и «совокупность физических факторов (иначе, окружающую среду биома)» [9, р. 299]. Такой подход позволил А.Д. Тэнсли устранить избыточное обобщение элементов сложного сообщества (животных и растений) и чрезмерное абстрагирование от значимых факторов системы (организмов от окружающей среды).

Дальнейшее развитие концепции экосистемы сосредоточилось на обмене веществ внутри замкнутой системы трофических отношений живых организмов и абиотического окружения. В частности, американские экологи Ю.П. Одум и Г.Т. Одум в совместном труде «Основы экологии» (1971 г.) определили экосистему как «единство всех живых организмов на данном участке, которое взаимодействует с физической

² Аллюзия на древнегреческую концепцию «малого мира», которая является частью «системы большего размера» («макрокосма»). Например, микрокосм водоема является частью макрокосма штата Иллинойс.

средой обитания и таким образом создает четкую трофическую структуру, видовое разнообразие и круговорот веществ» [10, с. 16]. Британский эколог Д.Ф. Оуэн расширил представленный подход, определив экосистему как независимую от внешних источников энергии (кроме солнечной) систему, где циркулируют необходимые для продолжения жизни вещества (в т. ч. вода и неорганические соединения) [11]. Ключевым параметром такой системы являлась «продуктивность», которая отражала переход энергии между уровнями в пищевой цепи.

Таким образом, экосистема как основная категория экологии описывает сообщество живых организмов определенного ареала обитания, которые взаимодействуют со средой и друг с другом в формах симбиотических или паразитических отношений, звеньев цепочки питания (поглощение энергии организмами вышестоящего уровня пищевой цепи), конкуренции и воспроизводства. Экосистему характеризует целостность, эмерджентность и устойчивость по отношению к внутренним и внешним отклонениям, способствуя тем самым сбалансированному развитию элементов системы.

Экосистемный подход развития бизнеса

Развитие теории экологической системы как совокупности взаимодействующих частей единого целого благоприятствовало разработке теории системного анализа. Становление новых моделей объяснялось потребностью в распространении средств науки на области, которые обладали специфическими чертами биологических, бихевиоральных и социальных явлений [12]. Большой вклад в их развитие принадлежит австрийскому биологу Л. фон Берталанфи, который разработал общую теорию систем. Обобщенные принципы и аппарат моделирования теории открытых систем позволяли анализировать не только биологические объекты, но и явления физической химии, психологии, социологии и ряда других дисциплин [13]. Такая логика размышлений способствовала дальнейшему развитию экосистемной концепции. В частности, большое значение приобрел метафоризм свойств экологической системы для описания процессов в области стратегического менеджмента.

В 1970-е годы американский социолог М.Т. Ханнан и американский бизнес-теоретик Дж. Г. Фриман предложили популяционно-экологический подход к пониманию организационных процессов. Они представили механизм адаптации организации как постоянное исследование менеджерами окружающей среды на предмет угроз и возможностей, чтобы сформулировать адекватные стратегические решения и внести коррективы в организационную структуру [14]. Таким образом М.Т. Ханнан и Дж. Г. Фриман продемонстрировали, что внешняя

среда влияет на организацию в зависимости от того, каким образом менеджеры разрабатывают, принимают и реализуют стратегии корпоративного развития.

В 1993 г. была опубликована знаменитая статья американского бизнес-стратега Д.Ф. Мура «Хищники и жертвы: новая экология конкуренции». Анализируя логику стратегических изменений, Д.Ф. Мур расширил системный подход к стратегии, предложив рассматривать компанию не как участника отдельной отрасли, а как часть бизнес-экосистемы, охватывающей различные отрасли и объединяющей возможности компаний-участников вокруг инновации [15]. Такое понимание ознаменовало переход от случайного набора организаций к более структурированному сообществу. Для бизнес-экосистемы как динамической системы важное значение приобрела возможность изменений посредством поддержания квазистабильного состояния при обмене организационных ресурсов с внешней средой [16]. Взаимозависимость элементов данной системы позволяет достигнуть новой, более эффективной точки равновесия. Такое понимание способствует выявлению факторов конкурентного преимущества в цепочке создания стоимости и потенциала для совершенствования бизнеса. Экосистемный подход Д.Ф. Мура, фактически, объединил ряд стратегий корпоративного роста, предложенных И. Ансоффом (стратегии позиционирования товара, 1959 г.) [17], М. Портером (конкурентные стратегии, 1980 г.) [18], М. Месконом (базовые стратегические альтернативы, 1992 г.) [19] и другими классиками стратегического менеджмента.

Стратегический подход к бизнес-экосистеме развивают многие современные ученые, но они акцентируют внимание на различных аспектах. Одни авторы, рассматривая *экосистему как среду бизнеса*, исследуют взаимодействие бизнеса с внешними стейкхолдерами в рамках системного окружения. С этой точки зрения бизнес-экосистема рассматривается как комплексная сеть динамических отношений между бизнесом и широким кругом участников [20; 21; 22], отношения между которыми варьируются от конкуренции до сотрудничества [23; 24] в целях обеспечения инновационного развития и комплементарности предложений общей системы. Соответственно, бизнес-экосистему можно представить как мезоструктуру, которая занимает промежуточное положение между рынком и отдельной организацией [25].

Понимание экосистемы как среды бизнеса основывается на системном подходе к стратегии Д.Ф. Мура. В отличие от идей популяционно-экологического подхода М.Т. Ханнана и Дж.Г. Фримана, где важное значение приобретает SWOT-анализ среды бизнеса, такой подход акцентирует внимание на взаимодействии компании с внешними стейкхолдерами (см. рис. 1). Такая точка зрения оправдывает применение структурной метафоры «экосистема» для описания мезострук-

туры коэволюционного взаимодействия взаимозависимых участников (которые в сущности не связаны единой группой компаний или сферой деятельности) для достижения поступательного развития всей системы. Таким образом, бизнес-экосистема характеризуется сетевыми взаимосвязями, обеспечивающими жизнеспособность и конкурентоспособность всей структуры на основе обмена ресурсами, знаниями и технологиями между отдельными единицами [26].



* Внешние стейкхолдеры.

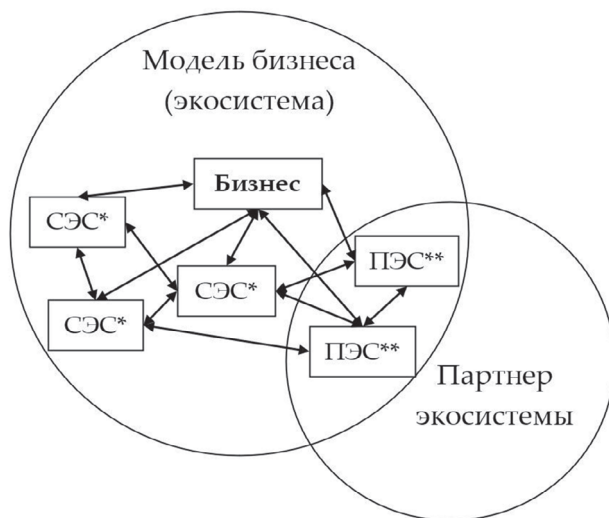
Источник: составлено автором по: теоретические положения [20–24].

Рис. 1. Экосистема как среда бизнеса

Имеет место и другое понимание термина «экосистема» – как модели бизнеса. Оно подразумевает построение бизнес-модели, обеспечивающей воплощение общего ценностного предложения участников системы [27; 28] на основе комплементарности продуктов [29] и/или применения сквозных энейблеров [30] для обретения новых конкурентных преимуществ в рамках диверсификации деятельности [31]. Данный подход формировался под влиянием исследований экосистемы как среды бизнеса, поскольку взаимодействие участников системы обеспечивает синергию от совместной деятельности. Однако основные идеи подхода были сформулированы Р. Аднером и Д. Айзенбергом [32, 33] лишь в начале десятых годов XXI в. Они обратили внимание на создание ценности в сложных экосистемах, что, в частности, объясняет стремление компаний к экспансии за пределы профильной деятельности.

Соответственно, сущность бизнес-экосистемы раскрывается в создании «бесшовной интеграции собственных и партнерских сервисов, объединенных зонтичным брендом и/или совместным предприятием» [34, с. 51]. В отличие от понимания экосистемы как среды бизнеса,

данный подход акцентирует внимание на сочетании стратегий органического (за счет собственных ресурсов) и неорганического (за счет слияний и присоединений) роста бизнеса для создания набора связанных предложений. Фактически, ключевое значение приобретает не столько взаимодействие участников экосистемы, сколько способность бизнеса к созданию и монетизации пакетированных (модель единой подписки) и персонализированных сервисов (собственных и партнерских), а также к развитию за пределами профильных направлений за счет лидерства в технологиях и сетевого эффекта [35] (см. рис. 2).



* Собственный экосистемный сервис.

** Партнерский экосистемный сервис.

Источник: составлено автором по: теоретические положения [27–31, 34].

Рис. 2. Экосистема как модель бизнеса

Бесспорно, стейкхолдеры продолжают влиять на бизнес-модель, однако масштаб носит ограниченный характер: партнерство (например, совместное предприятие), интернализация (слияние или присоединение) или определенная степень доступа к экосистеме [36]. Поэтому не совсем корректно применять образную метафору «экосистема» для описания набора сервисов как механической суммы элементов системы (аналогично использованию термина «вселенная» [3; 4] некоторыми исследователями и предпринимателями). Несмотря на наличие связей между сервисами в рамках модели подписки и охвата многих аспектов жизнедеятельности человека, они обладают скорее искусственным и навязанным характером, который противоречит логике концепции экосистемы в экономике. Тем не менее, термин «экосистема» в значении модели бизнеса давно применяется на практике и активно используется

крупнейшими российскими компаниями (VK, «МТС», «Сбер», «Яндекс») для описания своих стратегий развития.

Несмотря на дуализм теоретических подходов к концепции экосистемы в экономике, на примере анализа экспертных исследований^{3,4} концепций регулирования федеральных органов исполнительной власти^{5,6} и отчетов крупнейших российских бизнес-экосистем^{7,8} можно сделать вывод, что на практике наиболее распространено гибридное представление об экосистеме одновременно как модели и среде бизнеса. Такое положение вещей отвечает современным геополитическим и геоэкономическим вызовам. С одной стороны, накопленный крупнейшими российскими бизнес-экосистемами за последнее десятилетие технологический потенциал сочетается со стремлением бизнеса обеспечить внедрение сквозных технологий в экономике, социальной сфере и государственном управлении⁹. Как подчеркивают В.Д. Маркова и И.С. Трапезников, современные бизнес-экосистемы неотделимы от «цифровых технологий, открытых стандартов и архитектуры как основы платформы развития отрасли» [37, с. 114]. Инновационные решения разрабатывались и внедрялись в бизнес-процессы в 2014–2020 гг., совершенствовались и коммерциализировались в период пандемии COVID-19 и обрели ключевое значение для антикризисного управления в современных условиях неблагоприятного воздействия геополитической нестабильности [38].

³ Исследование агентства Spektr «Крупнейшие российские экосистемы 2023–2024». https://assets-global.website-files.com/654b88d46d88c15f2b58ee8f/658aa80edd7c62ee2cc11fcc_Spektr%20Экосистемы%202023-2024.pdf (дата обращения: 29.06.2024 г.).

⁴ Как понимать цифровую трансформацию III. Цифровые бизнес-экосистемы: возможности и вызовы для лидеров. https://sk.skolkovo.ru/storage/file_storage/f2d7887f-b8dc-4ef0-8c35-62f7de8632c0/digital_transformation_ru_interactive.pdf (дата обращения: 30.06.2024 г.).

⁵ Регулирование рисков участия банков в экосистемах и вложений в иммобилизованные активы. https://cbr.ru/Content/Document/File/123688/Consultation_Paper_23062021.pdf (дата обращения: 23.06.2024 г.).

⁶ Концепция общего регулирования деятельности групп компаний, развивающих различные цифровые сервисы на базе одной «экосистемы». https://www.economy.gov.ru/material/file/cb29a7d08290120645a871be41599850/konceptsiya_21052021.pdf (дата обращения: 23.06.2024 г.).

⁷ Отчет менеджмента «2022 год для Сбера в цифрах и фактах». <https://shareholder.sberbank.com/AR22/management/part-1/> (дата обращения: 23.06.2024 г.).

⁸ Годовой отчет ПАО «МТС» за 2022 год. <https://ar2022.mts.ru/obzor-transformaczi-ekosistemy/nasha-strategiya/> (дата обращения: 23.06.2024 г.).

⁹ Д. Чернышенко: Сегодня более 52% крупных организаций страны внедряют искусственный интеллект в своей деятельности. <http://government.ru/news/47553/> (дата обращения: 18.06.2024 г.).

С другой стороны, возникает сочетание созидательной конкуренции и конструктивного сотрудничества в рамках и с участием бизнес-экосистем. Такой подход демонстрирует переход экосистем от агрессивного экстенсивного роста (при сохранении активности на рынке слияний и поглощений) к специализации на приоритетных направлениях развития [39]. Таким образом, эволюция теоретических подходов к развитию концепции бизнес-экосистемы благоприятствует становлению производных категорий на более высоком уровне организации экономики – мезо- и макроуровне.

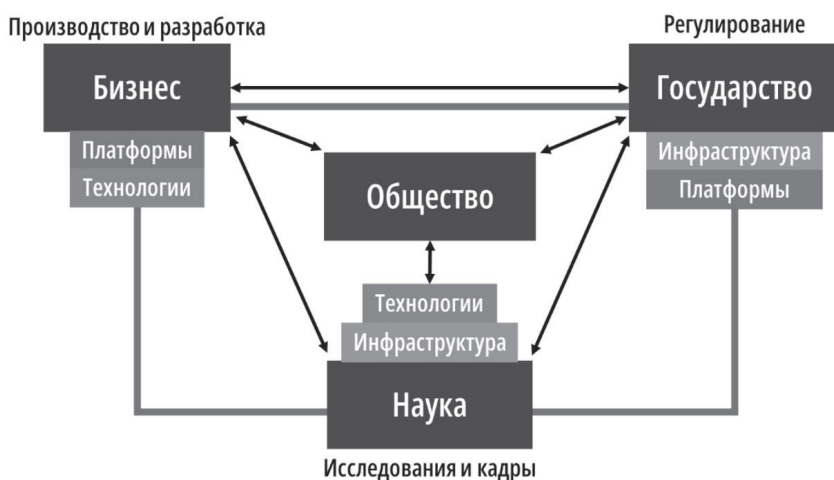
Экосистема как мезо- и макроэкономическая категория

Предпосылкой появления новых категорий концепции экосистемы в экономике являлась цифровая трансформация социально-экономических отношений в процессе распространения цифровых технологий на рубеже XX–XXI вв. В 2002 г. эксперты Генерального директората по вопросам информационного общества и средств массовой информации Европейской комиссии представили результаты исследования роли сетевого взаимодействия организаций в региональном развитии. Поэтапное внедрение интернет-технологий, по их мнению, определяет важность подвижных организационных структур, основанных на сотрудничестве. Ключевая роль в обеспечении процесса трансформации была отведена цифровым экосистемам – «цифровым средам, которые состоят из программных компонентов, приложений, услуг, знаний, бизнес-моделей...» [40, с. 12].

Проведенное впоследствии фундаментальное исследование Дж. Бриско, С. Садедин и Ф. де Вайлду показало, что цифровая экосистема охватывает целую совокупность представлений, от «современной инфраструктуры сети Интернет» до «цифровых экосистемных услуг, которые позволяют клиентам использовать решения для электронного бизнеса» и «информационно-коммуникационных технологий для взаимодействий между удаленными пользователями» [41, р. 1146]. Обобщающий фактор перечисленных представлений – цифровые технологии, которые обрели важное значение для совершенствования «фиджитал» пространств бизнес-экосистем (с англ. physical – физический; digital – цифровой). В частности, разрабатываемые и внедряемые ИТ-продукты удовлетворяют каждодневные потребности человека и (или) запросы бизнеса на основе омниканальности. В этой связи эксперты консалтинговой компании Deloitte М. Шрок, А. Кван и Дж. Кавамура описали цифровую бизнес-экосистему как «основанную на программном обеспечении комплексную модель взаимодействия множества участников, которые выполняют определенные роли для содействия общему успеху системы» [42].

Однако не меньшее значение цифровые экосистемы обрели в государственной политике, обеспечивая ускоренное внедрение цифровых технологий в экономике и социальной сфере. В частности, Б. Паньшин, раскрывая понятийный аппарат цифровой экономики, охарактеризовал цифровую экосистему как «новую предпринимательскую культуру, где цифровые технологии сокращают торговые, транспортные и временные издержки» [43, с. 53]. Сформировавшееся гибридное представление об экосистеме как модели и среде бизнеса способствовало появлению мезо- и макроэкономических категорий более высокого уровня организации.

Например, экосистему региональной экономики можно представить как совокупность субъектов предпринимательства, включая бизнес-экосистемы, а также среды их взаимодействия, которые образуют синергетическое объединение в локальной пространственной среде [44; 45]. Соответственно, экосистема на уровне национальной экономики – это объединение ключевых экономических агентов, которое повышает эффективность территориальных взаимодействий регионов [46]. Важно подчеркнуть, что развитие концепции экосистемы на мезо- и макроуровне стимулировал национальный проект «Цифровая экономика Российской Федерации», который законодательно закрепил нацеленность государства на формирование «экосистемы цифровой экономики». Таким образом, возникла конвергенция физических и виртуальных взаимосвязей бизнеса (в т. ч. экосистем), научного сообщества, государства и общества для формирования среды поступательного социально-экономического развития Российской Федерации (см. рис 3).



Источник: составлено автором по: положения Программы «Цифровая экономика Российской Федерации». <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf>.

Рис. 3. Экосистема цифровой экономики Российской Федерации

Сочетание цифровой трансформации социально-экономических взаимоотношений со стремлением обеспечить национальный технологический суверенитет в условиях современных геополитических и геоэкономических вызовов, которые стоят перед Российской Федерацией, способствовало, с одной стороны, изучению экосистем в экономике как инновационных сетей. Такие сети объединяют потребности бизнеса и общества в передовых технологиях, приоритеты государства по развитию экосистемы экономики и инфраструктурную поддержку научного сообщества. С другой стороны, рост числа исследований институциональной среды экономики привел к появлению общего для мезо- и макроуровня термина «экосистема экономики», развивающего идеи национальной инновационной системы К. Фримена [47]. В настоящее время данный подход определяет направление дальнейшей эволюции теории концепции экосистемы в экономике.

Следуя логике концепции экосистемы, термин «экосистема экономики» охватывает взаимодействие различных «уровней организации жизни» (де-факто, субъектов микро-, мезо- и макроуровня). В этом контексте экосистема экономики сближается с теорией тройной спирали Г. Ицковица, где бизнес, университеты и государство выступают как относительно независимые институциональные сферы, которые формируют гибридные организационные структуры [48]. Однако, учитывая концептуальную модель экосистемы цифровой экономики, для повышения эффективности «ДНК» национального инновационного развития важно включение общества в структуру экосистемной модели.

С одной стороны, согласно Д. Норту и Т. Веблену, общественные институты, которые формируют определенные «правила игры» для участников взаимодействий, характеризуются крайней консервативностью [49]. В частности, характер и динамику социально-экономического развития кибернетической системы предопределяют детерминанты социально-экономического генотипа [50]. В этом проявляется устойчивость среды по отношению к внешним и внутренним отклонениям, носящим деструктивный характер.

С другой стороны, развитие общественных институтов определяется адаптацией образа мысли по отношению к изменяющимся обстоятельствам окружающей среды [51]. В частности, взаимосвязанность процессов цифровизации и проективации в современном обществе формирует мышление и культуру, которые повышают эффективность трансформации бизнеса и экономики [52]. Подобным образом проявляется способность экономической «биосистемы» под воздействием «мутаций» (цифровой трансформации) видоизменять «клеточную структуру» (внедрять цифровые технологии), что определяет метаморфозы «органов» (бизнес-процессов и потребительского пове-

дения) и нарушает равновесие всей экосистемы экономики. «Механизмы адаптации» (конкурентная борьба и интеграционные процессы) способствуют качественному совершенствованию всей системы в новой точке равновесия, благоприятствуя развитию каждого отдельного ее элемента.

В условиях современных вызовов, стоящих перед Российской Федерацией, системный характер социально-экономического развития предопределяет важность категории «экосистема экономики». Этому также способствуют следующие факторы:

- накопленный российскими бизнес-экосистемами технологический потенциал [34];
- разработка национального проекта «Экономика данных» для перевода экономики, социальной сферы и государственного управления на качественно новые принципы работы на основе больших данных, где платформенные решения обеспечат собственные компетенции России в критически важных для суверенного развития отраслях¹⁰;
- эффективное взаимодействие между бизнес-экосистемами и органами исполнительной власти, а также осознание технологическими компаниями ответственности за социально-экономическое развитие государстве на базе передовых технологий [53];
- повышение внимания к становлению цифровой экономики на основе координации усилий ведущих научно-образовательных центров и подготовке квалифицированных специалистов по совместным с бизнес-лидерами программам обучения.

Заключение

По результатам исследования было показано, что эволюция теоретических подходов к развитию концепции экосистемы в экономике исходит из развития экологии как науки. Для описания устойчивого равновесия биотических и абиотических факторов в природной системе изначально предлагались разнообразные термины («биоценоз» К.А. Мебиуса, «микрокосм» С.А. Форбса, «биосфера» В.И. Вернадского, «биогеоценоз» В.Н. Сукачева). Как результат, возникла перегруженность понятийно-терминологический аппарата, которую впоследствии разрешил А.Д. Тэнсли, предложив новое фундаментальное понятие – «экосистема». Термин экосистема характе-

¹⁰ Паспорт нацпроекта «Экономика данных» с конкретными показателями и результатами будет подготовлен к лету 2024 г. <https://объясняем.рф/articles/news/pasportnatsproekta-ekonomika-dannykh-s-konkretnymi-pokazatelyami-i-rezultatami-budet-podgotovlen-k/> (дата обращения: 01.07.2024 г.).

ризовался целостностью, эмерджентностью и устойчивостью к внутренним и внешним отклонениям, обеспечивая сбалансированное развитие элементов системы. Такое понимание определило становление экосистемы объектом теории системного анализа. Это способствовало метафоризму свойств экологической системы для описания процессов в сфере стратегического менеджмента (М. Т. Ханнан, Дж. Г. Фриман и Д.Ф. Мур).

Также были выявлены два теоретических подхода к пониманию экосистемы в экономике: «экосистема как среда бизнеса» и «экосистема как модель бизнеса». Первое направление делает акцент на сети динамических отношений между бизнесом и его внешними стейкхолдерами для обеспечения инновационного развития и устойчивости всей системы. Такой подход к трактовке экосистемы оправдывает использование структурной метафоры, чтобы описать мезоструктуру коэволюционного взаимодействия участников, обеспечивающую целостность и развитие всей системы. В рамках второго направления экосистема рассматривается как бизнес-модель, которая охватывает бесшовно интегрированные в единую систему собственные и партнерские сервисы для удовлетворения как можно большего количества потребностей каждого человека. В данном случае применение образной метафоры «экосистема» для описания суммы сервисов системы не совсем корректно. Тем не менее, данный подход находит отражение как в стратегических документах, так и во внешних коммуникациях крупнейших российских компаний. Таким образом, категория «экосистема» широко используется не только в науке, но и на практике.

Наконец, были представлены производные категории концепции экосистемы на мезо- и макроуровне: «экосистема региональной экономики», «экосистема национальной экономики». Общим для обеих категорий является термин «экосистема экономики», который отражает системный характер взаимосвязей между бизнесом (в т.ч. экосистемами), научным сообществом, государством и обществом для обеспечения поступательного социально-экономического развития Российской Федерации. В условиях современных геополитических и геоэкономических вызовов, стоящих перед Российской Федерацией, такой подход является закономерным и необходимым вектором развития теоретических исследований концепции экосистемы в экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Раменская Л.А.* Применение концепции экосистем в экономико-управленческих исследованиях // *Управленец*. 2020. Т. 11. № 4. С. 16–28. DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-4-2. EDN: BQQBJU.
2. *Audretsch D.B., Cunningham J.A., Kuratko D.F., Lehmann E.E., Menter M.* Entrepreneurial ecosystems: Economic, technological, and societal impacts // *The Journal of Technology Transfer*. 2019. Vol. 44. Pp. 313–325. DOI: 10.1007/s10961-018-9690-4.
3. *Макейкина С.М., Родина Е.Е., Артемов А.В., Горчакова Э.Р.* Развитие бизнес-экосистем отечественных компаний в цифровой среде в контексте обеспечения синергетического эффекта // *Вестник Московского финансово-юридического университета*. 2021. № 4. С. 141–152. DOI: 10.52210/2224669X_2021_4_141. EDN: SCLTKZ.
4. *Маркова В.Д., Кузнецова С.А.* Стратегии развития экосистем: анализ российского опыта // *Стратегические решения и риск-менеджмент*. 2021. Т. 12. № 3. С. 242–251. DOI: 10.17747/2618-947X-2021-3-242-251. EDN: VAWMTR.
5. *Haeckel E.* Generelle Morphologie der Organismen. Allgemeine grundzuge der organischen formen-wissenschaft, mechanisch begrundet durch die von Charles Darwin reformirte descendenztheorie B.: Verlag von Georg Reimer, 1866.
6. *Никольский А.А., Степанов Д.А.* Эрнст Геккель – основоположник науки экологии // *Вестник РУДН. Серия: Экология и безопасность жизнедеятельности*. 2011. № 1. С. 5–11. EDN: NCDSNF.
7. *Данилов-Данильян В.И.* Экосистема – одно из важнейших фундаментальных понятий современной науки // *Экосистемы: экология и динамика*. 2017. Т. 1. № 1. С. 5–9. EDN: YYVQFJ.
8. *Forbes S.A.* The Lake as a Microcosm // *Illinois Natural History Survey Bulletin*. 1925. Vol. 15. № 9. Pp. 537–550. DOI: 10.21900/j.inhs.v15.303.
9. *Tansley A.G.* The use and abuse of vegetational concepts and terms // *Ecology*. 1935. Vol. 16. № 3. Pp. 284–307. DOI: 10.1177/0309133307083297.
10. *Одум Ю.* Основы экологии. М.: Издательство «Мир», 1975.
11. *Owen D.F.* What is Ecology. L.: Oxford University Press, 1974.
12. *Садовский В.Н., Юдин Э.Г.* Исследования по общей теории систем: Сборник переводов. М.: Прогресс, 1969.
13. *Садовский В.Н.* Основания общей теории систем. Логико-методологический анализ. М.: Наука, 1974.
14. *Hannan M.T., Freeman J.H.* The Population Ecology of Organizations // *American Journal of Sociology*. 1977. Vol. 82. No. 5. Pp. 929–964. DOI: 10.1086/226424.
15. *Moore J.F.* Predators and prey: a new ecology of competition // *Harvard Business Review*. 1993. Vol. 71. NO. 3. Pp. 75–83. EDN: BOKNEH.
16. *Зуб А.Т.* Организационные изменения в нелинейном мире // *Государственное управление. Электронный вестник*. 2017. № 60. С. 71–93. EDN: YJGVVZ.
17. *Ансофф И.* Новая корпоративная стратегия. СПб.: ИД «Питер», 1999.
18. *Портер М.* Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
19. *Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента. М.: ИД «Вильямс», 2006.
20. *Iansiti M., Levien R.* Strategy as Ecology // *Harvard Business Review*. 2004. Vol. 82. No. 3. Pp. 68–78. EDN: GQUGKL.

21. Teece D.J. Explicating dynamic capabilities: The nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance // *Strategic Management Journal*. 2007. Vol. 28. No. 13. Pp. 1319–1350.
22. Попов Е.В. Дифференция воздействия стейкхолдеров на институты экосистемы // *Журнал институциональных исследований*. 2021. Т. 13. № 4. С. 59–70. DOI: 10.17835/2076-6297.2021.13.4.059-070. EDN: JNUCQR.
23. Fuller J., Jacobides M.G., Reeves M. The Myths and Realities of Business Ecosystems // *MIT Sloan Management Review*. 2019. Vol. 60. No. 3. Pp. 1–9.
24. Бездудная А.Г., Трейман М.Г. Бизнес-экосистемы компаний: конкуренция или сотрудничество, развитие цифровых подходов // *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета*. 2021. № 4(130). С. 129–134. EDN: JVBQFM.
25. Клейнер Г.Б. Экономика экосистем: шаг в будущее // *Экономическое возрождение России*. 2019. № 1(59). С. 40–45. EDN: YYIULJ.
26. Суварян А. М., Карапетян А. Е. Особенности сетевых взаимоотношений в бизнес-экосистемах // *Мир экономики и управления*. 2022. Т. 22. № 4. С. 135–145. DOI: 10.25205/2542-0429-2022-22-4135-145.
27. Adner R. Ecosystem as Structure: An Actionable Construct for Strategy // *Journal of Management*. 2017. Vol. 43. No. 1. Pp. 39–58. DOI: 10.1177/0149206316678451.
28. Кулапов М.Н., Переверзева Е.И., Кириллова О.Ю. Бизнес-экосистемы: определения, типологии, практика развития // *Вопросы инновационной экономики*. 2022. Т. 12. № 3. С. 1597–1612. DOI: 10.18334/vines.12.3.115234. EDN: RLKOFE.
29. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Экосистемы как инновационный инструмент роста бизнеса // *ЭКО*. 2021. № 8(566). С. 151–168. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2021-8-151-168. EDN: IFBVRE.
30. Трифонов И.В., Туралица И.О. Изменение бизнес-стратегии компаний Российской Федерации в сторону «легальной монополии» // *Инновационное развитие экономики*. 2021. № 2–3(62–63). С. 201–209. DOI: 10.51832/2223-7984_2021_2-3_201. EDN: JYJPDS.
31. Липидус Л.В. Стратегии цифровой трансформации бизнеса в условиях нарастающей турбулентности цифровой среды. Четвертая международная конференция «Управление бизнесом в цифровой экономике»: сборник тезисов выступлений, Санкт-Петербург / Под общей ред. д.э.н., проф. И.А. Аренкова и к.э.н., доц. М.К. Ценжарик. СПб.: ИПЦ СПбГУПТД, 2021. С. 20–25. EDN: VBPBBL.
32. Adner R., Oxley J.E., Silverman B.S. Collaboration and Competition in Business Ecosystems (*Advances in Strategic Management*, Volume 30). Bingley: Emerald Publishing Limited, 2013.
33. Isenberg D.J. How to Start an Entrepreneurial Revolution // *Harvard Business Review*. 2010. Vol. 88(6). Pp. 40–50.
34. Титов И.А., Бобылева А.З. Трансформация роли экосистем в контексте современных условий развития цифровой экономики в России // *Государственное управление. Электронный вестник*. 2022. Вып. 98. С. 48–61. DOI: 10.24412/2070-1381-2023-98-48-61. EDN: YJKUTV.
35. Куликова О.М., Суворова С.Д. Экосистема: новый формат современного бизнеса // *Вестник Академии знаний*. 2021. № 42(1). С. 200–205. DOI: 10.24412/2304-6139-2021-10909. EDN: TGSSEX.

36. Кулапов М.Н., Переверзева Е.И., Кириллова О.Ю. Бизнес-экосистемы: определения, типологии, практика развития // Вопросы инновационной экономики. 2022. Т. 12. № 3. С. 1597–1612. DOI: 10.18334/vines.12.3.115234. EDN: RLKOFЕ.
37. Маркова В.Д., Трапезников И.С. Современные формы партнерства в бизнесе // Мир экономики и управления. 2016. Т. 16. № 4. С. 109–119.
38. Ульбашева Ф.Д., Подольская Т.В. Проекты цифровой трансформации компаний как составляющая антикризисного управления // НИР. Российский журнал управления проектами. 2024. Т. 13. № 1. С. 50–59. DOI: 10.12737/2587-6279-2024-13-1-50-59. EDN: UIUTIH.
39. Кобылко А.А. Перспективы развития бизнес-экосистем: конкуренция, сотрудничество, специализация // Russian Journal of Economics and Law. 2022. Т. 16. № 4. С. 728–744. DOI: 10.21202/2782-2923.2022.4.728-744. EDN: CJUOSD.
40. Nachira F., E. Chiozza, H. Ihonen et al. Towards a network of digital business ecosystems fostering the local development. Bruxelles: European Commission, 2002.
41. Briscoe G., Sadedin S., De Wilde P. Digital ecosystems: Ecosystem-oriented architectures // Natural Computing. 2011. Vol. 10. No. 3. Pp. 1143–1194. DOI: 10.1007/s11047-011-9254-0.
42. Schroeck M., Kwan A., Kawamura J. Ecosystem-driven portfolio strategy // Deloitte Insights, 2020. <https://www.deloitte.com/global/en/our-thinking/insights/topics/digital-transformation/industry-4-0/business-ecosystem-strategy.html>.
43. Паньшин Б. Цифровая экономика: понятия и направления развития // Наука и инновации. 2019. № 3(193). С. 48–55. EDN: NDRYZB.
44. Солодилова Н.З., Гришин К.Е., Маликов Р.И. Конфигурационный подход к исследованию региональной экосистемы предпринимательства // Экономическая политика. 2018. Т. 13. № 5. С. 134–155. DOI: 10.18288/1994-5124-2018-5-134-15. EDN: YMCETR.
45. Бушуева М.А., Масюк Н.Н., Брагина З.В. и др. Роль бизнес-экосистем в формировании экосистемы экономики региона // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 12(2). С. 203–209. DOI: 10.17513/vaael.2639. EDN: PHSGUQ.
46. Иванова Д.Е., Дряев М.Р., Ялов А.М. Формирование экосистемы национальной и региональной экономики как основа успешного функционирования экономики XXI века // Региональные проблемы преобразования экономики. 2020. № 8. С. 154–160. DOI: 10.26726/1812-7096-2020-8-154-160.
47. Freeman Ch. Technology, Policy, and Economic Performance: Lessons from Japan. L.: Pinter Publishers, 1987.
48. Etzkowitz H. The Triple Helix. University–Industry–Government Innovation in Action. N.Y.: Routledge, 2008.
49. Протопопова Н.И. Происхождение, роль и эволюция общественных институтов (по работам Т. Веблена и Д. Норта) // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2008. № 12(68). С. 379–387. EDN: KNPAAL.
50. Майминас Е.З. Социально-экономический генотип общества (1989) // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. 2016. № 4. С. 186–204. EDN: XHOHTT.
51. Веблен Т.Б. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.
52. Полехин Д.А., Джумаев Э., Цыбуля Д.А. и др. Связь процессов цифровизации и проектификации общества // НИР. Российский журнал управления проектами. 2022. Т. 11. № 3. С. 15–21. DOI: 10.12737/2587-6279-2022-11-3-15-21. EDN: ZNHVXI.

53. *Титов И.А.* Цифровые платформы как драйвер реализации проектов компаний по импортозамещению ИТ-инфраструктуры: опыт экосистемы «Сбер» // НИИР. Российский журнал управления проектами. 2024. Т. 13. № 1. С. 43–49. DOI: 10.12737/2587-6279-2024-13-1-43-49. EDN: FBUUEB.

REFERENCES

1. *Ramenskaya L.A.* The concept of ecosystem in economic and management studies // *Upravlenets (The Manager)*. 2020. Vol. 11. No. 4. Pp. 16–28. DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-4-2. EDN: BQQBJU. (In Russ.).
2. *Audretsch D.B., Cunningham J.A., Kuratko D.F., Lehmann E.E., Menter M.* Entrepreneurial ecosystems: Economic, technological, and societal impacts // *The Journal of Technology Transfer*. 2019. Vol. 44. Pp. 313–325. DOI: 10.1007/s10961-018-9690-4.
3. *Makeykina S.M., Rodina E.E., Artemov A.V., Gorchakova E.R.* Development of business ecosystems of domestic companies in the digital environment in the context of ensuring a synergetic effect // *HERALD of the Moscow university of finances and law MFUA*. 2021. No. 4. Pp. 141–152. DOI: 10.52210/2224669X_2021_4_141. EDN: SCLTKZ. (In Russ.).
4. *Markova V.D., Kuznetsova S.A.* Strategic management in ecosystems: Analysis of the Russian experience // *Strategic Decisions and Risk Management*. 2021. Vol. 12. No. 3. Pp. 242–251. DOI: 10.17747/2618-947X-2021-3-242-251. EDN: VAWMTR. (In Russ.).
5. *Haeckel E.* General morphology of organisms: general principles of the science of organic form, mechanically based on the theory of descent as reformed by Charles Darwin. Berlin: Verlag von Georg Reimer, 1866. (In Germ.).
6. *Nikol'skii A.A., Stepanov D.A.* Ernst Haeckel – the founder of the science of ecology // *RUDN Journal of Ecology and Life Safety*. 2011. No. 1. Pp. 5–11. EDN: NCDSNF. (In Russ.).
7. *Danilov-Danilyan V.I.* Ecosystem is one of the most important fundamental conception of modern science // *Ecosystems: Ecology and Dynamics*. 2017 Vol. 1. No. 1. Pp. 5–9. EDN: YYVQFJ. (In Russ.).
8. *Forbes S.A.* The Lake as a Microcosm // *Illinois Natural History Survey Bulletin*. 1925. Vol. 15. No. 9. Pp. 537–550. DOI: 10.21900/j.inhs.v15.303.
9. *Tansley A.G.* The use and abuse of vegetational concepts and terms // *Ecology*. 1935. Vol. 16. No. 3. Pp. 284–307. DOI: 10.1177/0309133307083297.
10. *Odum E.P.* Fundamentals of ecology. Moscow: Mir Publishers, 1975. (In Russ.).
11. *Owen D.F.* What is Ecology. London: Oxford University Press, 1974.
12. *Sadovsky V.N., Yudin E.G.* General Theory of Systems Research. Collection of Translations. Moscow: Progress Publishers, 1969. (In Russ.).
13. *Sadovsky V.N.* Foundations of the General Systems Theory. A Logical and Methodological Analysis. Moscow: Nauka, 1974. (In Russ.).
14. *Hannan M.T., Freeman J.H.* The Population Ecology of Organizations // *American Journal of Sociology*. 1977. Vol. 82. No. 5. Pp. 929–964. DOI: 10.1086/226424.
15. *Moore J.F.* Predators and prey: a new ecology of competition // *Harvard Business Review*. 1993. Vol. 71. No. 3. Pp. 75–83. EDN: BOKNEH.
16. *Zub A.T.* Organizational Changes in the Non-linear World // *Public Administration. E-journal (Russia)*. 2017. No. 60. Pp. 71–93. EDN: YJGYVZ. (In Russ.).
17. *Ansoff I.* The New Corporate Strategy. Saint Petersburg.: Piter Publishing House, 1999. (In Russ.).

18. Porter M. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. Moscow: Alpina Business Books, 2005. (In Russ.).
19. Mescon M., Albert M., Khedouri F. Fundamentals of management. Moscow: Williams Publishing House, 2006. (In Russ.).
20. Iansiti M., Levien R. Strategy as Ecology // Harvard Business Review. 2004. Vol. 82. No. 3. Pp. 68–78. EDN: GQUGKL.
21. Teece D.J. Explicating dynamic capabilities: The nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance // Strategic Management Journal. 2007. Vol. 28. No. 13. Pp. 1319–1350.
22. Popov E.V. Differentiation of stakeholders' impact on ecosystem institutions // Journal of Institutional Studies. 2021. Vol. 13. No. 4. Pp. 59–70. DOI: 10.17835/2076-6297.2021.13.4.059-070. EDN: JNUCQR. (In Russ.).
23. Fuller J., Jacobides M.G., Reeves M. The Myths and Realities of Business Ecosystems // MIT Sloan Management Review. 2019. Vol. 60. No. 3. Pp. 1–9.
24. Bezdudnaya A.G., Treyman M.G. Business ecosystems of companies: competition or cooperation, the development of digital approaches // Journal of St. Petersburg State University of Economics. 2021. No. 4(130). Pp. 129–134. EDN: JIBQFM. (In Russ.).
25. Kleiner G.B. Ecosystem economy: step into the future // Economic Revival of Russia. 2019. No. 1(59). Pp. 40–45. EDN: YYIULJ. (In Russ.).
26. Suvaryan A.M., Karapetyan A.E. Features of Network Relationships in Business Ecosystems // World of Economics and Management. 2022. Vol. 22. No. 4. Pp. 135–145. DOI 10.25205/2542-0429-2022-22-4135-145. (In Russ.).
27. Adner R. Ecosystem as Structure: An Actionable Construct for Strategy // Journal of Management. 2017. Vol. 43. No. 1. Pp. 39–58. DOI: 10.1177/0149206316678451.
28. Kulapov M.N., Pereverzeva E.I., Kirillova O.Yu. (2022) Business ecosystems: definitions, typologies, development practices // Russian Journal of Innovation Economics. 2022. Vol. 12. No. 3. Pp. 1597–1612. (In Russ.). DOI: 10.18334/vinec.12.3.115234. EDN: RLKOFE. (In Russ.).
29. Markova V.D., Kuznetsova S.A. Ecosystems as a modern tool for business growth // ECO. 2021. No. 8(566). Pp. 151–168. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2021-8-151-168. EDN: IFBVRE. (In Russ.).
30. Trifonov I.V., Turyanitsa I.O. The change of companies' business strategy in the Russian Federation towards a "legal monopoly" // Innovative Development of Economy. 2021. No. 2–3(62–63). Pp. 201–209. DOI: 10.51832/2223-7984_2021_2-3_201. EDN: JYJPDS. (In Russ.).
31. Lapidus L.V. Strategies for digital transformation of business in the context of growing turbulence in the digital environment. Fourth International Conference "Business Management in the Digital Economy": collection of abstracts. St. Petersburg / Ed. e. n., professor Arenkov I.A. and Ph.D. n., Associate Professor M.K. Tsenzharik. St.-Petersburg: IPTs SPbGUPTD, 2021. Pp. 20–25. EDN: VBPBBL. (In Russ.).
32. Adner R., Oxley J.E., Silverman B.S. Collaboration and Competition in Business Ecosystems (Advances in Strategic Management, Volume 30). Bingley: Emerald Publishing Limited, 2013.
33. Isenberg D.J. How to Start an Entrepreneurial Revolution // Harvard Business Review. 2010. Vol. 88(6). Pp. 40–50.
34. Titov I.A., Bobyleva A.Z. Transformation of Ecosystems' Role in the Context of Current Conditions of Digital Economy Development in Russia // Public Administration.

- E-journal (Russia). 2022. No. 98. Pp. 48–61. (In Russ.). DOI: 10.24412/2070-1381-2023-98-48-61. EDN: YJKUTV. (In Russ.).
35. *Kulikova O.M., Suvorova S.D.* Ecosystem: a new format for modern business // Bulletin of the Academy of Knowledge. 2021. No. 42(1). Pp. 200–205. DOI: 10.24412/2304-6139-2021-10909. EDN: TGSSEX. (In Russ.).
 36. *Kulapov M.N., Pereverzeva E.I., Kirillova O.Yu.* Business ecosystems: definitions, typologies, development practices // Russian Journal of Innovation Economics. 2022. Vol. 12. No. 3. Pp. 1597–1612. DOI: 10.18334/vinec.12.3.115234. EDN: RLKOFE. (In Russ.).
 37. *Markova V.D., Trapeznikov I.S.* Modern forms of partnership in business // World of Economics and Management. 2016. Vol. 16. No. 4. Pp. 109–119. (In Russ.).
 38. *Ullbasheva F.D., Podolskaya T.V.* Digital Transformation Projects of Companies as a Part of Crisis Management // Scientific research and development. Russian journal of project management. 2024. Vol. 1. No. 1. Pp. 50–59. DOI: 10.12737/2587-6279-2024-13-1-50-59. EDN: UIUTIH. (In Russ.).
 39. *Kobylko A.A.* Prospects of developing business ecosystems: competition, cooperation, specialization // Russian Journal of Economics and Law. 2022. Vol. 16. No. 4. Pp. 728–744. DOI: 10.21202/2782-2923.2022.4.728-744. EDN: CJUOSD. (In Russ.).
 40. *Nachira F., E. Chiozza, H. Ithonen et al.* Towards a network of digital business ecosystems fostering the local development. Brussels: European Commission, 2002.
 41. *Briscoe G., Sadedin S., De Wilde P.* Digital ecosystems: Ecosystem-oriented architectures // Natural Computing. 2011. Vol. 10. Iss. 3. Pp. 1143–1194. DOI: 10.1007/s11047-011-9254-0.
 42. *Schroeck, M., Kwan, A., Kawamura, J.* Ecosystem-driven portfolio strategy // Deloitte Insights, 2020. <https://www.deloitte.com/global/en/our-thinking/insights/topics/digital-transformation/industry-4-0/business-ecosystem-strategy.html>
 43. *Panshin B.* Digital economy: concepts and directions of development // Science and Innovations. 2019. No. 3(193). Pp. 48–55. EDN: NDRYZB. (In Russ.).
 44. *Solodilova N.Z., Grishin K.E., Malikov R.I.* Configuration Approach to Researching Regional Entrepreneurial Ecosystems // Economic Policy. 2018. Vol. 13. No. 5. Pp. 134–155. DOI: 10.18288/1994-5124-2018-5-134-15. EDN: YMCETR. (In Russ.).
 45. *Bushueva M.A., Masyuk N.N., Bragina Z.V. et al.* The role of business ecosystems in forming the ecosystem of the regional economy // Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law. 2022. № 12(2). Pp. 203–209. DOI: 10.17513/vaael.2639. EDN: PHSGUQ. (In Russ.).
 46. *Ivanova D.E., Dryaev M.R., Yalov A.M.* Formation of the national ecosystem and regional economy as the basis for successful functioning of the economy of the XXI century // Regional Problems of Transforming the Economy. 2020. No. 8. Pp. 154–160. DOI: 10.26726/1812-7096-2020-8-154-160. (In Russ.).
 47. *Freeman Ch.* Technology, Policy, and Economic Performance: Lessons from Japan. London: Pinter Publishers, 1987.
 48. *Etzkowitz H.* The Triple Helix. University–Industry–Government Innovation in Action. New York: Routledge, 2008.
 49. *Protopopova N.I.* Nature, role and evolution of social institutions (by T. Veblen, D. North) // Tambov University Review. Series: Humanities. 2008. No. 12(68). Pp. 379–387. EDN: KNPAAL. (In Russ.).

50. *Maiminas E.Z.* Socioeconomic Genotype of a Society (1989) // Moscow University Economic Bulletin. 2016. No. 4. Pp. 186–204. EDN: XHOHTT. (In Russ.).
51. *Veblen T.* The theory of the leisure class. Moscow.: Moscow: Progress Publishers, 1984. (In Russ.).
52. *Polekhin D.A., Jumaev E., Tsybulya D.A. et al.* The Connection Between the Process of Digitalization and Projectification of Society // Scientific research and development. Russian journal of project management. 2022. Vol. 11. No. 3. Pp. 15–21. DOI: 10.12737/2587-6279-2022-11-3-15-21. EDN: ZNHVXI. (In Russ.).
53. *Titov I.A.* Digital Platforms as an Impetus for the Realization Companies' IT-Infrastructure Import Substitution Projects: Sber Ecosystem Experience // Scientific research and development. Russian journal of project management. 2024. Vol. 1. No. 1. Pp. 43–49. DOI: 10.12737/2587-6279-2024-13-1-43-49. EDN: FBUUEB. (In Russ.).

Дата поступления рукописи: 22.05.2024 г.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРЕ

Титов Иван Андреевич – аспирант, стажер-исследователь кафедры финансового менеджмента факультета государственного управления МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия

ORCID: 0009-0009-6562-5048

iivtii.99@gmail.com

ABOUT THE AUTHOR

Ivan A. Titov – Postgraduate Student, Research Assistant of Financial Management Department of the School of Public Administration Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

ORCID: 0009-0009-6562-5048

iivtii.99@gmail.com

THE THEORETICAL APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF ECOSYSTEM CONCEPT IN ECONOMY

Over the past decade ecosystems have become an important part of the economy, ensuring innovative business growth and progressive socio-economic development of Russia. However, to clearly understand the essence of the ecosystem in the economy, it is necessary to systematize the existing theoretical positions. The article identifies the main theoretical approaches to the development of the ecosystem concept in the economy. Based on their analysis and generalization, the evolution of the ecosystem concept from the field of ecology to economy is shown, approaches to understanding the ecosystem as a business environment and as a business model are revealed and the main features of the metaphorical use of the term “ecosystem” are determined. In addition, derived meso- and macroeconomic categories of the ecosystem are identified, emphasizing the systemic nature of socio-economic development.

Keywords: *ecosystem concept, ecological system (ecosystem), business ecosystem, digital ecosystem, regional ecosystem, national ecosystem, ecosystem of the economy.*

JEL: A12, O43.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

О.О. КОМОЛОВ

кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН

НЕЭКВИВАЛЕНТНЫЙ ОБМЕН КАК ФАКТОР ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ

Статья посвящена проблеме неэквивалентного обмена в мировой экономике. Проведен сравнительный анализ разных теоретических подходов, как отрицающих существование указанного явления (развитие традиции неоклассической школы), так и основывающихся на нем теорий международной торговли и разделения труда (развитие традиции марксистской политической экономии). Приведены методы оценки эквивалентности обмена в международной торговле. Выполнены расчеты коэффициента обмена трудом для экономики России с ее основными торговыми партнерами. На их основе сделан вывод о полупериферийном положении России в мировой экономике.

Ключевые слова: глобализация, марксизм, модель отношений «центр–периферия», неэквивалентный обмен, коэффициент обмена трудом.

УДК: 330.5, 330.858, 339.98

EDN: MWCTOV

DOI: 10.52180/2073-6487_2024_4_47_64

Актуальность проблемы неэквивалентного обмена определяется кризисом глобализации и ростом неравенства (см. подробнее [18]) в современной мировой экономике. Эти тенденции ставят под сомнение доминировавшее ранее представление о свободе торговли как факторе укрепления мира, роста благосостояния всех членов общества и экономического развития¹. Одновременно в научной среде растет интерес к проблеме влияния торговых, инвестиционных и миграционных связей на развитие стран, находящихся на разном уровне социально-экономического развития, в условиях ужесточения международных санкционных режимов.

¹ Преимущества торговой системы ВТО / ООН. <https://www.un.org/ru/wto/about.shtml> (дата обращения: 03.04.2024 г.).

Оксфордский словарь определяет неэквивалентный обмен как такое структурное состояние торговых отношений, при котором один участник сделки получает больше, а другой меньше, в сравнении с паритетными торговыми отношениями. Делая отсылку к теоретикам зависимого развития, словарная статья указывает, что «структурный дисбаланс может возникнуть либо потому, что основные капиталистические страны диктуют правила международной торговли, либо потому, что экспортеры сельскохозяйственной продукции всегда находятся в невыгодном положении по сравнению с экспортерами промышленных товаров, которые могут лучше реализовать рост производительности» [12].

Такая постановка вопроса лежит за пределами ортодоксального понимания рыночного обмена. Маржиналисты отрицали существование неэквивалентного обмена, исходя из предпосылки о добровольности рыночных сделок. В их основе лежит принцип максимизации полезности: обмен будет совершаться до тех пор, пока стороны не исчерпают все возможности взаимовыгодного обмена; дальнейшее повышение выгоды одного возможно только за счет снижения выгоды для другого. В таком случае неэквивалентным будет назван лишь тот обмен, который осуществляется под принуждением, в нарушение условия добровольности.

При анализе международных экономических отношений ортодоксальный подход опирается на теорию сравнительных преимуществ. В выигрыше от участия в международном разделении труда остаются даже те страны, которые не обладают абсолютными преимуществами перед остальными в производстве какого-либо товара. Так, если цены в национальной экономике изначально ниже, чем среднемировые, то от включения в мировой рынок прирост выигрыша производителей превысит потери выигрыша потребителей. В обратном случае (местные цены выше мировых) потребители от выравнивания цен выигрывают больше, чем теряют производители. Следовательно, благосостояние всей нации как суммы потребителей и производителей возрастает в обеих ситуациях. При этом если страна выступает импортером, то прирост благосостояния возникает благодаря превосходству чистого выигрыша потребителей над потерями производителей. В случае, со страной-экспортером источником выгоды становится превышение выигрыша производителей над потерями потребителей.

Однако такой подход к анализу внешнеэкономических связей не учитывает то обстоятельство, что, являясь и потребителями и производителями, одни и те же люди играют двойственную экономическую роль. С одной стороны, каждый член общества является потребителем товаров, но с другой – сам выступает в роли производителя. Таким образом, краткосрочный положительный эффект от снижения цен на

товары (такой сценарий является типичным) для людей-потребителей оборачивается долгосрочными потерями для них же как участников производства. Замещение национального производства импортными поставками ведет к снижению национального производства, к сокращению рабочих мест и, как следствие, к падению доходов потребителей.

Компенсировать потери страна может в том случае, если какая-то из ее отраслей сумеет таким же образом завоевать внешний рынок и нарастить производство. Иными словами, если имеет место сбалансированность торгового баланса, то есть невыгодный/несбалансированный импорт компенсируется столь же выгодным/несбалансированным экспортом (или наоборот). Такая модель экономических отношений предполагает примерное равенство социально-экономического и научно-технического потенциала каждого участника глобального рынка. Однако в реальности такое условие не соблюдается. Смоделировать влияние свободы торговли на страны с большим диспаритетом в развитии можно с помощью следующего примера.

Пусть в стране *X* на производство товара *A* уходит 1 час времени, а товара *B* – 2 часа. В стране *Y*, с худшими природно-климатическими условиями, – по 5 часов на каждый из товаров. Таким образом, страна *X* обладает абсолютными преимуществами в производстве обоих товаров, а страна *Y* – сравнительным преимуществом в производстве товара *B* (альтернативные издержки в производстве товара *B*, выраженные в товаре *A*, у страны *Y* будут равны 1, а у страны *X* равны 2). В случае специализации на товаре *B* менее развитая страна *Y* сможет вдвое нарастить потребление товара *A*, обменивая на внешнем рынке 1 единицу товара *B* на 2 единицы *A*. Однако лидер – страна *X* – сохранила при этом свои абсолютные преимущества. За 100 часов рабочего времени ее житель сможет приобрести 100 единиц товара *A* и 50 единиц товара *B*. При этом житель страны *Y* за то же рабочее время сможет получить или 20 единиц товара *A* и 20 единиц товара *B* (до специализации), или же 40 единиц товара *A* и 20 единиц товара *B* (после специализации). В случае обмена товара *B* страной *Y* на товар *A* из страны *X* соотношение обмена трудом составит 5 к 1 в пользу более развитой страны *A*.

Таким образом, специализация на сравнительном преимуществе позволит менее развитой стране нарастить потребление, однако сохранит неэквивалентность в обмене трудом. Чтобы повысить благосостояние стране *Y* необходимо либо значительно повысить производительность труда в производстве товара *B*, либо переключиться на производство не зависящей от влияния неблагоприятных природно-климатических факторов наукоемкой продукции. Однако, как в том, так и в другом случае малый прибавочный продукт и низкие темпы накопления капитала сделают затруднительным формирова-

ние достаточного задела для модернизации экономики. Как отмечает М.В. Леденева, «при перераспределении прибавочной стоимости от развивающихся стран к развитым за рубежом переливается так называемый «условный амортизационный фонд», предназначенный для восстановления и развития таких компонентов национального богатства, как экологический потенциал, человеческий капитал, следствием чего является консервация технико-технологической отсталости, деградация окружающей природной среды» [4, с. 106].

Иной подход к содержанию неэквивалентного обмена исходит из трудовой теории стоимости. Эквивалентным может быть назван лишь тот обмен, в котором в обоих товарах сконцентрирован одинаковый объем общественно необходимых затрат труда. Принцип эквивалентности «составляет внутреннюю основу меновых пропорций, когда обмен осуществляется в соответствии с затратами общественно необходимого рабочего времени» [9]. При этом допускаются разовые отклонения от закона стоимости, обусловленные анархией рыночных отношений.

Однако в международной торговле возможно устойчивое искажение закона стоимости. К. Маркс писал: «...во взаимоотношениях между различными странами ... три рабочих дня одной страны могут обмениваться на один рабочий день другой страны. Закон стоимости претерпевает здесь существенную модификацию. Или рабочие дни различных стран могут относиться друг к другу так, как внутри одной страны квалифицированный, сложный труд относится к неквалифицированному, простому труду. В этом случае более богатая страна эксплуатирует более бедную даже тогда, когда последняя выгадывает от обмена, как это показал и Дж. Ст. Милль в своих «Some Unsettled Questions of Political Economy»» [6, с. 104–105]. В указанном произведении Милля рассмотрен «закон взаимного обмена между народами и распределение выгод торговли между странами» [15, р. 11]. Автор описывает ситуацию, в которой технологически развитая страна при обмене с менее развитой передает ей товар, созданный с меньшими издержками, чем встречный. Однако для менее развитой страны эта сделка является выгодной, поскольку купленный товар ей обходится дешевле, чем его производство.

Эмпирический пример вышеприведенного утверждения Маркса представлен в табл. 1.

Стране Y выгодно обменивать товар A на товар B (т. е. 3 часа труда на 1 час) со страной X, поскольку производство товара B обошлось бы ей в 4 часа. При этом выигрыш страны X при обмене составит +2 часа. Таким образом, неэквивалентный обмен представлен неравным обменом затратами труда, т. е. отклонением трудозатрат в конкретной стране от общественно необходимых затрат труда в мировой экономике.

Таблица 1

Затраты труда при производстве товаров в странах с разным уровнем технологического развития

	Страна X	Страна Y
Товар А	2 часа	3 часа
Товар В	1 часа	4 часа

Источник: составлено автором.

В XX в. проблема неэквивалентности обмена была предметом исследований как западных, так и советских экономистов. Так, С.Г. Струмилин рассматривал неэквивалентный обмен как отклонение цен от стоимостей, которое применяется как инструмент распределения стоимости в плановой экономике для обеспечения пропорционального развития народного хозяйства: «вполне целесообразно водку продавать по ценам выше стоимости, а лучшие научные труды – много ниже ее. От этого только выиграет и трезвость, и наука, а вместе с ними и общий уровень производительных сил страны» [8, с. 148]. При этом производство водки должно быть сокращено, а книжной продукции – увеличено так, чтобы сохранилось равенство суммы цен совокупной стоимости и платежеспособного спроса. Но Струмилин также указывает на ограниченную эффективность такого инструмента: активная ценовая политика, игнорирующая закон стоимости, способна вызвать производственные диспропорции. Таким образом, эквивалентный обмен Струмилин рассматривал как одно из проявлений закона стоимости (меновая стоимость товаров (выраженная в форме цены) пропорциональна общественно необходимым затратам труда на их производство), который играет роль регулятора производственных пропорций.

Устойчивое отклонение цен от стоимостей в мировой торговле означает переток трудовой стоимости от слаборазвитых стран к развитым. А. Эммануэль [13, pp. 52–64] рассматривал проблему неэквивалентности обмена, опираясь на модель К. Маркса о превращении стоимости в цену производства, при котором товары обмениваются по ценам производства, отличным от трудовой стоимости. При этом учет ведется только по производительным, т. е. создающим новую стоимость, отраслям (добывающей и обрабатывающей промышленности, а также сферы производственных услуг).

Он выделяет две формы неэквивалентного обмена. Первая – «в широком смысле» – проявляет себя через уравнивание норм прибыли на капитал разного органического строения. При сопоставимых условиях производства цены на готовую продукцию развитых стран

отклоняются к уровню, который выше стоимости, у развивающихся – ниже, а прибавочная стоимость будет переноситься из страны с меньшим, в страну с более высоким органическим строением капитала (отношением постоянного капитала к переменному). При этом норма прибавочной стоимости (отношение прибавочной стоимости к переменному капиталу) задается одинаковой для обеих стран. Обмен будет называться неэквивалентным, если соотношение живого труда в обмениваемых товарах по ценам производства будет отличаться от 1:1.

Вторая форма неэквивалентного обмена – «в узком смысле» – исходит из особого характера рынка труда по сравнению с рынком капитала. Выравнивание нормы прибыли не сопровождается выравниванием заработных плат из-за наличия институциональных барьеров между развитыми и развивающимися странами (например, эффективных профсоюзов развитых стран). Это приводит к образованию разницы в заработных платах и к разной величине нормы прибавочной стоимости. Эммануэль оценивал разницу в заработных платах между развитыми и развивающимися странами в 15 раз, с учетом отличий в интенсивности труда [13, р. 48]. Разница в зарплатах становится источником неэквивалентного обмена, а его выгодоприобретателем – рабочий класс развитых стран: собственники капитала наполняют фонды оплаты труда излишком, накопленным благодаря неэквивалентному обмену с менее развитыми странами. Из теории Эммануэля следует вывод о том, что для выхода из отношений неэквивалентного обмена стране необходимо:

- 1) повышать производительность труда посредством увеличения органического строения капитала, т. е. капиталовооруженности экономики и улучшения организации производства, то есть при помощи операционного менеджмента;
- 2) развивать институты защиты труда, в т. ч. профсоюзы для снижения степени эксплуатации.

С. Амин отрицал вывод А. Эммануэля о том, что трудящиеся развитых экономик выступают эксплуататорами бедных стран, утверждая, что бенефициарами неэквивалентного обмена являются владельцы транснациональных корпораций. С падением мировой системы колониализма прямой контроль над колониями, основанный на внеэкономическом принуждении (то, что В.И. Ленин в своей работе «Империализм как высшая стадия капитализма» называл колониальным грабежом), сменился на рыночные связи, имеющие внешнюю форму добровольных, а принуждение к таким отношениям – на экономическое. Один из факторов таких процессов – создание глобальных цепочек добавленной стоимости, развитие которых стало возможным благодаря развитию средств коммуникации. Содержание этих связей Амин описывал через выведенную им теорию империалистической

ренды [11], под которой он понимал изъятие части прибавочной стоимости, созданной трудящимися периферийных стран и присвоенной капиталом стран центра. Такие отношения неэквивалентного обмена обрекают слаборазвитые страны на заблокированное развитие, лишая шансов осуществить модернизацию экономики и выйти из отношений неэквивалентности [10, р. 16]. Таким образом, С. Амин, также как и А. Эммануэль, исходил из модели превращения стоимости в цену производства. *Внешней формой таких отношений становятся:*

1. *Структура цен.* Цены на товары стран центра растут быстрее, чем на сырьевые товары периферии. Большую роль здесь играет деятельность ТНК, продающих товары в странах периферии по монопольным ценам. В то же время рынки товаров стран периферии являются конкурентными. Возникающие «ножницы цен» ухудшают условия торговли для стран периферии. Так, в период с 1985 по 2010 г. отношение цен между трудоемкими и капиталоемкими товарами упало с 1,15 до 0,97 [14, р. 40].

2. *Технологические различия.* Производства с высокой добавленной стоимостью расположены преимущественно в странах центра, а с низкой – на периферии.

3. *Валютные отношения.* Валюты стран центра имеют завышенный курс относительно валют периферийных экономик, в т. ч. за счет их дополнительной девальвации посредством накопления резервов в иностранной валюте странами – экспортерами сырья [5].

4. *Финансовые потоки.* Накопленные резервы вкладываются экспортоориентированными странами периферии в долговые инструменты на финансовых рынках стран центра. Для стран, у которых не складывается устойчивый профицит внешней торговли, инструментом изъятия империалистической ренты становится выплата процентов по внешнему долгу [2, с. 175].

К инструментам неэквивалентного обмена необходимо добавить природную ренту. Так, растущие цены на углеводороды в 2000-е годы позволяли ряду экспортоориентированных стран (например, странам ОПЕК и России) выступать бенефициарами в отношениях неэквивалентного обмена с импортерами ресурсов, т. е. обменивать меньший объем местного труда, выраженного в подорожавших импортных товарах, на больший объем труда, выраженного в импортных товарах, цены на которые либо остаются неизменными, либо растут медленнее сырьевых. Впрочем, такой канал неэквивалентного обмена нельзя отнести к извлечению империалистической ренты, поскольку он определяется внешними по отношению к бенефициару факторами – мировыми ценами, подверженными значительным колебаниям.

Эмпирическая проверка теории А. Эммануэля была проведена в работе А.А. Золотухина [3, с. 80–82]. Исходя из предположения

о линейной зависимости выпуска от факторов производства, автор рассчитал показатели отклонения цен от стоимостей (т. е. фактических затрат труда от общественно необходимых) для групп развитых и развивающихся стран: для первых коэффициент отклонения в период с 2000 по 2014 г. был стабильно ниже нуля, а для вторых – существенно выше. В странах центра цены превышают стоимости примерно на 80%. Автор, комментируя столь сильное расхождение, уточняет, что такие расчеты могут быть приняты лишь в первом приближении. Однако полученные результаты позволяют утверждать, что повышение капиталовооруженности труда в странах периферии приводит к положительному отклонению цен от стоимостей.

Китайский экономист Ли Минци, развивая теорию империализма, рассматривает неэквивалентный обмен как основу экономической эксплуатации, приводящей к неравномерному распределению богатства и власти в мире. Для расчета объема переданной стоимости он использует показатель среднего обменного курса труда (коэффициента обмена трудом), который рассчитывается как «отношение рабочего времени, воплощенного в товарах, импортируемых страной, к рабочему времени, воплощенному в экспортируемых товарах [16, р. 99]. Если коэффициент принимает значение больше 1, то это значит, что страна больше получает труда извне, чем отдает в форме экспортированных товаров. Ли Минци прямо не указывает на связь своей теории с моделью Маркса о превращении стоимости в цену производства и ее развитии в трудах А. Эммануэля, но фактически его метод означает сопоставление производительности труда участников внешнеторговых операций (чем выше производительность труда, тем меньше труда вложено в производимые товары).

Ли Минци использовал свой метод при определении роли экономики Китая в международном обмене. По его оценке, в начале 1990-х годов коэффициент обмена трудом КНР с остальным миром был равен 0,05, т. е. экономика КНР выступала в роли чистой периферии для остального мира. Развитие китайской промышленности в следующие десятилетия, а также масштабный экспорт капитала позволили Китаю повысить коэффициент до уровня в 0,5 к 2017 г. Таким образом, экономика КНР, оставаясь зависимой относительно экономик центра, выступает эксплуататором менее развитых стран (в Азии, Африке, Латинской Америке), в которых в совокупности проживает половина населения планеты [16].

Как было показано выше, в основе теории неэквивалентного обмена в мировой экономике лежит принцип соотношения трудозатрат в экспортируемых и импортируемых товарах. Этот показатель напрямую связан с уровнем производительности труда, который зависит от уровня технологического развития экономики.

Чтобы рассчитать степень неэквивалентности обмена необходимо учитывать общий объем взаимных поставок товаров, произведенных в производительных отраслях экономики (первичный и вторичный сектора экономики). Кроме уровня технологического развития страны он будет также включать размер сырьевой ренты, полученной страной – экспортером сырья в условиях благоприятной конъюнктуры мирового рынка.

Для расчета коэффициента обмена трудом между странами будет взято отношение между объемом труда (уравнение 1), сконцентрированного во взаимно поставляемых товарах. Он, в свою очередь, зависит от объема валовой добавленной стоимости и уровня занятости в первичном и вторичном секторах экономики.

$$LTT = \frac{L_{imp}/\$1mln}{L_{exp}/\$1mln}, \quad (1)$$

где: LTT (Labor terms of trade) – коэффициент обмена трудом; $L_{imp}/\$1mln$ (Labor embodied in 1 Million dollars of goods imported) – труд, воплощенный в импортируемых товарах на 1 млн долл.; $L_{exp}/\$1mln$ (Labor embodied in 1 Million dollars of goods exported) – труд, воплощенный в экспортируемых товарах на 1 млн долл.

Труд, воплощенный в экспортируемых товарах на 1 млн долл.:

$$L_{exp}/\$1mln = \frac{TL_{exp}}{TV_{exp}}, \quad (2)$$

где: TL_{exp} (Total labor embodied in goods exported) – общий объем труда, воплощенный в экспортируемых товарах; TV_{exp} (Total Value of Goods Exported) – общая стоимость экспортируемых товаров (в млн долл.)².

Общий объем труда, воплощенный в экспортируемых товарах, рассчитывается по формуле:

$$TL_{exp} = L_{exp}^{agr} + L_{exp}^{ind}, \quad (3)$$

где: L_{exp}^{agr} (Labor embodied in agricultural goods exported) – объем труда, воплощенный в экспортируемых товарах сельского хозяйства; L_{exp}^{ind} (Labor embodied in industrial goods exported) – объем труда, воплощенный в экспортируемых товарах промышленности.

² Merchandise exports (current US\$)/World bank. <https://data.worldbank.org/indica-tor/TX.VAL.MRCH.CD.WT> (дата обращения: 25.05.2024 г.).

Чтобы определить объем труда, воплощенный в экспортируемых товарах сельского хозяйства и промышленности, необходимо взять отношение стоимости экспортированных товаров к отраслевой производительности труда:

$$L_{exp}^{agr} = \frac{V_{exp}^{agr}}{LP_e^{agr}}, \quad (4)$$

где: V_{exp}^{agr} (Value of agricultural goods exported) – стоимость экспортированных товаров сельского хозяйства, в долларах США³; LP_e^{agr} (Labor productivity in the agricultural sector of exporter) – производительность труда в сельском хозяйстве в стране-экспортере.

$$L_{exp}^{ind} = \frac{V_{exp}^{ind}}{LP_e^{ind}}, \quad (5)$$

где: V_{exp}^{ind} (Value of industrial goods exported) – стоимость экспортированных товаров промышленности, в долларах США⁴; LP_e^{ind} (Labor productivity in the industrial sector of exporter) – производительность труда в промышленности в стране-экспортере.

Производительность труда исчисляется как отношение отраслевой добавленной стоимости к численности рабочей силы, занятой в отрасли.

$$LP_e^{agr} = \frac{VA_e^{agr}}{TE_e^{agr}}, \quad (6)$$

где: VA_e^{agr} (Total value added in agriculture of exporter) – добавленная стоимость в сельском хозяйстве в стране-экспортере⁵; TE_e^{agr} (Total employment in agriculture of exporter) – занятость в сельском хозяйстве в стране-экспортере⁶.

³ Agricultural raw materials exports (% of merchandise exports) / World bank <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.AGRI.ZS.UN> (дата обращения: 22.05.2024 г.).

⁴ Рассчитывается как разница между общим объемом экспорта товаров и экспортом сельскохозяйственной продукции.

⁵ Agriculture, forestry, and fishing, value added (current US\$) / World bank <https://data.worldbank.org/indicator/NV.AGR.TOTL.CD> (дата обращения: 22.05.2024 г.).

⁶ Занятость в сельском хозяйстве рассчитывается как доля занятых в сельском хозяйстве страны (Employment in agriculture (% of total employment) / World bank. <https://data.worldbank.org/indicator/SL.AGR.EMPL.ZS> (дата обращения: 12.05.2024 г.) от общей численности занятого населения страны (Рабочая сила (Laborforce, total) / Worldbank. <https://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.TOTL.IN> (дата обращения: 12.05.2024 г.) за вычетом доли безработных (Unemployment, total (% of total labor force) / World bank. <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS> (дата обращения: 12.05.2024 г.).

$$LP_e^{ind} = \frac{VA_e^{ind}}{TE_e^{ind}}, \quad (7)$$

где: VA_e^{ind} (Total value added in industry of exporter) – добавленная стоимость в промышленности в стране-экспортере⁷; TE_e^{ind} (Total employment in industry of exporter) – занятость в промышленности в стране-экспортере⁸.

Аналогичным образом рассчитываются показатели для стран, производящих импортированные товары.

Полученный коэффициент обмена трудом показывает выигрыш или потери страны от участия в отношениях неэквивалентного обмена. Если коэффициент принимает значение больше единицы, то страна получает больше труда от внешнеторгового партнера, чем отдает взамен. Если меньше единицы – наоборот, отдает труда больше, чем приобретает.

Важно отметить, что указанные расчеты не учитывают международные потоки капитала или доходы от инвестиций. Таким образом, профицит внешней торговли будет выражать потери труда страны-экспортера, а дефицит – приобретение труда, т. е. выигрыш. Дальнейшее развитие данной модели предполагает интеграцию в нее фактора участия страны в международном рынке капитала, но такое исследование выходит за границы предмета данной статьи.

Проведя оценку эквивалентности обмена России с группами стран, в определении Всемирного банка, получаем следующие значения коэффициента обмена трудом в период с 1997 по 2020 г. (см. табл. 2).

Проведенные расчеты позволяют дать ответ на вопрос о роли России в глобальной экономической иерархии, т. е. относится ли она к центру, периферии или к полупериферии мировой экономики. Данные, приведенные в табл. 2, показывают, что российская экономика выступает в роли донора труда в торговых отношениях с развитыми странами. Коэффициент обмена трудом здесь принимает значение значительно ниже единицы (ячейки таблицы со значением коэффициента ниже единицы окрашены в серый цвет). В период с 2000

⁷ Manufactures exports / World bank. <https://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.TOTL.ZS> (дата обращения: 12.05.2024 г.).

⁸ Занятость в промышленности рассчитывается как доля занятых в промышленности страны (Employment in industry (% of total employment) / Worldbank. <https://data.worldbank.org/indicator/SL.IND.EMPL.ZS> (дата обращения: 12.05.2024 г.) от общей численности занятого населения страны (занятое население (Labor force. <https://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.TOTL.IN> (дата обращения: 12.05.2024 г.) за вычетом доли безработных (Unemployment, total (% of total labor force) / World bank. <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS> (дата обращения: 12.05.2024 г.).

Коэффициент обмена трудом России с группами стран

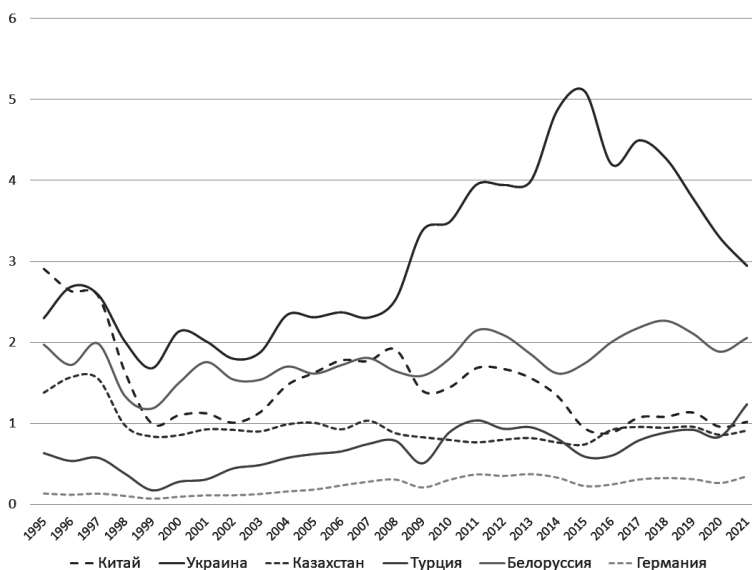
	Развитые страны*	Азиатско-тихоокеанский регион	Латинская Америка и Карибский бассейн	Ближний Восток и Северная Африка	Южная Азия	Европа и Центральная Азия	Африка к югу от Сахары	Все страны
1997	0,15	2,33	0,55	0,79	3,52	1,23	1,58	0,62
1998	0,10	1,73	0,38	0,59	2,48	0,90	1,11	0,44
1999	0,06	1,08	0,29	0,34	1,67	0,78	1,20	0,38
2000	0,08	1,25	0,33	0,37	2,09	0,91	1,40	0,48
2001	0,09	1,29	0,38	0,44	2,36	1,04	1,61	0,43
2002	0,09	1,17	0,42	0,44	2,26	0,98	1,45	0,44
2003	0,10	1,28	0,53	0,52	2,52	0,97	1,56	0,47
2004	0,13	1,72	0,71	0,66	3,25	1,06	1,91	0,52
2005	0,17	2,03	0,80	0,72	3,82	1,10	2,04	0,61
2006	0,20	2,26	0,90	0,79	4,37	1,15	2,24	0,67
2007	0,24	2,41	1,00	0,87	4,69	1,16	2,45	0,79
2008	0,29	2,43	1,10	0,91	6,06	1,21	2,73	0,85
2009	0,23	1,74	0,96	0,85	4,37	1,18	2,25	0,68
2010	0,26	1,86	0,96	0,91	4,88	1,24	2,27	0,81
2011	0,32	2,09	1,08	1,07	6,24	1,32	3,01	0,84
2012	0,33	2,03	1,17	1,06	7,07	1,36	3,11	0,95
2013	0,34	1,89	1,23	1,23	7,22	1,29	2,88	0,93
2014	0,30	1,61	1,13	1,20	6,14	1,25	2,51	0,85
2015	0,24	1,16	1,48	1,40	4,40	1,70	2,56	0,81
2016	0,23	1,09	1,38	1,26	3,78	1,61	2,76	0,76
2017	0,28	1,32	1,12	1,32	4,37	1,25	2,97	0,80
2018	0,30	1,33	1,27	1,50	4,82	1,33	3,07	0,85
2019	0,31	1,36	1,33	1,63	5,03	1,34	3,12	0,89
2020	0,26	1,14	1,25	1,69	4,17	1,26	2,86	0,78

*В региональные группы включены страны, не входящие в группу развитых стран.

Источник: составлено автором по данным World Bank Group об экспорте товаров, импорте товаров в разрезе их видов, занятости и безработице по группам стран. <https://data.worldbank.org/> (дата обращения: 22.05.2024 г.). Временные границы расчетов определены доступностью данных о товарной структуре взаимной торговли в базе UNCTAD.

по 2014 г. показатель вырос с 0,08 до 0,3. Это стало следствием роста мировых цен на товары топливно-энергетического комплекса, которые составляли основу экспорта РФ в развитые страны в то время. Так российская экономика за счет природной ренты смягчала потери от неэквивалентного обмена с более развитыми странами центра мировой экономики [7, с. 109]. В то же время в торговых отношениях со странами периферии и полупериферии Россия выступала в роли получателя труда. Она выигрывала от неэквивалентного обмена со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, Южной Азии, Африки южнее Сахары. После 2010 г. Россия стала выигрывать от обмена с Латинской Америкой, Ближним Востоком и развивающимися странами Европы и Центральной Азии. Однако в силу доминирующей роли развитых стран во внешней торговле общий коэффициент обмена трудом для экономики России с 1997 по 2020 г. держался на уровне ниже 1. Он повышался в период восстановительного роста экономики в 2000-е годы и stagnировал после мирового финансового кризиса. Таким образом, выражаясь в терминах теории зависимого развития, экономика России до 2020 г. являла собой типичный пример полупериферии – страны, одновременно играющей роль донора труда для развитых стран и эксплуатирующей труд стран периферии.

Рассмотрим отношения неэквивалентного обмена между Россией и отдельными странами за тот же период времени (см. рис. 1).



Источник: составлено автором по данным World Bank Group. <https://data.worldbank.org/> (дата обращения: 22.05.2024 г.) и UNCTAD / Merchandise trade matrix, annual. <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.TradeMatrix> (дата обращения: 22.05.2024 г.).

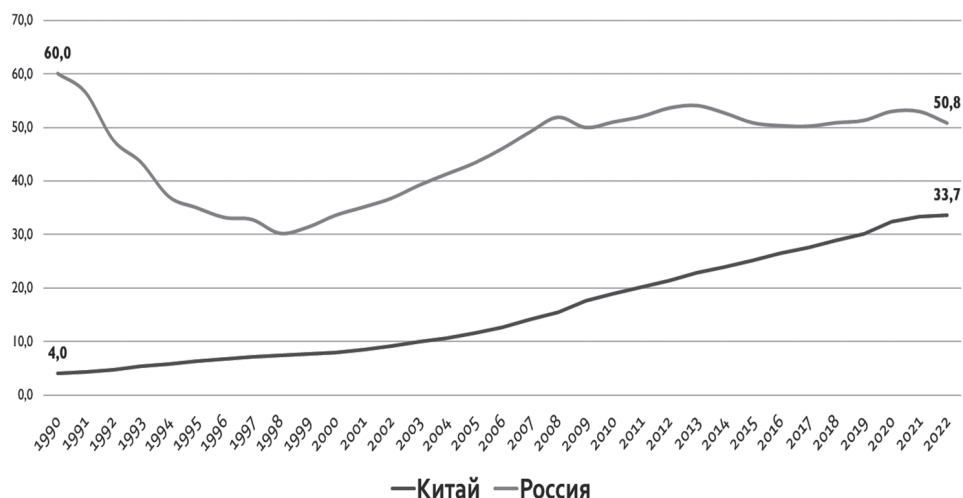
Рис. 1. Коэффициент обмена трудом России с отдельными странами с 1995 по 2021 г.

Из данных рис. 1 видно, что Белоруссия, и в особенности Украина, до 2021 г. играли роль чистой периферии России. При этом меньший показатель коэффициента обмена трудом с Белоруссией говорит о более высоком уровне развития ее промышленности по сравнению с Украиной. Наибольшие потери в обмене с Россией у экономики Украины установились в 2014 г., после чего показатель пошел на спад, что связано со снижением мировых цен на топливно-энергетические товары, а также с сокращением объемов и изменением структуры взаимной торговли под влиянием взаимных санкций [1, с. 105]. В то же время экономика Китая к 2021 г. фактически установила паритетные отношения с Россией (коэффициент обмена трудом колебался у отметки в 1 начиная с 2014 г.), что связано как с сокращением сырьевой ренты России, так и с промышленным развитием экономики Китая. Коэффициент обмена трудом с КНР у России уже падал до 1 в 1999 г., однако в те годы объем сырьевой ренты страны был значительно ниже, чем в 2021 г. Обмен России с Казахстаном оставался эквивалентным с небольшим перевесом в пользу последнего. Это объясняется низкой комплементарностью экономик, вызванной схожестью их отраслевой структуры с доминированием в экспорте товаров топливно-энергетического комплекса.

Результат участия страны в отношениях неэквивалентного обмена Ли Минци предлагает оценивать через процентное отношение ВВП страны на душу населения, посчитанного по паритету покупательной способности, к «империалистическому стандарту» [17]. Под ним понимается средневзвешенный ВВП на душу населения по ППС четырех крупнейших империалистических держав: США, Германии, Франции и Великобритании. В случае последовательного снижения показателя можно говорить об общих потерях в развитии страны от отношений неэквивалентного обмена. Проведя расчеты для экономики РФ, получаем результаты, отраженные на рис. 2.

График показывает, что в результате экономического кризиса 1990-х годов и последующего восстановления экономики РФ отношение упало с 60% до 53%. В то же время Китай благодаря значительному промышленному прогрессу увеличил показатель с 4 до 33%.

Таким образом, полученные результаты иллюстрируют двойственную природу экономики РФ, занимающей место полупериферии в мировой экономике. В международных отношениях неэквивалентного обмена Россия в постсоветский период отдавала больше труда в отношениях с развитыми странами, чем получала взамен. С одной стороны, такой расклад стал отражением низкой эффективности российской промышленности, уступающей в производительности основным внешнеторговым партнерам, с другой – способствовал воспроизводству этой отсталости: малый прибавочный продукт и низкие



Источник: составлено автором по данным World Bank Group. <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD> (дата обращения: 06.05.2024 г.).

Рис. 2. Процентное отношение ВВП на душу населения по ППС России и Китая к «империалистическому стандарту»

темпы накопления капитала затруднили формирование достаточного задела для модернизации экономики.

Одним из способов преодоления накопленных противоречий является экономическая политика государства, направленная на частичный выход страны из отношений неэквивалентного обмена. Экономические санкции, введенные в отношении России в 2022 г., при всех их угрозах, создают также и возможность перестройки национальной экономики в сторону преимущественного обеспечения сырьевыми товарами внутренних потребителей. Это позволит сократить издержки отечественных предприятий и высвободит средства для капиталовложений. Они должны стать источником повышения производительности труда – ключевого фактора, определяющего экономический результат участия страны в международном обмене.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абдулов Р. Перспективы достижения технологического суверенитета и экономической безопасности России в условиях санкционного давления // Общество и экономика. 2023. № 10. С. 101–111. DOI: 10.31857/S020736760028115-5.
2. Ждановская А.А. Внешний долг как форма экономической зависимости // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2018. № 2. С. 173–187.
3. Золотухин А.А. Неэквивалентный обмен и международная торговля // Вопросы политической экономики. 2022. № 4. С. 72–88. DOI: 10.5281/zenodo.7521895.

4. *Леденева М.В.* Неэквивалентный обмен: сущность и роль в межстрановом перераспределении богатства // *Экономика России: основные тенденции и перспективы развития*. 2008. № 9. С. 98–108.
5. *Леденева М.В.* Валютный курс как фактор неэквивалентного обмена. *Финансы и кредит*. 2010. № 47. С. 42–52.
6. *Маркс К.* «Теории прибавочной стоимости». Ч. 3. // *К. Маркс и Ф. Энгельс*. Соч. изд. второе. Т. 26. Ч. III. М., 1964.
7. *Степанова Т.Д.* Экономическая безопасность России после 2022 года: технологический суверенитет и человеческий потенциал // *Российский экономический журнал*. 2023. № 4. С. 107–119. DOI: 10.52210/0130-9757_2023_4_107.
8. *Струмилин С.Г.* Проблемы социализма и коммунизма в СССР. М.: Издательство экономической литературы, 1961.
9. *Хандруев А.А.* Эквивалентности принцип (в экономике) / Большая советская энциклопедия (БСЭ) // *Советская энциклопедия*. 1969–1978 гг. <http://niv.ru/doc/encyclopedia/bse/articles/12868/ekvivalentnosti-princip-v-ekonomike.htm> (дата обращения: 12.04.2024 г.).
10. *Amin S.* Unequal Development. An Essay on Social Formations of Peripheral Capitalism. New York: Monthly Review Press, 1976.
11. *Amin S.* The Surplus in Monopoly Capitalism and the Imperialist Rent // *Monthly Review*. Vol. 64. Iss. 3. 2012. <https://monthlyreview.org/2012/07/01/thesurplus-in-monopoly-capitalism-and-the-imperialist-rent/> (дата обращения: 20.04.2024 г.).
12. *Castre N., Kitchin R., Rogers A.* Unequal Exchange // *A Dictionary of Human Geography*. Oxford University Press, 2013. P. 534.
13. *Emmanuel A.* Unequal Exchange. A Study of the Imperialism of Trade with additional comments by Charles Bettelheim Translated from the French by Brian Pearce. New York and London, 1971.
14. *Keyu J.* Industrial Structure and Capital Flows, 2012 // *American Economic Review*. https://www.researchgate.net/publication/228451025_Industrial_Structure_and_Capital_Flows (дата обращения: 03.03.2024 г.).
15. *Mill J. S.* Essays on some Unsettled Questions of Political Economy. Second Edition. London, Longmans, Green, Reader, And Dyer, 1874.
16. *Minqi L.* China and the Twenty-First-Century Crisis. Pluto Press. London, 2016.
17. *Minqi L.* China: Imperialism or Semi-Periphery? // *Monthly Review*, 01.07.2021. <https://monthlyreview.org/2021/07/01/china-imperialism-or-semi-periphery/> (дата обращения: 20.05.2024).
18. *Piketty T.* Capital in the Twenty-First Century. Harvard University Press, 2014.

REFERENCES

1. *Abdulov R.* Prospects for achieving technological sovereignty and economic security of Russia under sanctions pressure // *Society and Economics*. 2023. No. 10. Pp. 101–111. (In Russ.).
2. *Zhdanovskaya A.A.* External debt as a form of economic dependence // *Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences*. No. 2. 2018. Pp. 173–187. (In Russ.).
3. *Zolotukhin A.A.* Unequivalent exchange and international trade // *Issues of political economy*. 2022. No. 4. Pp. 72–88. (In Russ.).

4. *Ledeneva M.B.* Unequivalent exchange: essence and role in intercountry redistribution of wealth // Russian Economy: main trends and development prospects. 2008. No. 9. Pp. 98–108. (In Russ.).
5. *Ledeneva M.V.* Exchange rate as a factor of unequal exchange. Finance and Credit. 2010. No. 47. Pp. 42–52.
6. *Marx K.* Theories of surplus value. P. 3 K. Marx and F. Engels. Works, Second Edition M. 1964. Vol. 26. Part III. (In Russ.).
7. *Stepanova T.D.* Economic security of Russia after 2022: technological sovereignty and human potential // Russian Economic Journal. 2023. No. 4. Pp. 107–119. (In Russ.).
8. *Strumilin S.G.* Problems of socialism and communism in the USSR. M: Publishing house of economic literature. 1961. (In Russ.).
9. *Khandruev A.A.* Equivalence principle (in economics) // Great Soviet Encyclopedia (BSE), Soviet Encyclopedia – 1969–1978. <http://niv.ru/doc/encyclopedia/bse/articles/12868/ekvivalentnosti-princip-v-ekonomike.htm> (accessed: 12.04.2024). (In Russ.).
10. *Amin S.* Unequal Development. An Essay on Social Formations of Peripheral Capitalism. New York: Monthly Review Press. 1976.
11. *Amin S.* The Surplus in Monopoly Capitalism and the Imperialist Rent // Monthly Review. 2012. Vol. 64. Iss. 3. <https://monthlyreview.org/2012/07/01/thesurplus-in-monopoly-capitalism-and-the-imperialist-rent/> (accessed: 20.04.2024).
12. *Castre N., Kitchin R., Rogers A.* Unequal Exchange // A Dictionary of Human Geography. Oxford University Press, 2013. P. 534.
13. *Emmanuel A.* Unequal Exchange. A Study of the Imperialism of Trade with additional comments by Charles Bettelheim Translated from the French by Brian Pearce – New York and London. 1971. Pp. 52–64.
14. *Keyu J.* Industrial Structure and Capital Flows, 2012, American Economic Review. https://www.researchgate.net/publication/228451025_Industrial_Structure_and_Capital_Flows (accessed: 03.03.2024).
15. *Mill J.S.* Essays on some Unsettled Questions of Political Economy – Second Edition London, Longmans. Green, Reader And Dyer, 1874.
16. *Minqi L.* China and the Twenty-First-Century Crisis – Pluto Press, London. 2016.
17. *Minqi L.* China: Imperialism or Semi-Periphery? // Monthly Review, 07/01/2021. <https://monthlyreview.org/2021/07/01/china-imperialism-or-semi-periphery/> (accessed: 20.05.2024).
18. *Piketty T.* Capital in the Twenty-First Century. Harvard University Press, 2014.

Дата поступления рукописи: 04.06.2024 г.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРЕ

Комолов Олег Олегович – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН, Москва, Россия
oleg_komolov@mail.ru

ABOUT THE AUTHOR

Oleg O. Komolov – Cand. Sci.(Econ.), Senior Researcher, Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
oleg_komolov@mail.ru

UNEQUIVALENT EXCHANGE AS A FACTOR OF INFLUENCE
ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA

The article is devoted to the problem of unequal exchange in the global economy. A comparative analysis of different theoretical approaches has been carried out, both those denying the existence of this phenomenon (the development of the tradition of the neoclassical school) and the theories of international trade and division of labor based on it (the development of the tradition of Marxist political economy). The article presents different methods for assessing the equivalence of exchange in international trade. The author provides calculations of the labor exchange coefficient for the Russian economy with its main trading partners. Based on them, a conclusion was made about Russia's semi-peripheral position in the international division of labor.

Keywords: *globalization, Marxism, model of "center-periphery" relations, unequal exchange, labor exchange coefficient.*

JEL: F02, F43, F54.

О.М. ГРИБАНОВА

научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН

О НАЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В НОВЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ¹

7 мая 2024 г. Президентом России был подписан Указ № 309 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года», в котором были сформулированы приоритеты российского государственного управления на ближайшие шесть лет и на двенадцатилетнюю перспективу. В работе показана преемственность структуры национальных целей начиная с 2018 г., кратко проанализирована каждая из семи национальных целей, обозначенных в указе № 309. В частности, подтверждена актуальность сформулированных национальных целей для успешного социально-экономического развития страны, выявлены риски, которые следует учитывать при планировании мероприятий по достижению национальных целей. В статье отмечается, что конкретная работа по их реализации уже началась, и в отдельных областях происходят заметные сдвиги.

Ключевые слова: национальные цели, приоритеты государственного управления, сохранение населения, благополучие людей, поддержка семьи, человеческий потенциал, комфортная и безопасная среда, экологическое благополучие, устойчивая и динамичная экономика, технологическое лидерство, цифровая трансформация.

УДК: 338.2

EDN: OWSTIM

DOI: 10.52180/2073-6487_2024_4_65_81

Введение

7 мая 2024 г. Президентом Российской Федерации был подписан Указ № 309 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года»² (далее – указ №309), в котором были сформулированы национальные цели развития, достижение которых должно стать приоритетом для российского государственного управления на ближайшие шесть лет и на двенад-

¹ Статья подготовлена в рамках темы государственного задания ФГБУН Институт экономики РАН «Трансформация и развитие институтов государственного управления в новых социально-экономических условиях».

² <http://kremlin.ru/events/president/news/73986> (дата обращения: 14.07.2024 г.).

цатилетнюю перспективу. Это уже третья редакция национальных целей: впервые национальные цели были сформулированы Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года»³ (далее – указ № 204 или указ 2018 г.), в июле 2020 г. они были переформулированы⁴. Временной горизонт в каждом новом указе удлинялся, что было обусловлено изменением геополитической ситуации, введением очередных пакетов антироссийских санкций и необходимостью решения возникших в связи с этим новых экономических проблем.

То, что национальные цели (далее – НЦ) переосмысливаются и переформулируются, – это абсолютно нормально явление: с течением времени какие-то цели достигаются, и требуются ориентиры для дальнейшего развития, меняются приоритеты управления, в том числе и в связи с изменением внешних условий.

Объектом настоящего исследования является совокупность национальных целей, сформулированных в указе № 309, рассматриваемая как сама по себе, так в сравнении с национальными целями, сформулированными ранее.

Актуальность данного исследования подтверждается несколькими аргументами. С содержательной стороны: достижение национальных целей составляет приоритет в функционировании системы российского государственного управления, а институт стратегического планирования в настоящее время всецело направлен на их достижение. О значимости темы свидетельствует и внимание ученых к целям и путям развития России: так, в период с 2018 г. по 2024 г. в РИНЦ размещено 44 178 работ, посвященных изучению национальных целей⁵. Опубликован даже учебник на эту тему [1]. Однако эти работы в подавляющем большинстве исследуют национальные цели 2018 и 2020 г., а объектом данной работы являются цели указа № 309. Опубликованные работы, посвященные этой теме, преимущественно рассматривают отдельные аспекты национальных целей – труд и предпринимательство [15], финансовые механизмы достижения НЦ [3]. *Близкой по объекту исследования, но отличной по рассматриваемой проблематике, является работа В.А. Ильина и М.В. Морева «Российская Федерация в первой четверти XXI в.*

³ <https://base.garant.ru/71937200/> (дата обращения: 14.07.2024 г.).

⁴ См. Указ Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года». https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_357927/ (дата обращения: 14.07.2024 г.) (далее – указ № 474 или указ 2020 г.).

⁵ Сюда относятся работы, содержащие словосочетание «национальные цели» в названии, в аннотации или ключевых словах. https://www.elibrary.ru/query_results.asp (дата обращения: 13.08.2024 г.).

Президентом поставлены задачи до 2030 года», в которой анализируются программа действий и конкретные меры государственной политики на ближайшие шесть лет (до 2030 года), сформулированные Президентом Российской Федерации в его последнем (2024 г.) ежегодном Послании Федеральному Собранию РФ [8].

Указ № 309 разработан и подписан в исторически сложный период времени: происходит переход к многополярному миру, трансформируется геополитическое и мировое экономическое пространство, меняются торговые связи, усилилась борьба за рынки сбыта. В нашей стране положение осложнено многочисленными жесткими санкциями, наложенными США и странами Запада, экономической и технологической блокадой, утратой ключевых рынков, информационной войной против России и невиданным политическим давлением на нашу страну и на дружественные нам страны.

Эта новая реальность ставит перед Россией сложные задачи по обеспечению экономического и социального развития нашей страны на длительную перспективу, решать которые необходимо не только с учетом имеющихся внешних и внутренних ограничений, но и в условиях неопределенности, и в сжатые временные сроки.

Решение поставленных задач потребует мобилизации всех внутренних экономических, финансовых, организационных и человеческих ресурсов, совершенствования государственного управления социально-экономической системой на всех уровнях – на макро-, мезо- и на микроуровне, координации работы органов власти разных уровней по достижению национальных целей. Прежде всего необходимо проведение структурной перестройки российской экономики с акцентом на воссоздании и развитии критически важных отраслей, а также использование огромного национального богатства России на благо всего населения нашей страны, что, в свою очередь, потребует создания новых институтов и механизмов, способствующих системному решению актуальных проблем, а также участия гражданского общества в процессе принятия общественно значимых решений.

Для решения поставленных задач в указе № 309 было сформулировано семь национальных целей, установлены целевые показатели и задачи, выполнение которых должно характеризовать достижение каждой заданной национальной цели до 2030 г. и на перспективу до 2036 г.

Национальные цели и их преемственность в новых условиях

Для того чтобы представлять себе масштаб и динамику задач, стоящих перед Россией на современном этапе исторического развития, проанализируем структуру НЦ, их число и их преемственность по трем май-

ским указам (см. табл. в Приложении). Как видно из таблицы, число НЦ варьируется: в 2018 г. их было пять, в 2020 г. стало девять, в настоящее время – семь. При этом, при незначительном изменении структуры целей, наблюдается их содержательная преемственность. Например, как показано в таблице Приложения, все НЦ, фигурирующие в указе 2018 г., сохранились (некоторые – с уточнениями) как в 2020 г., так и в 2024 г., просто некоторые из них превратились в подцели. Одновременно расширялся круг решаемых проблем: в 2020 г. была добавлена цель «Возможности для самореализации и развития талантов», а в 2024 г. – «Экологическое благополучие».

Рассмотрим каждую из НЦ более подробно.

1. Сохранение населения, укрепление здоровья и повышение благополучия людей, поддержка семьи. Ранее, в указе № 204 была поставлена цель – обеспечить «устойчивый рост численности населения» России. Позднее эта НЦ была сформулирована как «Сохранение населения, укрепление здоровья и повышение благополучия людей», а в 2024 г. была добавлена «поддержка семьи». На достижение этой цели, реализация которой по существу будет являться надежным социальным фундаментом долгосрочного развития России, в настоящее время направлена вся социально-экономическая политика нашей страны, причем не только на федеральном, но и на региональных и муниципальных уровнях.

Для достижения этой цели в указе № 309 предусмотрены, в частности, следующие целевые показатели:

- увеличение ожидаемой продолжительности жизни до 78 лет к 2030 г. и до 81 года к 2036 г., в том числе опережающий рост показателей ожидаемой продолжительности здоровой жизни;
- повышение суммарного коэффициента рождаемости до 1,6 к 2030 г. и до 1,8 к 2036 г., в том числе ежегодный рост суммарного коэффициента рождаемости третьих и последующих детей.

По словам демографа И. Ефремова, поставленная в указе цель по рождаемости «выглядит совершенно реалистично при условии устойчивого роста доходов семейных пар детородного возраста и роста расходов на поддержку рождаемости»⁶. Достижение этой цели требует системного подхода и учета очень многих факторов, в том числе национального характера и менталитета, включая и культурные традиции народов нашего многонационального государства, а также значительного временного периода.

⁶ Ефремов И. Демографическая ситуация в РФ улучшится к концу 2020-х годов. ier.ru/ru/kommentarii/igor-efremov-demograficheskaya-situatsiya-v-rf-uluchshitsya-k-kontsu-2020-kh-godov.html. (дата обращения: 03.07.2024 г.).

Одно из ключевых направлений для повышения рождаемости – поддержка многодетных семей. Для этого уже разработаны и начали реализовываться конкретные меры. Так, в январе 2024 г. был подписан указ, гарантирующий льготы многодетным семьям⁷:

- государственные пособия и выплаты в связи с рождением и воспитанием детей;
- меры поддержки в сфере трудовых отношений;
- досрочную страховую пенсию по старости матерям трех и более детей;
- профессиональное обучение многодетных родителей и получение ими дополнительного профобразования;
- бесплатное посещение музеев, парков культуры и отдыха, выставок в России. Порядки и условия должны определить субъекты РФ.

Во исполнение Указа Президента Российской Федерации в Госдуму внесен законопроект о федеральной поддержке многодетных семей⁸. В число мер социальной поддержки многодетных семей предлагается включить следующие:

- скидка не ниже 50% установленной платы за пользование отоплением, водой, канализацией, газом и электроэнергией, а для семей, проживающих в домах, не имеющих центрального отопления, – от стоимости приобретаемого топлива;
- бесплатная выдача рецептурных лекарств по утвержденному Правительством РФ перечню для детей в возрасте до 6 лет;
- бесплатный проезд детей до 18 лет на внутригородском транспорте (трамвай, троллейбус, метрополитен и автобус городских линий (кроме такси), а также в автобусах пригородных и внутрирайонных линий;
- бесплатное пользование местами для парковки одного транспортного средства, принадлежащего многодетной семье;
- освобождение от уплаты транспортного налога в отношении одного автомобиля, принадлежащего многодетной семье;
- приоритетный прием детей в государственные детские сады;
- первоочередной прием в поликлиниках государственных и муниципальных систем здравоохранения с обеспечением возможности предварительной записи нескольких детей на один прием;
- бесплатное двухразовое питание детей в школах;
- бесплатное обеспечение школьной формой либо заменяющим ее комплектом детской одежды, а также спортивной формой на весь период обучения в общеобразовательной школе;

⁷ Указ Президента Российской Федерации «О мерах социальной поддержки многодетных семей» № 63 от 23 января 2024 г. <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&prevDoc=102016004&backlink=1&&end=606375897> (дата обращения: 03.07.2024 г.).

⁸ <https://sozd.duma.gov.ru/bill/575626-8> (дата обращения: 03.07.2024 г.).

- безвозмездное пользование детьми платными физкультурно-оздоровительными и спортивными услугами, оказываемыми госучреждениями;
- бесплатное посещение музеев, парков культуры и отдыха, а также выставок один день в месяц⁹.

Кроме того, для повышения благополучия людей в указе № 309 предусматривается:

- снижение уровня бедности ниже 7% к 2030 г. и ниже 5% к 2036 г., в том числе уровня бедности многодетных семей до 12% к 2030 г. и до 8% к 2036 г.;
- снижение коэффициента Джини (индекс концентрации доходов) до 0,37 к 2030 г. и до 0,33 к 2036 г.;
- обеспечение повышения опережающими темпами минимального размера оплаты труда, в том числе его рост к 2030 г. более чем в два раза по сравнению с суммой, установленной на 2023 г., с достижением его величины не менее чем 35 тыс. руб. в месяц.

Для решения этих задач уже начали предприниматься целенаправленные шаги:

- с 2025 г. вводится прогрессивная шкала налогообложения в зависимости от уровня дохода¹⁰;
- начиная со следующего года будет установлено соотношение минимального размера оплаты труда с медианной зарплатой. С 2025 г. МРОТ составит 48% медианной зарплаты и достигнет 22 тыс. руб., затем соотношение будет расти. При этом уже сейчас МРОТ превышает прожиточный минимум¹¹.

Это очень важные шаги, предпринимаемые Правительством России. Центр изучения социокультурных изменений Института философии РАН в течение нескольких лет проводил социологические исследования, результаты которых стали основой для монографии [12]. Ее авторы пришли к заключению, что социальное государство «не формируется только за счет перераспределения доходов» [12, с. 152], «необходим качественно новый этап, который откроет новую историческую эпоху развития России, когда ее внутреннюю и внешнюю устойчивость обеспечат конструктивные перемены» [12, с. 165].

⁹ <https://www.garant.ru/news/1690604/> (дата обращения: 23.07.2024 г.).

¹⁰ Федеральный закон от 12 июля 2024 г. № 176-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации, отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» <https://www.garant.ru/hotlaw/federal/1737711/> (дата обращения: 23.07.2024 г.).

¹¹ <https://iz.ru/1709144/2024-06-07/putin-zaiavil-o-planakh-ustanovit-sootnoshenie-mrot-s-mediannoi-zarplatoi-s-2025-goda> (дата обращения: 23.07.2024 г.).

2. Реализация потенциала каждого человека, развитие его талантов, воспитание патриотичной и социально ответственной личности. Озвученная В.В. Путиным цель сделать Россию четвертой экономикой в мире по объему ВВП, рассчитанного по ППС, поднять темпы роста ВВП выше среднемировых потребуют значительного увеличения человеческого капитала, а также соответствия уровня образования, квалификации, специализации и профессиональной подготовки трудовых кадров сложности решаемых задач. Развитие человеческого потенциала требует инвестиций в человеческий капитал. «Без активизации подготовки новых кадров решить проблему дефицита труда невозможно. Эта задача актуальна еще и потому, что в настоящее время инвестиции в «экономику знаний» (в процентах ВВП) составляют в России 14%, в развитых странах – 30–40%, в Китае – 22%» [13, с. 149].

Поэтому не случайно в рассмотренных указах Президента Российской Федерации особое внимание уделено росту и развитию человеческого капитала, который в сложившихся экономических условиях и цифровизации является необходимым условием для обеспечения дальнейшего социально-экономического развития нашей страны, а также реализации других национальных целей – задач по созданию устойчивой и динамичной экономики, технологического лидерства и цифровой трансформации. Так, среди основных задач в этом направлении предусмотрены: создание условий для воспитания гармонично развитой, патриотичной и социально ответственной личности на основе традиционных российских духовно-нравственных и культурно-исторических ценностей, а также увеличение доли молодых людей, участвующих в проектах и программах, направленных на профессиональное, личностное развитие и патриотическое воспитание. Важнейшим моментом представляется создание и обеспечение к 2030 г. функционирования эффективной системы выявления, поддержки и развития способностей и талантов детей и молодежи, основанной на принципах ответственности, справедливости, всеобщности и направленной на самоопределение и профессиональную ориентацию 100 процентов обучающихся¹².

3. Комфортная и безопасная среда для жизни. Одна из главных проблем современной России – создание экономической базы функционирования социального государства. Достижение поставленных национальных целей было бы большим шагом по решению этой сложной, но важной задачи. Важную роль в этом играет НЦ «Комфортная и безопасная среда для жизни». Для этого, в частности, предполагается существенное обновление жилищного фонда, прежде всего сокращение непригодного для жилья – ветхих и аварийных жилых помещений. Предполагается, что за этот период значительная часть

¹² <http://kremlin.ru/events/president/news/73986> (дата обращения: 14.07.2024 г.).

населения Российской Федерации улучшит свои жилищные условия, люди станут жить в более просторных и более комфортных квартирах и домах. Достижение этой национальной цели затронет не только частное жилье, но и предполагает благоустройство общественных территорий, повышение качества среды проживания в целом: должно улучшиться качество коммунальных услуг, качество водоснабжения, энергетической и транспортной инфраструктуры.

4. Экологическое благополучие. Цель «Экологическое благополучие» появилась в списке национальных целей только в текущем году. В ее рамках предполагается решить проблемы твердых бытовых отходов, выбросов опасных загрязняющих веществ, ликвидации опасных с точки зрения экологии объектов, утилизации и обезвреживания опасных отходов, снижения объема неочищенных сточных вод, сохранения лесов и биологического разнообразия, обеспечить устойчивое развитие особо охраняемых природных территорий и создать условия для экологического туризма во всех национальных парках.

Решение экологических проблем давно требовало своего решения в нашей красивой и огромной стране и потребует значительных административных, организационных, да и финансовых затрат. Штрафы, которые уплачивались за загрязнение окружающей среды, в том числе и водных ресурсов, были не сопоставимы по своим размерам с тем огромным ущербом, который наносился природе и здоровью населения некоторых российских регионов. Включение экологической повестки в число национальных целей очень своевременно и в связи с развитием туристской отрасли. При этом решение этих проблем будет контролироваться при помощи совсем других механизмов, что должно непосредственно сказаться на результатах.

5. Устойчивая и динамичная экономика. Достижение цели вывести Россию «в число пяти крупнейших экономик мира», которая была в указе от 2018 г., в указе 2020 г. была убрана в связи с пандемией COVID-19. В новом указе № 309 к 2030 г. Россия должна стать четвертой экономикой мира по объему ВВП, рассчитанного по ППС. Эта задача может быть решена при мобилизации всех внутренних национальных ресурсов, при системном подходе к совершенствованию государственного управления экономическим развитием России, потребует создания новых прорывных технологий, особенно в ключевых секторах российской экономики, роста численности населения нашей страны, повышения доли экономически активного населения. Это позволит увеличить темпы роста российской экономики. По данным Росстата, за последнее десятилетие среднегодовой темп роста ВВП России составляет около 1,1%. Среднемировые темпы роста около 3%. При этом одной из очень важных проблем для ускорения темпов роста российской экономики России в современных условиях является дефицит

кадров, который в целом по экономике сегодня «уже стал фактором, тормозящим ее рост» [2, с. 22].

Для решения задачи по развитию критически важных отраслей необходимо снизить долю импортных составляющих. В указе № 309 намечено снизить долю импорта товаров и услуг в структуре ВВП к 2030 г. до 17%, составлявшую по итогам 2023 г. 19,1%. Для этого нужно решить целый ряд задач. Так, потеря основных международных рынков сбыта требует не только переориентации товарных потоков на новые направления, но и создания развитого внутреннего рынка. Необходимо создать такие институциональные условия, которые бы обеспечивали режим открытого доступа и нормальную конкурентную среду для всех акторов экономической деятельности. Расчеты во внешне-торговых операциях, осуществляемые в национальных валютах, помогут снизить зависимость от доллара и уменьшить «переток капиталов в развитие экономики, которые формируют привлекательные финансовые условия за счет повышения ставок и способности контролировать долгосрочные инфляционные ожидания» [5, с. 10].

Еще одним важным аспектом, обеспечивающим создание устойчивой и динамичной экономики, является повышение инвестиций, прежде всего в основной капитал. Согласно указу, увеличение объема инвестиций в основной капитал к 2030 г. должно составить не менее 60% по сравнению с уровнем 2020 г. Необходимым условием для этого выступает постоянное улучшение инвестиционного климата, повышение инвестиционной привлекательности вложений в реальный сектор экономики. И если прежде акцент делался на привлечении иностранных инвесторов [4], то в настоящее время экономическое развитие опирается преимущественно на отечественные ресурсы.

У нашей страны есть внутренний потенциал и необходимые экономические, финансовые и природные ресурсы, использование которых может обеспечить устойчивое экономическое и социальное развитие России. К тому же, как показали результаты прошлых лет, введенные антироссийские санкции стали одним из главных факторов, послуживших мощнейшим стимулом для поиска путей реализации имеющегося в России потенциала, для перехода на новый, более высокий уровень технологического развития, для повышения уровня и качества жизни всего населения России.

Российская Федерация, согласно Конституции Российской Федерации, является социальным государством, политика которого «направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека»¹³. Однако для того чтобы повысить уровень

¹³ Конституция Российской Федерации. Официальный текст с изменениями на 1 янв. 2008 г. Ст. 7. СПб.: ИД «Литера», 2008.

и качество жизни всего населения России за 12 лет (до 2036 г.), необходимо обеспечить рост ВВП выше среднемирового, что в сложившихся условиях, в том числе при дефиците рабочей силы и имеющей место институциональной сложности, представляется трудной задачей. Ее решение потребует повышения качества государственного управления всей социально-экономической системой, создания новых институтов и механизмов их реализации, которые в рыночных условиях смогут обеспечить подъем российской экономики. «Низкое качество государственного управления социально-экономическим развитием России в целом, и государственным имуществом в частности...» требует «реформирования институциональной модели государственного управления, соответствующей национальным целям и стратегическим задачам развития Российской Федерации» [10, с. 4].

6. Технологическое лидерство. Национальная цель «Технологическое лидерство» занимает особое место среди совокупности национальных целей, прежде всего потому, что ее достижение является одним из главных условий для достижения ряда других НЦ, в первую очередь национальной цели «Устойчивая и динамичная экономика», а последняя, в свою очередь, выступает своеобразным базисом для решения социальных, экономических и экологических задач, сформулированных в соответствующих НЦ.

Особую значимость эта цель приобрела в условиях, когда из-за санкций российская экономика лишилась доступа к импортным высокотехнологичным изделиям, продуктам и разработкам, столкнулась с невозможностью их трансфера из-за рубежа, и одновременно – с зависимостью от них на важнейших стратегических направлениях. «Исключительная значимость технологической трансформации, ориентированной на ускорение поиска и внедрения отечественных инновационных решений, отмечается прежде всего в наукоемких производствах и отраслях – энергетической, в том числе атомной, авиационно-космической и других наиболее плотно связанных с экономикой знаний» [9, с. 59]. Одна из важнейших задач в этом направлении – восстановление отечественной обрабатывающей промышленности, российского станкостроения. При этом путь к технологическому лидерству потребует не только значительного периода времени, но и системного решения в связи с необходимостью учета разных уровней технологического развития сопряженных отраслей, а также необходимостью решения задачи импортозамещения.

Успешность решения задачи по достижению технологического лидерства зависит от широкого спектра факторов. Одним из важнейших факторов выступает заинтересованность бизнеса в разработке и внедрении инновационных продуктов и технологий. То есть данная национальная цель включает не только административно-управ-

ленческие, но и институциональные задачи для российской системы государственного управления. Кроме того, проблема технологической независимости определяет и уровень национальной безопасности нашей страны в сложившихся условиях.

7. Цифровая трансформация государственного и муниципального управления, экономики и социальной сферы. В настоящее время уровень развития высоких информационно-коммуникационных технологий и цифровизации является одним из факторов, определяющих в перспективе мировое экономическое лидерство государств. Национальная цель «Цифровая трансформация государственного и муниципального управления, экономики и социальной сферы» является важной и своевременной, в том числе и в связи с тем, что «Россия отстает от средних показателей стран ЕС по параметрам электронного взаимодействия при оказании государственных услуг. Так, если в 2018 г. в странах ЕС 64,3% граждан, обращаясь за государственными услугами в государственные органы, делали это через Интернет, то в России направляли соответствующие запросы в электронном виде лишь 22% лиц, обращавшихся за государственными и муниципальными услугами» [6, с. 58]. Потенциал цифровой трансформации трудно переоценить – при должном подходе она способна привести к «принципиальному повышению качества управления, результативности и эффективности деятельности госорганов» [6, с. 58].

Во-первых, с точки зрения экономичности, эффективности государственного и муниципального управления «совершенно точно мы можем говорить о сокращении транзакционных издержек благодаря цифровизации» [14, с. 44]. Во-вторых, благодаря возможности иметь более полную информацию при принятии оперативных решений появляется возможность «выхода на более высокий уровень проработки и обоснованности законодотворческих, нормативных и проектных решений» [6, с. 58]. В-третьих, цифровизация государственного управления является важным фактором, содействующим эффективной борьбе с коррупцией [7, с. 216]. В-четвертых, благодаря цифровизации возможно значительно повысить качество государственных и муниципальных услуг, оказываемых как населению, так и бизнес-структурам.

Существуют и определенные риски, сопутствующие процессу цифровизации государственного и муниципального управления. Одним из значимых рисков является киберпреступность – несанкционированный доступ к данным населения, приводящий к нарушению их прав и свобод [16, с. 768]. Соответственно, одним из приоритетов в развитии цифровой трансформации должна являться безопасность человека при использовании цифровых сервисов и инструментов, а также повышение уровня профессиональной подготовки кадров, работающих в сфере государственных услуг.

Заключение

Для достижения сформулированных Президентом России национальных целей развития страны, в современных геополитических и социально-экономических условиях, существующей в настоящее время экономической модели в нашей стране, вероятно, предстоит пройти сложный этап трансформации от рыночного капитализма, сложившегося за 30-летний период в России, к такому общественному устройству, в основе которого будут сохранены принципы рыночной экономики при сохранении государственного управления (при повышении его качества). У нашей страны есть внутренний потенциал и необходимые экономические, финансовые и природные ресурсы, использование которых может обеспечить устойчивое экономическое и социальное развитие России. К тому же, как показали результаты прошлых лет, введенные антироссийские санкции стали одним из главных факторов, послуживших мощнейшим стимулом для поиска путей реализации имеющегося в России потенциала, для перехода на новый, более высокий уровень технологического развития, для повышения уровня и качества жизни всего населения России.

«В настоящий момент качество государственного управления является одним из ключевых факторов, от которого зависит достижение национальных целей развития российской экономики до 2030 г.» [11, с. 34]. Реализовать задачи по подъему российской экономики, достичь обозначенных в майском указе Президента России В.В. Путина национальных целей на данном этапе развития нашей страны и в сложившихся обстоятельствах возможно только при усилении роли государства, при совершенствовании институциональной среды государственного управления, которая будет отвечать национальным интересам России, а также при формировании гражданского общества в нашей стране и при реализации потенциала всего населения России.

Очень важным условием для достижения национальных целей является поддержка народом политики Президента России и правительства. По словам директора Аналитического центра Национального агентства финансовых исследований (НАФИ) Ирины Гильдебранд, *82% жителей России считают, что государство и граждане должны действовать как партнеры в решении общественных проблем и понимать, к чему именно стремится страна*¹⁴.

¹⁴ <https://nafi.ru/analytics/61-rossiyan-slyshali-o-natsionalnykh-tselyakh-razvitiya-strany/> (дата обращения: 03.07.2024 г.).

Приложение

Анализ преемственности национальных целей в 2018, 2020 и 2024 гг.

Таблица

Национальные цели и задачи		
май 2018 г.	июль 2020 г.	май 2024 г.
Обеспечение устойчивого естественного роста численности населения РФ	Сохранение населения, здоровье и благополучие людей (в том числе: увеличение ожидаемой продолжительности жизни до 78 лет; снижение в два раза уровня бедности в РФ по сравнению с 2017 г.)	Сохранение населения, укрепление здоровья и повышение благополучия людей, поддержка семьи (в том числе: увеличение ожидаемой продолжительности жизни до 78 лет к 2030 г. и до 81 года к 2036 г.; снижение уровня бедности ниже 7% к 2030 г. и ниже 5% к 2036 г.).
Увеличение ожидаемой продолжительности жизни до 78 лет		
Снижение в два раза уровня бедности в РФ	Возможности для самореализации и развития талантов	Реализация потенциала каждого человека, развитие его талантов, воспитание патриотичной и социально ответственной личности;
Не предусматривается	Комфортная и безопасная среда для жизни (в том числе: улучшение жилищных условий не менее 5 млн семей ежегодно)	Комфортная и безопасная среда для жизни (в том числе: улучшение жилищных условий не менее 5 млн семей ежегодно)
Улучшение жилищных условий не менее 5 млн семей ежегодно	Не предусматривается	Экологическое благополучие

Национальные цели и задачи		
май 2018 г.	июль 2020 г.	май 2024 г.
<p>Вхождение РФ в число пяти крупнейших экономик мира, обеспечение темпов экономического роста выше мировых при сохранении макроэкономической стабильности, в том числе инфляции на уровне, не превышающем 4%.</p> <p>Обеспечение устойчивого роста реальных доходов граждан, а также роста уровня пенсионного обеспечения выше уровня инфляции</p> <p>Создание в базовых отраслях экономики, прежде всего в обрабатывающей промышленности и агропромышленном комплексе, высокопроизводительного экспортноориентированного сектора, развивающегося на основе современных технологий и обеспеченного высококвалифицированными кадрами</p> <p>Ускорение технологического развития РФ, увеличение количества организаций, осуществляющих технологические инновации, до 50% от их общего числа</p> <p>Обеспечение ускоренного внедрения цифровых технологий в экономике и социальной сфере</p>	<p>Достойный, эффективный труд и успешное предпринимательство (в том числе: обеспечение темпа роста ВВП страны выше среднего мирового при сохранении макроэкономической стабильности; обеспечение устойчивого роста доходов населения и уровня пенсионного обеспечения не ниже инфляции; реальный рост инвестиций в основной капитал не менее 70% по сравнению с показателем 2020 г.; реальный рост экспорта несырьевых неэнергетических товаров не менее 70% по сравнению с показателем 2020 г.)</p> <p>Цифровая трансформация</p>	<p>Устойчивая и динамичная экономика (в том числе: обеспечение темпа роста ВВП страны выше среднемирового и выход не позднее 2030 года на четвертое место в мире по объему ВВП, рассчитанного по ППС; увеличение к 2030 г. объема инвестиций в основной капитал не менее чем на 60% по сравнению с уровнем 2020 г. за счет постоянного улучшения инвестиционного климата; обеспечение устойчивого роста доходов населения и уровня пенсионного обеспечения не ниже уровня инфляции; обеспечение к 2030 г. прироста объема экспорта несырьевых неэнергетических товаров не менее чем на две трети по сравнению с показателем 2023 г.; увеличение к 2030 г. экспорта продукции агропромышленного комплекса не менее чем в полтора раза по сравнению с уровнем 2021 г.).</p> <p>Технологическое лидерство</p> <p>Цифровая трансформация государственного и муниципального управления, экономики и социальной сферы</p>

Источник: составлено автором на основании указов Президента №204 от 7 мая 2018 г., №474 от 21 июля 2020 г. и №309 от 7 мая 2024 г.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аверин А.Н.* Национальные проекты – инструменты достижения национальных целей Российской Федерации. М.: Дашков и Ко, 2022. EDN: HDMKLD.
2. *Ахаткин Н.Ю.* Российская экономика в условиях санкционных ограничений: динамика и структурные изменения // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2023. № 6. С. 7–25. DOI: 10.521 80/2073-6487_2023_6_7_25. EDN: CONFFG.
3. *Биярсланов Б.Г.* Оценка финансового механизма достижения национальных целей Российской Федерации до 2030 года // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2024. №6. С. 1006–1021. DOI:10.24891/ni.20.6.1006. EDN:ISULDR.
4. *Братченко С.А.* Роль инвестиционной привлекательности в управлении экономикой // Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. № 12. Т. 2. С. 68–71. EDN: VWTIXV.
5. *Ведев А.Л., Тузов К.А., Еремкин В.А.* Высокие риски и слабые темпы роста экономики: макропрогноз для России на среднесрочную перспективу // Вопросы экономики. 2024. № 2. С. 5–22. DOI: 10.32609/0042-8736-2024-2-5-22. EDN: CQGLKO.
6. *Добролюбова Е.И.* Цифровизация государства: ловушки и перспективы // Экономическое развитие России. 2020. №3. С. 58–61. EDN: DYODXD.
7. *Заболоцкая Д.А.* Влияние цифровизации государственного управления на процент коррупции. В сб.: Проблемы развития современного общества. Сборник научных статей 9-й Всероссийской национальной научно-практической конференции, (23–24 января 2024 года) / Отв. ред. А.А. Горохов. В 3-х томах. Т. 1. Курск: Университетская книга, 2024. С. 216–219. EDN: BQYMTR.
8. *Ильин В.А., Морев М.В.* Российская Федерация в первой четверти XXI века. Президентом поставлены задачи до 2030 года // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2024. Т. 17. № 1. С. 9–40. DOI: 10.15838/esc.2024.1.91.1. EDN: EGAD XV.
9. *Квинт В.Л., Новикова И.В., Алимуратов М.К., Сасаев Н.И.* Стратегирование технологического суверенитета национальной экономики // Управленческое консультирование. 2022. № 9. С. 57–67. DOI: 10.22394/1726-1139-2022-9-57-67. EDN: RZGDLM.
10. *Козлова С.В., Братченко С.А., Звягинцев П.С.* Управление государственным имуществом в современной России: эволюция концепций, инструментов, механизмов: Доклад. М.: Институт экономики РАН, 2019. EDN: EUPRHU.
11. *Козлова С.В., Братченко С.А., Свирина Л.Н., Грибанова О.М.* Эффективность и качество управления государственным имуществом в контексте национальных целей // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2021. № 5. С. 31–56. DOI: 10.52180/2073-6487_2021_5_31_56. EDN: ZVICJQ.
12. *Лапин Н.И.* и др. Становление государства благосостояния и перспективы социального государства в России. Реалии и проекты: монография / Под общ. ред. Н.И. Лапина. СПб.: Реноме, 2019. EDN: ALIPPS.
13. *Маевский В.И., Малков С.Ю., Рубинштейн А.А.* К дискуссии о переключающемся режиме воспроизводства // Вопросы экономики. 2024. № 7. С. 136–153. DOI: 10.32609/0042-8736-2024-7-136-153. EDN: GMPRFQ.GMPRFQ.
14. *Николаева К.С.* Цифровизация государственного управления как условие снижения транзакционных издержек в сфере публичного управления //

- Современный город: власть, управление, экономика. 2021. №1. С. 40–47.
DOI: 10.15593/65.049-66/2021.05 EDN: HRQNIK.
15. Платонова Е.Д. О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года: труд и предпринимательство // Флагман науки. 2024. №5. С. 816–818. DOI: 10.37539/2949-1991.2024.5.16.047 EDN: HOLLBN.
16. Попов В.В. Управление социальными рисками цифровизации государственного управления // Аллея науки. 2021. №2. С. 767–769. EDN: XJGEBI.

REFERENCES

1. *Averin A.N.* National projects – tools for achieving national goals of the Russian Federation. M.: Dashkov and Co, 2022. EDN: HDMKLD (In Russ.).
2. *Akhapkin N.Y.* The Russian economy under sanctions restrictions: dynamics and structural changes// Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences. 2023. No. 6. Pp. 7–25. DOI: 10.521 80/2073-6487_2023_6_7_25. EDN: COHFFG (In Russ.).
3. *Biyarlanov B.G.* Assessment of the financial mechanism for achieving the national goals of the Russian Federation until 2030 // National interests: priorities and security. 2024. No. 6. Pp. 1006–1021. DOI: 10.24891/ni.20.6.1006. EDN: ISULDR (In Russ.).
4. *Bratchenko S.A.* The role of investment attractiveness in economic management // Economics and management: problems, solutions. 2015. No. 12. Vol. 2. Pp. 68–71. EDN: VWTIXV (In Russ.).
5. *Vedev A.L., Tuzov K.A., Eremkin V.A.* High risks and weak economic growth rates: macro-forecast for Russia in the medium term // Economic issues. 2024. No. 2. Pp. 5–22. DOI: 10.32609/0042-8736-2024-2-5-22 . EDN: CQGLKO (In Russ.).
6. *Dobrolyubova E.I.* Digitalization of the state: traps and prospects // The economic development of Russia. 2020. No.3. Pp. 58–61. EDN: DYODXD (In Russ.).
7. *Zabolotskaya D.A.* The impact of digitalization of public administration on the percentage of corruption. In the collection: Problems of the development of modern society. Collection of scientific articles of the 9th All-Russian National Scientific and Practical Conference, (January 23–24, 2024) / editorial board: A.A. Gorokhov (editor-in-chief), in 3 volumes, Vol. 1. Kursk: University Book. 2024. Pp. 216–219. EDN: BQYMTR. (In Russ.).
8. *Ilyin V.A., Morev M.V.* The Russian Federation in the first quarter of the XXI century. The President has set tasks until 2030 // Economic and social changes: facts, trends, forecast. 2024. Vol. 17. No. 1. Pp. 9–40. DOI: 10.15838/esc.2024.1.91.1. EDN: EGADXV. (In Russ.).
9. *Kvint V.L., Novikova I.V., Alimuradov M.K., Sasaev N.I.* Strategizing technological sovereignty of the national economy // Managerial consulting. 2022. No. 9. Pp. 57–67. DOI: 10.22394/1726-1139-2022-9-57-67.EDN: RZGDLM. (In Russ.).
10. *Kozlova S.V., Bratchenko S.A., Zvyagintsev P.S.* State Property Management in modern Russia: the evolution of concepts, tools, mechanisms: Report. M.: Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, 2019. EDN: EUPRHU. (In Russ.).
11. *Kozlova S.V., Bratchenko S.A., Svirina L.N., Griбанова O.M.* Efficiency and quality of state property management in the context of national goals // Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences. 2021. No. 5. Pp. 31–56. DOI: 10.52180/2073-6487_2021_5_31_56. EDN: ZVICJQ. (In Russ.).

12. *Lapin N.I. et al.* The formation of the welfare state and the prospects of the welfare state in Russia. Realities and projects: a monograph / Ed.: N.I. Lapin. St. Petersburg: Renome, 2019. EDN: ALIPPS (In Russ.).
13. *Mayevsky V.I., Malkov S.Yu., Rubinstein A.A.* On the discussion of the switching mode of reproduction // Economic issues. 2024. No. 7. Pp. 136–153. DOI: 10.32609/0042-8736-2024-7-136-153. EDN: GMPRFQ. (In Russ.).
14. *Nikolaeva K.S.* Digitalization of public administration as a condition for reducing transaction costs in the field of public administration // Modern city: power, management, economy. 2021. No. 1. Pp. 40–47. DOI: 10.15593/65.049-66/2021.05. EDN: HRQNIK (In Russ.).
15. *Platonova E.D.* On the national development goals of the Russian Federation for the period up to 2030: labor and entrepreneurship // Flagship of Science. 2024. No. 5. Pp. 816–818. DOI: 10.37539/2949-1991.2024.5.16.047. EDN: HOLLBN (In Russ.).
16. *Popov V.V.* Management of social risks of digitalization of public administration // Alley of Science. 2021. No. 2. Pp. 767–769. EDN: XJGEBI (In Russ.).

Дата поступления рукописи: 10.07.2024 г.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРЕ

Грибанова Ольга Михайловна – научный сотрудник ФГБУН Института экономики РАН, Москва, Россия
erast707@gmail.com

ABOUT THE AUTHOR

Olga M. Gribanova – Researcher, Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
erast707@gmail.com

NATIONAL DEVELOPMENT GOALS OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE NEW SOCIO-ECONOMIC CONDITIONS

On May 7, 2024, the President of the Russian Federation signed Decree No. 309 “On the National Development Goals of the Russian Federation for the period up to 2030 and for the future up to 2036”, which formulated the priorities of Russian public administration for the next six years and for the twelve-year perspective. The paper shows the continuity of the structure of national goals, starting from 2018, and briefly analyzes each of the seven national goals outlined in Decree No. 309. In particular, the relevance of the formulated national goals for the successful socio-economic development of the country was confirmed, the risks that should be taken into account when planning measures to achieve national goals were identified. The article shows that specific work on their implementation has already begun and noticeable changes are taking place in certain areas.

Keywords: *national goals, public administration priorities, population preservation, human well-being, family support, human potential, comfortable and safe environment, environmental well-being, sustainable and dynamic economy, technological leadership, digital transformation.*

JEL: D78, E61, H83, O20, O40.

А.Б. СОКОЛОВ

научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РОССИЙСКОГО СЕКТОРА ИНФОРМАЦИОННО- КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Необходимым условием достижения Россией технологического суверенитета является укрепление отечественного сектора информационно-коммуникационных технологий, обеспечивающего цифровую трансформацию экономики, социальной сферы, государственного и корпоративного управления. Ключевая роль в поддержке развития данного сектора принадлежит государству. Принятые российским правительством после беспрецедентного усиления санкционного давления на страну поддерживающие и стимулирующие меры обеспечили в целом позитивное развитие сектора в 2022–2024 гг. В то же время их пролонгация и совершенствование, особенно в области инвестиционного обеспечения реализуемых и планируемых проектов, является актуальной задачей, решение которой требует научного обоснования.

Ключевые слова: экономическая политика, информационно-коммуникационные технологии, государственная поддержка, импортозамещение, технологический суверенитет, ИКТ-сектор.

УДК: 338.2

EDN: QCMVCE

DOI: 10.52180/2073-6487_2024_4_82_97

Информационно-коммуникационные технологии – это основа построения инновационной и цифровой экономики [1]. Они определяют облик экономики будущего и обеспечивают технологический суверенитет¹. Развитие сектора информационно-коммуникационных технологий (далее – ИКТ), под которым понимается «совокупность видов экономической деятельности, связанных с производством продукции, предназначенной для выполнения функции (или позволяющей выполнять эту функцию) обработки информации и коммуникации с применением электронных средств, в том числе передачу

¹ Распоряжение Правительства России от 20 мая 2023 года № 1315-р «Об утверждении Концепции технологического развития на период до 2030 года».

и отображение информации»², положительно воздействует на другие отраслевые комплексы. Мощный ИКТ-сектор является необходимым условием усиления суверенности государства, наличия высокоразвитой оборонной промышленности, которая должна опираться на развитую гражданскую обрабатывающую промышленность, прежде всего на высокотехнологичные ее отрасли [2].

Вопросам создания, применения, характеристикам и перспективам ИКТ-сектора посвящен целый спектр российских и зарубежных исследований. Технологические основы его развития были определены в работах Н. Винера [3], Дж. фон Неймана [4], А. Тьюринга [5], В.М. Глушкова [6], А.А. Модина [7]. Если говорить о современности, то вопросам экономики ИКТ-сектора и его влияния на социально-экономические и инновационные процессы посвящены работы А.Р. Бахтизина [8], Д.Р. Белоусова [9], Л.Е. Варшавского [10], В.Л. Макарова [11], Г.А. Власкина [12].

Ускоренное развитие ИКТ-сектора, являясь приоритетом экономической политики, требует серьезного научно-методологического обоснования. В связи с этим актуальными исследовательскими задачами выступают: определение роли ИКТ в обеспечении экономического развития, оценка места России на мировом ИКТ-рынке и масштабов импортозависимости отечественного ИКТ-сектора, выявление потенциала его роста за счет внутренних ресурсов, анализ результативности государственной поддержки данного сектора и разработка предложений по ее совершенствованию.

Информационно-коммуникационные технологии – это феномен второй половины XX и начала XXI в. Однако их проникновение в общественную жизнь и воплощение в практиках организационно-экономического управления началось лишь с середины 1980-х и начала 1990-х годов, когда произошел переход к V технологическому укладу и возник потенциал массового внедрения средств обработки данных, объединенных в сети [13]. В итоге внедрение ИКТ привело к трансформации бизнес-процессов, изменению должностных обязанностей и перестроению задач сотрудников, дроблению профессий и т.д. [14].

Распространение информационно-коммуникационных технологий сопровождается увеличением накопленных данных, что оказывает существенное влияние на экономику. За 20 последних лет их объем вырос более чем в тысячу раз, а среднегодовой рост в 2022–2025 гг.

² Аналитический доклад ИСИЭЗ НИУ ВШЭ. Российский сектор ИКТ: ключевые показатели 2022 года. 2023. <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/826844484.pdf> (дата обращения: 25.04.2024 г.).

составит около 18%³. Соответственно, нарастают требования к методам, средствам и процессам, связанным с созданием, хранением, обработкой, передачей и использованием данных. В странах формируется курс на построение «экономики на основе данных»⁴. Без использования ИКТ результативная работа с данными затруднительна. Осложнено и использование полученной информации, в том числе и в целях продуцирования знаний, проведения исследований, принятия управленческих решений.

Все большую роль играют ИКТ в совершенствовании государственного и корпоративного управления. От степени развития ИКТ зависит обеспеченность общества доступом к сети «Интернет», возможность граждан и частного бизнеса получать социально значимые услуги в электронной форме, а стране – обладать собственными цифровыми сервисами.

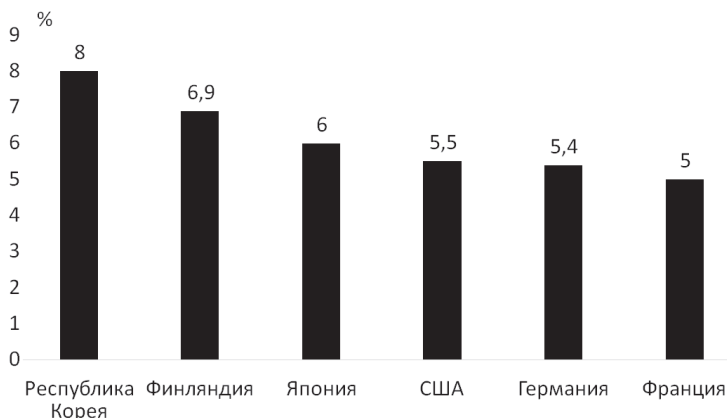
Лидерство на мировом ИКТ-рынке принадлежит США. В 2023 г. их доля на этом рынке достигла 36%, увеличившись за последние десять лет на 9%. Страны ЕС показали противоположную тенденцию – их доля снизилась на 10% и составила 11,8%. Китай наращивал позиции, достигнув в 2023 г. уровня в 11,7%⁵. Показатели российского ИКТ-сектора выглядят намного скромнее. Россия занимает лишь 2% мирового рынка [15]. Отечественные компании сектора не представлены в рейтинге крупнейших фирм мира по капитализации и уступают лидерам по расходам на НИОКР. Помимо этого, нельзя назвать достаточной роль ИКТ-сектора в национальной экономике и продуцировании ВВП. Удельный вес сектора в валовой добавленной стоимости (далее – ВДС) составляет примерно 3%, что существенно ниже, чем в странах-лидерах (см. рис. 1).

Тем не менее, российский ИКТ-сектор обладает значительным потенциалом развития за счет реализации инвестиционных проектов на основе внутренних источников для решения задач импортозамещения и достижения технологического суверенитета. При этом необ-

³ Аналитический доклад Research and Markets «Big Data Market by Leading Companies, Solutions, Use Cases, Infrastructure, Data Integration, IoT Support, Deployment Model and Services in Industry Verticals 2022–2027». 2023. <https://www.researchandmarkets.com/reports/5236332/big-data-market-by-leading-companies-solutions> (дата обращения: 13.04.2024 г.).

⁴ Калмацкий М., Узбекова А. В России запускают нацпроект по цифровой трансформации государства / Российская газета. 21.05.2024. <https://rg.ru/2024/05/21/kakie-nashi-kody.html> (дата обращения: 24.05.2024 г.).

⁵ Sherif A. Global market share of the information and communication technology (ICT) market from 2013 to 2023, by selected country // Statista. 2023. <https://www.statista.com/statistics/263801/global-market-share-held-by-selected-countries-in-the-ict-market/> (дата обращения: 10.05.2024 г.).



Источник: составлено автором по: [16]; Индикаторы цифровой экономики: 2024: стат. сб. / В.Л. Абашкин, Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишневецкий, Л.М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: ИСИЭЗ ВШЭ, 2024.

Рис. 1. Удельный вес ИКТ-сектора в ВДС ряда ведущих стран мира в 2022 г.

ходимо учитывать, что в 2022 г. в отношении России и отечественных компаний были введены меры санкционного воздействия, которые носили лавинообразный характер [17]. Ограничения, вызванные санкциями, затронули научно-технологическую сферу экономики и наиболее технологически развитые ее сектора, включая ИКТ-сектор [18]. Общая характеристика ограничений и их влияния на деятельность ИКТ-сектора представлены в табл. 1.

Санкции вызвали резкое нарастание спроса на ИКТ-рынке по масштабу и изменили его структуру, а российские компании столкнулись с необходимостью проведения «догоняющего» импортозамещения, самостоятельной разработки и внедрения технологий при сокращении инвестиционного и экспортного потенциалов. При этом значимыми для российского ИКТ-сектора стали ограничения, связанные с производством оборудования, модулей и электронно-компонентной базы. Дело в том, что даже при наличии производственно-технологической базы отечественные компании не вполне способны обеспечить внутренний рынок продукцией в сжатые сроки. С другой стороны, например, системы автоматизированного проектирования собственного производства в России созданы, а значит, иностранные решения могут быть безболезненно заменены. Это же касается обеспечения потребителей антивирусным программным обеспечением (ПО) и облачными сервисами [15].

Подробнее следует остановиться на уходе иностранных компаний с национального рынка и прекращении делового сотрудничества с отечественными предприятиями. Например, ушли поставщики телекоммуникационного, сетевого и серверного оборудования: Cisco, Ericsson

**Общая характеристика ограничений и их влияния
на деятельность российского ИКТ-сектора**

Направление	Ограничения	Следствия ограничений
Производство и обслуживание ИКТ-оборудования	Усложнение поставок готовых изделий в области электроники, оборудования, электронной компонентной базы, в том числе систем автоматизированного проектирования, интегральных схем и оборудования для их изготовления.	Увеличение издержек, возникновение дефицитов (в частности, полупроводников), снижение качества и рост доли продуктового брака в связи с применением параллельного импорта, переориентации производителей на доступные аналоги.
Потребители ИКТ-продуктов	Прекращение продаж, обслуживания, поддержки российских пользователей зарубежными производителями программного обеспечения, в т.ч. блокировка доступа, лимиты на использование платежных, облачных, развлекательных, коммуникационных и других сервисов.	Рост производственных затрат по причине перехода на отечественное программное обеспечение и информационные системы. Увеличение транзакционных издержек и затрат на замену лицензионных вариантов при нарастании издержек в сфере защиты пользовательских данных.
ИКТ-компании	Усложнение экспорта и указанные выше ограничения.	Увеличение сроков поставок, стоимости решений при возрастании количества бракованных партий, невозможность приобрести оборудование и модули. Удорожание обслуживания имеющихся решений и издержки перехода на альтернативные программно-аппаратные решения. Возникновение дисбалансов на рынке труда из-за высвобождения работников ИКТ-сектора из ушедших иностранных компаний. Осложнение внедрения «сквозных» и «критических» технологий. Затруднение проведения перестройки бизнес-процессов внутри компаний, завязанных на зарубежные сервисы, особенно в обрабатывающем производстве.

Источник: составлено автором по: [15].

и Nokia, производители микропроцессоров и видеокарт, среди которых Intel, AMD, Nvidia. Более того, оказалась приостановлена продажа ПО и заблокирован доступ российским пользователям к платформенным решениям и цифровым сервисам. Так, платежные системы American Express, Visa и Mastercard перестали обслуживать клиентов за границей и в онлайн магазинах. Онлайн-сервис для разработки интерфейсов Figma заморозил корпоративные учетные записи («аккаунты») и прекратил обслуживание. Системы Apple Pay, Google Pay приостановили функционирование, как и сервис Amazon, переставший отправлять продукцию. Облачные платформы Amazon Web Services, Google Cloud остановили процесс регистрации пользователей.

Представленный перечень не является исчерпывающим. Но даже на его основе можно сделать вывод о масштабе влияния ограничений на российский ИКТ-сектор, особенно учитывая экспертные оценки, в соответствии с которыми зависимость от импорта в секторе на момент введения санкций доходила до 85% в конечном и до 40% в промежуточном потреблении [15; 18; 19]. При этом импорт товаров и услуг, связанных с ИКТ, последние годы не снижался, а нарастал. Речь идет об увеличении на 7 млрд долл. США за период с 2014 по 2021 г. (см. рис. 2).



Источник: составлено автором по: Индикаторы цифровой экономики: 2022: стат. сб. / Г.И. Абдрахманова, С.А. Васильковский, К.О. Вишнеvский, Л.М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2023.

Рис. 2. Импорт товаров и услуг, связанных с ИКТ в 2014–2021 гг., млн долл. США (с построением линий тренда)

В структуре импорта в 2021 г. примерно 81,5% пришлось на товары, связанные с ИКТ, а 18,5% – на ИКТ-услуги. Объем импорта ИКТ-услуг за рассматриваемый период изменился незначительно. Большую его часть составляли компьютерные услуги, на долю которых в 2021 г.

пришлось свыше 77,6%, тогда как в 2018 г. – 64,1%, в 2010 г. – 41,6%. Бурный рост произошел прежде всего за счет вытеснения телекоммуникационных услуг, доля которых в общей структуре снизилась с 52,2% в 2010 г. до 14,8% в 2021 г. Соответственно на долю оставшихся информационных услуг приходилось – 7,6%. В структуре импорта ИКТ-товаров в 2021 г. существенной была доля оборудования связи – 39,1%, а также компьютеров и периферийного оборудования – 36,5%⁶.

С учетом санкций преодоление зависимости от импорта и развитие сектора потребовало в 2022 г. применения методов активной экономической политики и государственной поддержки. Проводимые действия должны были адаптировать ИКТ-сектор к изменению внешних условий и позволить в дальнейшем перейти к реализации новых ИКТ-проектов. Тем более, что это соответствовало документам стратегического планирования, в т. ч. проектам «Цифровые технологии», «Информационная инфраструктура», «Нормативное регулирование цифровой среды», «Кадры для цифровой экономики» и национальному проекту «Цифровая экономика».

Государственная поддержка осуществлялась с учетом инновационных и инвестиционных аспектов функционирования российского ИКТ-сектора. Принималась во внимание структура инвестиций в основной капитал, в которой на долю собственных средств компаний приходилось более 70%⁷, что выше, чем в целом по экономике примерно на 15–20%⁸. В этой связи государственная поддержка не должна была спровоцировать рост доли бюджетных средств в структуре источников инвестирования и подменить инициативу предприятий. Скорее наоборот, она побуждала организации направлять ресурсы на формирование импортозамещающих ИКТ-проектов. Тем более, что российские ИКТ-компании по сравнению с фирмами других отраслей интенсивнее осуществляли инновационную деятельность. Уровень инновационной активности организаций сектора составлял в 2021 г. 14,4%, а в целом по отечественной экономике – 11,9% (см. рис. 3).

Нельзя забывать, что отечественный ИКТ-сектор сложносоставной и включает различные сегменты: ИТ-отрасль, производство ИКТ, область телекоммуникаций, оптовую торговлю ИКТ-товарами и про-

⁶ Индикаторы цифровой экономики: 2022: стат. сб. / Г.И. Абдрахманова, С.А. Васильковский, К.О. Вишневецкий, Л.М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2023.

⁷ Индикаторы цифровой экономики: 2024: стат. сб. / В.Л. Абашкин, Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишневецкий, Л.М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: ИСИЭЗ ВШЭ, 2024.

⁸ Российский статистический ежегодник. 2023: Стат.сб./ Росстат.- М., 2023.



Источник: составлено автором по: Индикаторы цифровой экономики: 2022: стат. сб. / Г.И. Абдрахманова, С.А. Васильковский, К.О. Вишнеvский, Л.М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2023; данные Росстата. Технологическое развитие отраслей экономики. <https://rosstat.gov.ru/folder/11189> (дата обращения: 13.05.2024 г.).

Рис. 3. Уровень инновационной активности организаций в 2014–2021 гг.

чие ИТ-услуги⁹. Они различны по экономическим параметрам. На момент введения санкций около 41% ВДС ИКТ-сектора было произведено ИТ-отраслью и на нее же приходилось 46% от общей численности сотрудников. Однако из анализа структуры инвестиций в основной капитал следует, что на ИТ-отрасль пришлось 20%, а основная часть – 66%, формировалась за счет сферы телекоммуникаций. Другим примером является производство ИКТ, уступавшее двум ранее упомянутым сегментам по многим индикаторам. Так, доля производства ИКТ в инвестициях в основной капитал составляла 8%, вклад в ВДС – 10%, объем отгруженных продуктов – 16%¹⁰. Но сегмент крайне важен при реализации политики импортозамещения и достижении технологического суверенитета. Только на долю производства компьютеров и периферийного оборудования, одной из составных частей сегмента, приходилось в 2021 г. 36,5%¹¹ импорта ИКТ-товаров, или 29,8% валово-

⁹ Приказ Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации от 07.12.2015 № 515 «Об утверждении собирательных классификационных группировок «Сектор информационно-коммуникационных технологий» и «Сектор контента и средств массовой информации».

¹⁰ Индикаторы цифровой экономики: 2024: стат. сб. / В.Л. Абашкин, Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишнеvский, Л.М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: ИСИЭЗ ВШЭ, 2024.

¹¹ Индикаторы цифровой экономики: 2022: стат. сб. / Г.И. Абдрахманова, С.А. Васильковский, К.О. Вишнеvский, Л.М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2023.

вого ИКТ-импорта. Более того, от производства ИКТ зависят область телекоммуникаций и инвестиционные программы, связанные с расширением покрытия федеральных трасс и малонаселенных территорий связью новых стандартов. Значительная доля затрат участников рынка телекоммуникаций приходилась на электронное оборудование. Следовательно, при нарастании дефицитов фирмы сосредоточили бы внимание на направлениях с наибольшей концентрацией абонентов, что спровоцировало бы дисбалансы в предоставлении услуг гражданам и бизнесу.

Шаги в сторону комплексного характера поддержки ИКТ-сектора были сделаны еще в 2020–2021 гг., прежде всего за счет принятия «пакетов» стимулирования ИТ-отрасли. Результативность поддержки в итоге оказалась достаточно высокой¹². Выручка фирм от реализации продукции, созданной за счет грантов, равнялась 3 млрд руб. Число российских программных продуктов превысило 15 тыс., а число аккредитованных ИТ-компаний достигло 20 тыс.¹³

В 2022 г. после введения санкций принимались новые и укреплялись действовавшие меры и механизмы стимулирования. Преобразования затронули наиболее значимые сегменты ИКТ-сектора (см. табл. 2). Оговоримся, что распределение государственной поддержки по сегментам носит скорее условный характер, т. к. меры и механизмы могли быть востребованы одновременно в нескольких сегментах сектора. Например, механизм льготного кредитования с процентной ставкой от 1 до 5% создавался для разработчиков и производителей вычислительной техники. Однако с учетом спроса финансирование стало доступно фирмам, выпускающим телекоммуникационное, а также офисное оборудование¹⁴. Меры и механизмы поддержки не всегда можно с уверенностью отнести к конкретному сегменту также и потому, что они могут быть ориентированы на стимулирование производства сложносоставных аппаратно-программных комплексов¹⁵.

Государственная поддержка оказалась эшелонированной, хотя и имела ряд ограничений. Так, не получил распространения механизм «сквозных проектов», не были задействованы возможности при-

¹² Чернышенко заявил, что эффект от двух пакетов мер поддержки ИТ-отрасли превысил 49 млрд руб. // Коммерсантъ. 22.12.2021. <https://www.kommersant.ru/doc/5142325> (дата обращения: 05.05.2024 г.).

¹³ Доклад Д.Н. Чернышенко «Итоги цифрового развития России 2023». <https://digital.gov.ru/uploaded/files/0-dmitrij-chernyishenko.pdf> (дата обращения: 17.05.2024 г.).

¹⁴ Постановление Правительства России от 30.01.2023 № 127 «О внесении изменений в Постановление Правительства Российской Федерации от 18 марта 2022 г. № 407».

¹⁵ Постановление Правительства России от 23.08.2021 № 1380 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским организациям на финансовое обеспечение части затрат на разработку конкурентоспособных нишевых аппаратно-программных комплексов для целей искусственного интеллекта».

Таблица 2

Государственная поддержка ИКТ-сектора в разбивке по сегментам

Сегмент ИКТ-сектора	Примеры мер и механизмов поддержки	Количественные показатели и отдельные результаты
ИТ-отрасль	<p>Фирмы освобождались от контрольно-надзорных проверок, вводилось субсидирование приобретения ПО. Обнулялись ставки по налогу на прибыль и снижались круг фирм, получивших доступ к фискальным преференциям. Дорабатывался механизм кредитования предприятий под 5%.</p> <p>Вводилась отсрочка от призыва на военную службу, льготное ипотечное кредитование. Нарастивалась грантовая поддержка, в том числе с помощью реализации свыше 10 программ для бизнеса. Ряд грантов выделялся в пределах программ акселерации. Вводились цифровые платформы, содействующие бизнесу в поиске инвесторов, поставщиков и контрагентов.</p>	<p>В рамках механизма льготного кредитования к концу 2023 г. удалось отобрать 167 проектов на сумму 84,9 млрд руб. По программе ипотечного кредитования получено около 167 тыс. заявок и выдано 51,1 тыс. кредитов в объеме 447 млрд руб. По итогам 2023 г. грантовые программы Фонда содействия инновациям позволили поддержать 829 проектов на сумму 10,2 млрд руб., Российского фонда развития информационных технологий – 190 проектов на сумму 29,2 млрд руб., Фонда Сколково – 37 проектов на сумму 5,2 млрд руб. Фонд развития интернет-инициатив обеспечил акселерацию 392 компаний.</p>
Область телекоммуникаций	<p>Переносились плановые проверки. Вводилось льготное кредитование и справедливая индексация тарифов с учетом роста цен. Корректировались требования об увеличении емкости хранения информации и обязанности хранения видео трафика. До конца 2024 г. устанавливалась налоговая ставка по налогу на прибыль в размере 3%, вводился мораторий на отчисления в резерв универсального обслуживания. По ряду направлений предоставлялась субсидиарная поддержка (например, на оборудование базовых станций мобильной связи 4G или 5G с архитектурой Open RAN операторского класса). Возникла возможность совместного использования инфраструктуры сети связи при межсетевом роуминге.</p>	<p>Поддержка затронула многих игроков отрасли, включая наиболее крупных. Субсидии выделялись на возмещение затрат, направленных на создание научно-технических заделов или на оборудование базовых станций мобильной связи. Так, ООО «КНС ГРУПП» получило 3,4 млрд руб. для возмещения затрат, направленных на создание подсистемы базовых станций стандарта GSM/LTE/NR (5G) для сетей связи общего пользования.</p>

Окончание табл. 2

Сегмент ИКТ-сектора	Примеры мер и механизмов поддержки	Количественные показатели и отдельные результаты
Производство ИКТ	Предоставлялись субсидии на создание научно-технического задела по разработке базовых технологий производства радиоэлектронной аппаратуры и приоритетных электронных компонентов. Пролонгировалось льготное кредитование предприятий. Был реализован налоговый маневр, приведший к увеличению числа фирм получателей поддержки за счет снижения доли «профильных» доходов с 90 до 70%. Нарастала грантовая поддержка за счет Фонда содействия инновациям, акселератора «Микроэлектроника», Российского научного фонда.	К концу 2023 г. посредством субсидий было подержано 450 проектов. В них удалось инвестировать 156 млрд руб., при выручке фирм около 85 млрд руб. В 2023 г. гранты акселератора «Микроэлектроника» получила 31 компания на сумму около 1,1 млрд руб. При этом в 2022 и 2023 гг. объем произведенных компьютеров, электронных и оптических изделий вырос на 9,4 и 32,8% год к году соответственно.

Источник: составлено автором по: [20]; данным доклада Д.Н. Чернышенко «Итоги цифрового развития России 2023». <https://digital.gov.ru/uploaded/files/0-dmitrij-chemyishenko.pdf> (дата обращения: 15.05.2024 г.), сайта Правительства России. <http://government.ru/docs/all/149664/> (дата обращения: 16.05.2024 г.), сайта Минцифры России. <https://digital.gov.ru/ru/> (дата обращения: 20.05.2024 г.), информационного агентства «ТАСС». <https://tass.ru/ekonomika/14121977> (дата обращения: 22.05.2024 г.), информационного портала «СNews». https://www.cnews.ru/articles/2024-04-09_zamglavy_minpromtorga_vasilij_shprak (дата обращения: 24.05.2024 г.).

влечения финансирования (венчурные фонды, упрощенный выход на фондовый рынок и др.) и не было организовано единое цифровое пространство поддержки. Льготное кредитование пользовалось спросом, но зависело от денежно-кредитной политики Банка России. Повышение ключевой ставки приводило к тому, что заложенных средств не хватало и требовалась их докапитализация, возникали замедления и отказы банков в кредитовании. С этим столкнулись не только организации, но и физические лица из-за льготной ипотеки. Последняя распространялась не на все сегменты ИКТ-сектора, что усложняло поиск квалифицированных кадров, например, в ИКТ-производстве.

Поддержка со стороны государства обладает отсроченным и мультипликативным эффектом. В этой связи давать итоговую оценку ее результативности преждевременно. В контексте решения задачи импортозамещения ситуация усложнена отсутствием детализированной статистики в сфере внешней торговли. Из-за этого оценить динамику импорта в ИКТ-секторе за последние годы трудно, хотя выявить объем импорта ИКТ-услуг возможно. В 2022 г. он снизился на 2,3 млрд долл. США по сравнению с 2021 г., составив 4,4 млрд долл. За последние 10 лет это наиболее низкий показатель. Однако произошло это скорее в связи с внутренней структурой, в которой преобладали поставки из недружественных стран, что отличало импорт ИКТ-услуг от импорта ИКТ-товаров. Тем не менее нельзя не признать, что сектору удалось адаптироваться к новым условиям и что это вряд ли было бы осуществимо без государственной поддержки.

В 2022 г. не произошло падения ключевых экономических показателей. Напротив, отмечалось их увеличение по отношению к 2021 г. Прирост объема реализованной продукции составил 421,8 млрд руб., или 8,4%, инвестиций в основной капитал – 89,1 млрд руб., или 10,9%, среднесписочной численности работников – 54 тыс. человек, или 4,2%¹⁶. Положительную динамику удалось сохранить и в дальнейшем. Об устойчивом состоянии ИКТ-сектора говорят и другие макропоказатели. В промежутке с 2019 по 2023 г. цифровая зрелость ключевых отраслей национальной экономики и социальной сферы возросла с 32,5 до 74,7%, доля домохозяйств с доступом к широкополосной сети «Интернет» увеличилась с 73,6 до 86,4%, а число социально значимых

¹⁶ Аналитический доклад ИСИЭЗ НИУ ВШЭ «Российский сектор ИКТ: ключевые показатели 2022 года». 2023. <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/826844484.pdf> (дата обращения: 25.04.2024 г.).

услуг, предоставляемых в электронном виде, расширилось с 4,7 до 100%¹⁷.

Оценивая перспективы отечественного ИКТ-сектора, нельзя не отметить, что сохраняются отдельные проблемы его развития, которые носят острый характер. Особенно высоки сложности по тем направлениям, где продукция наиболее технологична и отсутствуют отечественные решения или они уступают зарубежным по целому ряду параметров. Это заметно, например, в области микроэлектроники. Недостаточное внимание уделяется «сквозной» составляющей в российском ИКТ-секторе, прежде всего «сквозной» науке, и при этом не определена роль научных институтов. Внимание уделяется скорее поддержке малых компаний. Целостная система взаимодействия между наукой и бизнесом в интересах развития ИКТ-сектора не сформирована.

Государственная поддержка и в дальнейшем будет играть определяющую роль в развитии ИКТ-сектора. Она должна подталкивать компании к выстраиванию партнерских связей для разработки российского ПО, производства программно-аппаратных комплексов, изделий и комплектующих. Не менее важно стимулировать создание ИКТ-компаний и способствовать привлечению средств инвесторов. Критически значимой задачей является не только сохранение, но и укрепление кадрового потенциала.

Одним из новых механизмов инвестиционной поддержки ИКТ-сектора мог бы выступить многосторонний контракт (соглашение), основой которого стало бы льготное кредитование за счет дифференциации процентных ставок Банком России для наращивания финансирования по китайскому примеру¹⁸. Для развития сектора можно также использовать уже сформированные механизмы поддержки технологического суверенитета. Это, в частности, специальный инвестиционный контракт и соглашение о защите и поощрении капиталовложений при добавлении пункта о стабилизации курса национальной валюты или введения коридора волатильности с целью недопущения роста затрат на импортные компоненты и срыва инвестиционных программ. В конечном счете речь идет о формировании универсального механизма, позволяющего фирмам преодолевать барьеры импортозависимости и увеличивать количество национальных компаний – «ИКТ-чемпионов».

¹⁷ Доклад Д.Н. Чернышенко «Итоги цифрового развития России 2023». <https://digital.gov.ru/uploaded/files/0-dmitrij-chernyishenko.pdf> (дата обращения: 24.05.2024 г.).

¹⁸ China central bank to set up \$70 billion tech re-lending programme // Reuters. 16.04.2024. <https://www.reuters.com/world/china/china-central-bank-set-up-70-bln-tech-re-lending-programme-2024-04-07/> (дата обращения: 12.05.2024 г.).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Bukht R., Heeks R.* Defining, Conceptualising and Measuring the Digital Economy / The University of Manchester. Global Development Institute // Working Paper Series. 2017. No. 68.
2. *Косошин А.А.* Национальные интересы, реальный суверенитет и национальная безопасность // Вопросы философии. 2015. № 10. С. 5–19.
3. *Wiener N.* Cybernetics: Or Control and Communication in the Animal and the Machine. Paris, (Hermann & Cie) & Camb. Mass. (MIT Press) ISBN 978-0-262-73009-9; 1948, 2nd revised ed, 1961.
4. *J. von Neumann* «First draft of a report on the EDVAC» in IEEE Annals of the History of Computing, 1993. Vol. 15. No. 4. Pp. 27–75.
5. *Turing A.M.* Computing machinery and intelligence. Mind. 1950. No. 59. Pp. 433–460.
6. *Глушков В.М.* Макроэкономические модели и принципы построения ОГАС / В.М. Глушков. М.: Статистика, 1975.
7. *Модин А.А., Яковенко Е.Г., Погребной Е.П.* Справочник разработчика АСУ / Под ред. Н.П. Федоренко, В.В. Карибского – изд. 2-е, доп. и перераб. М.: Экономика, 1978.
8. *Макаров В.Л., Бахтизин А.Р., Бурилина М.А., Хлунова Е.А.* Шестая встреча Рабочей группы БРИКС по ИКТ и высокопроизводительным вычислительным системам // Экономика и математические методы. 2022. Т. 58. № 3. С. 142–144.
9. *Белюсов Д.Р., Пенухина Е.А.* О построении качественной модели российской экосистемы ИКТ // Проблемы прогнозирования. 2018. № 3 (168). С. 94–104.
10. *Варшавский Л.Е.* Анализ факторов риска, связанных с информационно-коммуникационными технологиями // Концепции. 2017. № 1(36). С. 38–48.
11. *Макаров В.Л.* Цифровые технологии возрождают планирование // Вестник ЦЭМИ. 2022. Т. 5. № 2.
12. *Ленчук Е.Б., Власкин Г.А.* Формирование цифровой экономики в России: проблемы, риски, перспективы // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2018. № 5. С. 9–21.
13. *Уринцов А.И.* Инструментальные средства управления экономическими системами // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2007. № 3. С. 75–82.
14. *Десаи Р.* Геополитическая экономия: после американской гегемонии, глобализации и империи / Научный редактор С.Д. Бодрунов. Современная экономическая мысль. М.: ИНИР им. С.Ю. Витте: Центр каталог, 2020.
15. *Вологова Ю.В., Соколов А.Б., Назарова О.Е.* Формирование инструментов, мер и механизмов поддержки российского ИКТ-сектора в условиях нестабильности внешней среды: Научный доклад / Под науч. рук. С.А. Ильиной. М.: Институт экономики РАН, 2023.
16. *Мезоэкономика России: стратегия разбега: монография / под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера; ЦЭМИ РАН.М.: Изд. дом «Научная библиотека», 2022.*
17. *Афонцев С.А.* Политические парадоксы экономических санкций // Журнал Новой экономической ассоциации. 2022. № 3(55). С. 193–198.
18. *Ленчук Е.Б.* Технологическая модернизация как основа антисанкционной политики // Проблемы прогнозирования. 2023. № 4 (199). С. 54–66.
19. *Широв А.А.* Развитие российской экономики в среднесрочной перспективе: риски и возможности // Проблемы прогнозирования. 2023. № (2). С. 6–17.
20. *Ильина С.А., Соколов А.Б.* Формирование системы отраслевых мер и механизмов государственной поддержки электронной промышленности // Общество и экономика. 2024. № 4. С. 26–43.

REFERENCES

1. *Bukht R., Heeks R.* Defining, Conceptualising and Measuring the Digital Economy / The University of Manchester. Global Development Institute // Working Paper Series. 2017. No. 68.
2. *Kokoshin A.A.* National interests, real sovereignty and national security // *Voprosy filosofii*. 2015. No. 10. Pp. 5–19. (In Russ.).
3. *Wiener N.* Cybernetics: Or Control and Communication in the Animal and the Machine. Paris, (Hermann & Cie) & Camb. Mass. (MIT Press) ISBN 978-0-262-73009-9; 1948, 2nd revised ed, 1961.
4. *J. von Neumann* «First draft of a report on the EDVAC» in *IEEE Annals of the History of Computing*, 1993. Vol. 15. No. 4. Pp. 27–75.
5. *Turing A.M.* Computing machinery and intelligence. *Mind*. 1950. No. 59. Pp. 433–460.
6. *Glushkov, V.M.* Macroeconomic models and principles of construction of OGAS / V.M. Glushkov. Moscow: Statistics, 1975. (In Russ.).
7. *Modin A.A., Yakovenko E.G., Pogrebnoy E.P.* Handbook of ACS developer / Edited by N.P. Fedorenko, V.V. Karibsky – ed. 2nd, supplement and revision. M.: Ekonomika, 1978. (In Russ.).
8. *Makarov V.L., Bakhtizin A.R., Burilina M.A., Khlunova E.A.* Sixth Meeting of the BRICS Working Group on ICT and High Performance Computing Systems // *Economics and Mathematical Methods*. 2022. Vol. 58. No. 3. Pp. 142–144. (In Russ.).
9. *Belousov D.R., Penukhina E.A.* On building a qualitative model of the Russian ICT ecosystem. A. On the construction of a qualitative model of the Russian ICT ecosystem // *Problems of Forecasting*. 2018. No. 3 (168). Pp. 94–104. (In Russ.).
10. *Varshavsky L.E.* Analysis of risk factors associated with information and communication technologies // *Concepts*. 2017. No. 1(36). Pp. 38–48. (In Russ.).
11. *Makarov V.L.* Digital technologies revive planning // *Vestnik CEMI*. 2022. Vol. 5. No. 2. (In Russ.).
12. *Lenchuk E.B., Vlaskin G.A.* Formation of digital economy in Russia: problems, risks, prospects // *Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences*. 2018. No. 5. Pp. 9–21. (In Russ.).
13. *Urintsov A.I.* Instrumental means of economic systems management // *Economics, Statistics and Informatics. Vestnik UMO*. 2007. No. 3. Pp. 75–82. (In Russ.).
14. *Desai R.* Geopolitical Economy: After American Hegemony, Globalisation and Empire / Scientific Editor S.D. Bodrunov. *Modern Economic Thought*. M.: INIR named after S.Y. Witte: Centre Catalogue, 2020. (In Russ.).
15. *Vologova Y.V., Sokolov A.B., Nazarova O.E.* Formation of tools, measures and mechanisms to support the Russian ICT-sector under the conditions of external environment instability: Scientific report / Under the scientific supervision of S.A. Ilyina. Moscow: Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, 2023. (In Russ.).
16. *Mesoeconomics of Russia: a strategy of run-up: a monograph* / edited by Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences G.B. Kleiner; Federal State Budgetary Institution of Science Central Economic and Mathematical Institute of the Russian Academy of Sciences. Moscow: Publishing House «SCIENTIFIC LIBRARY», 2022. (In Russ.).
17. *Afontsev S.A.* Political paradoxes of economic sanctions // *Journal of the New Economic Association*. 2022. No. 3 (55). Pp. 193–198. (In Russ.).

18. *Lenchuk E.B.* Technological modernization as the basis of anti-sanctions policy // Problems of forecasting. 2023. No. 4 (199). Pp. 54–66. (In Russ.).
19. *Shirov A.A.* Development of the Russian economy in the medium term: risks and opportunities // Problems of forecasting. 2023. No. (2). Pp. 6–17. (In Russ.).
20. *Ilyina S.A., Sokolov A.B.* Formation of the system of sectoral measures and mechanisms of state support of the electronic industry // Society and Economy. 2024. No. 4. Pp. 26–43. (In Russ.).

Дата поступления рукописи: 25.05.2024 г.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРЕ

Соколов Арсентий Борисович – научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН, Москва, Россия
arsentiy_sokolov@mail.ru

ABOUT THE AUTHOR

Arsentiy B. Sokolov – Researcher, Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
arsentiy_sokolov@mail.ru

STATE SUPPORT FOR THE RUSSIAN INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGY SECTOR IN THE CONTEXT OF EXTERNAL RESTRICTIONS

A necessary condition for Russia to achieve technological sovereignty is the strengthening of the national sector of information and communication technologies, which ensures digital transformation of the economy, social sphere, state and corporate governance. The state plays a key role in supporting the development of this sector. Supportive and stimulating measures adopted by the Russian government after an unprecedented increase in sanctions pressure on the country ensured a generally positive development of the sector in 2022-2024. At the same time, their prolongation and improvement, especially in the area of investment support for implemented and planned projects, is an urgent task, the solution of which requires scientific substantiation.

Keywords: *economic policy, information and communication technologies, state support, import substitution, technological sovereignty, ICT-sector.*

JEL: L52, L63, O32, O38.

ФИНАНСЫ

Р.О. ВОСКАНЯН

кандидат экономических наук, доцент, доцент Кафедры финансового и инвестиционного менеджмента ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ МУЛЬТИГОЛОСУЮЩИХ АКЦИЙ И ВОЗМОЖНОСТЬ ИХ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ НА РОССИЙСКОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Формирование собственного капитала компании для ее учредителей связано с такими проблемами как размывание капитала и потеря контроля за стратегическим развитием. В качестве решения данной проблемы автором предложено рассмотреть мультиголосующие акции, которые могут быть выпущены на разных этапах жизненного цикла акционерного общества. Они обладают ограниченным сроком обращения ввиду конвертации в обыкновенные при сделках купли-продажи или при наличии запрета на их обращение более определенного периода. Автором вводится мультипликатор голосования и отмечается, что мультиголосующие акции не предоставляют владельцу прав на дополнительные дивидендные выплаты и конвертируются в обыкновенные из расчета один к одному по рыночной стоимости. Результатом исследования стало выявление опционной составляющей данной ценной бумаги. Следовательно, формируется возможность использовать оригинальный подход к разработке возможностей финансирования компании посредством выпуска мультиголосующей акции, обладающей преимуществами как обыкновенных акций, так и производного финансового инструмента.

В настоящее время на российском финансовом рынке мультиголосующие акции доступны только международным компаниям, российские компании такой возможности не имеют. В связи с этим для предоставления такой возможности нашим компаниям автором сформулированы предложения по внесению изменений в действующее российское законодательство. Данные изменения позволят унифицировать подход к инструментам формирования собственного капитала российских акционерных обществ, а также повысить инвестиционную привлекательность российского рынка для инвесторов дружественных стран, на рынках которых предусмотрено обращение мультиголосующих акций.

Ключевые слова: акция, двухклассовая система, конвертируемые ценные бумаги, опцион, собственный капитал, финансирование.

УДК: 336.64

EDN: QOAXDO

DOI: 10.52180/2073-6487_2024_4_98_115

Мультиголосующие акции получили широкое распространение на финансовых рынках зарубежных стран [1, 2] как инструмент формирования собственного капитала компаний на начальном этапе развития или этапе регистрации акционерного общества. В настоящее время в Российской Федерации мультиголосующие акции доступны только международным компаниям¹ и обладают рядом характеристик, отличных от иных инструментов финансирования [3], основная из которых – предоставление владельцу более одного голоса на акцию при участии в голосовании на общем собрании акционеров.

Конъюнктура начала XXI в. характеризуется повышением уровня конкуренции на глобальном финансовом рынке, торговыми войнами, реализуемой рядом государств политикой протекционизма и санкционного давления. В заданных условиях создание комфортной деловой среды внутри государства, направленной на повышение предпринимательской и инвестиционной активности предусматривает в том числе формирование условий, при которых авторы предпринимательской идеи предпочтут развивать коммерческую деятельность на территории России, а не иных государств.

Согласно Стратегии экономической безопасности Российской Федерации, вызовами и угрозами российской экономики выступают среди прочих «недостаточный объем инвестиций в реальный сектор экономики» и «низкие темпы экономического роста»², обусловленные в том числе ограниченностью доступа к долгосрочным финансовым ресурсам. Ограниченный доступ к долгосрочным финансовым ресурсам присущ большинству компаний на раннем этапе развития за исключением тех, что регистрируются в качестве дочерних организаций иных компаний на стадии устойчивого роста или зрелости. Традиционно компания на раннем этапе развития, основная деятельность которой – реализация новой предпринимательской идеи, не имеющей прямых аналогов на рынке, ограничена в возможностях привлечения капитала. Подобная компания не способна генерировать положительный финансовый результат и не обладает достаточным объемом активов для формирования залога или же устойчивым положительным денежным потоком, чтобы привлекать заемное финансирование в объемах, необходимых для обеспечения развития. Следовательно, акционерный капитал – оптимальный способ обеспечения компании на раннем этапе развития долгосрочными финансовыми ресурсами. Однако привлече-

¹ Федеральный закон от 03.08.2018 № 290-ФЗ «О международных компаниях и международных фондах» // СЗ РФ. 2018. № 32 (часть I). Ст. 5083.

² П. 12 Указа Президента РФ от 13.05.2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» // СЗ РФ. 2017. № 20. Ст. 2902.

ние дополнительного акционерного капитала как правило приводит к разводнению доли основателей компании, создателей предпринимательской идеи, и потери ими контроля над стратегическим развитием компании. Зачастую на этом этапе начинается процесс утасания компании, поскольку она становится частью иной, более крупной (и не обязательно отечественной) компании, внутренние противоречия по вопросам стратегического развития между инвесторами приводят к возрастанию агентской проблемы, повышению издержек и, как результат, к падению внутренней стоимости компании.

В качестве иллюстраций можно привести поглощение ОАО «Концерн «Калина» транснациональной корпорацией Unilever в 2011 г., после которого российская компания более не выпускала новых продуктов. Ранее, в 2007 г., аналогично завершилась покупка американской корпорацией Wrigley доли в уставном капитале Одинцовской кондитерской фабрики, производящей конфеты под брендом «А. Коркунов». Годом позже основным акционером Wrigley стала корпорация Mars.

Перечисленные угрозы развития компаний на раннем этапе развития обусловили широкое распространение мультиголосующих акций, в связи с чем представляется актуальным и теоретически значимым исследовать экономическую сущность данного финансового инструмента.

Обзор литературы

Двухклассовая система формирования капитала компании (dual-class system) подразумевает, что компания одновременно привлекает капитал посредством обыкновенных (класс А) и мультиголосующих акций (класс В). Мировая практика показывает, что компании выпускают разные классы акций в зависимости от инвестиционных целей: компания Ford Motor Company выпускала акции класса В только для членов семьи Форд, данные акции не обращались на открытом рынке; компания General Motors выпускала акции классов Е и Н для привлечения дополнительного капитала, инвестированного в поглощение компаний Electronic Data Systems и Hughes Aircraft; компания Google до трансформации в Alphabet выпускала акции классов А (одна акция – один голос) и В (одна акция – десять голосов) [4, р. 473]. Однако именно обыкновенные и мультиголосующие получили достаточно широкое распространение, поэтому за рубежом в научный оборот вошли формулировки двухклассовая система формирования капитала и акции двухклассовой системы (dual-class shares)³.

³ Более подробно см. [5].

Активное распространение двухклассовой системы относится ко второй половине XX в. Особенно на небольших фондовых рынках, где мультиголосующие акции использовались как инструмент защиты отечественных компаний от поглощения со стороны иностранных инвесторов [6]. Любопытно, что в настоящее время схожей политики придерживаются власти Китая, где разрешены мультиголосующие акции и вместе с тем присутствуют ограничения на привлечение финансирования со стороны иностранных инвесторов компаниями, представляющими ценность для национальных интересов [7, с. 195]. Сейчас же мультиголосующие акции распространены среди высокотехнологичных компаний как один из способов защиты от притеснений со стороны венчурных инвесторов перед первичным размещением акций на фондовой бирже [8].

Наряду с высокотехнологичными компаниями, мультиголосующие акции получили распространение среди семейных предприятий. В них также члены семьи одновременно выступают участниками и руководителями компании, и также поднимаются вопросы распределения [9] и уровня финансового риска, обусловленного структурой капитала [10; 11], и непосредственно агентская проблема [12]. Выявлено, что семейным компаниям с двухклассовой системой свойственно следующее положительное качество: основатели-члены семьи с большей вероятностью сохраняют контроль, когда это формирует для компании дополнительные преимущества, тем самым принося пользу всем участникам [13]. Ввиду того, что контроль сконцентрирован в руках участников компании, они сами заинтересованы в максимальном росте внутренней стоимости компании и тогда от этого выигрывают как основатели, так и иные участники компании.

Значительное внимание в научной литературе посвящено трансформации агентской проблемы в компаниях с мультиголосующими акциями [14], в т.ч. асимметрии информации [15] и привлекательности данных компаний для институциональных инвесторов [16; 17; 18]. Обычно мультиголосующие акции принадлежат основателям компании, которые одновременно выполняют роль руководителей [19, p. 1488]. Данное обстоятельство можно рассматривать как положительный фактор, поскольку сокращается конфликт между основателями и руководителями, т.к. это одно лицо. С другой стороны, предоставляемое мультиголосующими акциями большинство голосов может стать причиной заключения внутригрупповых сделок в ущерб интересов миноритариев [20]. Именно агентская проблема рассматривается как возможная причина снижения стоимости компаний с двухклассовой системой значительно позже момента публичного размещения акций [21]. Традиционным решением агентской проблемы является привлечение заемного капитала, доступное на более поздних ста-

дией развития, чем непосредственно момент учреждения компании с мультиголосующими акциями. Ввиду этого практический интерес представляют результаты исследования компаний, которые внедрив мультиголосующие акции, добились успеха и прошли процедуру размещения долевых ценных бумаг на фондовой бирже. Согласно данному исследованию, публичные акционерные общества с двухклассовой системой формирования собственного капитала обладают более высоким плечом финансового рычага нежели компании с одним классом акций [22]. Это подтверждает суждение о том, что привлечение заемного капитала частично нивелирует агентскую проблему в компаниях с мультиголосующими акциями и что подобные компании чаще используют ковенанты [23]. Увеличение уровня финансового рычага повышает значение рентабельности собственного капитала, что позволяет предположить возможность положительного влияния двухклассовой системы формирования собственного капитала на инвестиционную привлекательность компаний.

Проведенный обзор литературы показал, что большинство научных работ, посвященных двухклассовой системе, сконцентрированы на причинах и последствиях внедрения мультиголосующих акций. На наш взгляд, требует уточнения и исследования непосредственно экономическая сущность мультиголосующих акций как инструмента финансирования компании в условиях ограниченного доступа к финансовым ресурсам.

Результаты исследования

Согласно ст. 2 Федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»⁴, «финансовый инструмент – ценная бумага или производный финансовый инструмент». Также в данном нормативно-правовом акте указывается, что «акция – эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации».

Мультиголосующие акции соответствуют перечисленным выше условиям. Владельцы мультиголосующих акций несут обязательства по внесению денежных средств в уставный капитал компании и получают право на соответствующие дивидендные выплаты, в случае ликвидации компании – право на получение части его имущества и право на участие в управлении.

⁴ Федеральный закон от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» // СЗ РФ. 1996. № 17. Ст. 1918.

В настоящее время в Российской Федерации мультиголосующие акции упоминаются в одном правовом акте: п.п. 4.5 и 4.6. ст. 2 Федерального закона № 332-ФЗ от 14.07.2022 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» определяют, что «уставом международной компании может быть предусмотрено, что обыкновенная акция определенного типа и (или) привилегированная акция определенного типа предоставляют более одного голоса» и что такие акции должны быть конвертируемыми. Более того, по информации ведущего российского бизнес-издания «Коммерсантъ», «Минэкономики доработало проект поправок к закону «Об акционерных обществах» о многоголосых акциях, и согласно проекту все российские непубличные АО смогут выпускать многоголосые привилегированные акции. При этом быстрорастущие и технологические компании смогут сохранить такие бумаги, даже став публичными»⁵. Предложенные Минэкономики поправки в законодательство соответствуют ожиданиям крупных игроков на рынке, особенно в период активной редомициляции. Уже в начале 2024 г. в открытых источниках появилась информация о редомициляции таких высокотехнологичных компаний как Яндекс (г. Калининград), MD Medical Group (о. Октябрьский), Head Hunter (анонсирована редомициляция в г. Калининграде), Cian и X5 Group (в августе 2024 г. новые адреса юридических лиц еще не объявлены) и т.д.

Следовательно, согласно действующему российскому законодательству мультиголосующую акцию можно признать финансовым инструментом со своими особенностями, позволяющими отличать мультиголосующие акции от иных инструментов финансирования компании.

Отличительные черты мультиголосующих акций

1. *Ограниченные условия обращения.* В отличие от иных инструментов формирования акционерного капитала компании, мультиголосующие акции не предназначены для обращения на рынке капитала.

Уставный капитал компании не может быть представлен исключительно мультиголосующими акциями. Основатели, т.е. создатели предпринимательской идеи, внедряют мультиголосующие акции с целью сохранить за собой контроль над компанией при привлечении внешнего долевого финансирования в условиях лимитированного внутреннего и ограниченного или недоступного внешнего заемного финансирования.

2. *Ограниченный срок обращения.* Срок обращения мультиголосующей акции может быть ограничен двумя возможностями. Во-первых, в международной практике сложилась традиция ограничивать

⁵ Петрова В. Хайтеку добавили очертаний // Коммерсантъ. 2024. № 44. С. 2.

в уставных документах компании срок обращения мультиголосующих акций. Во-вторых, при заключении договора купли-продажи мультиголосующей акции такая акция автоматически конвертируется в обыкновенную. Внедрение мультиголосующих акций обуславливается необходимостью концентрации возможностей стратегического развития в руках основателей предпринимательской идеи, обладающих знаниями и компетенциями для обеспечения компании высокими темпами роста. Только при наличии данных условий инвесторам может быть интересна компания, использующая мультиголосующие акции в качестве инструмента финансирования. Соответственно, если основатели компании принимают решение о выходе из бизнеса посредством продажи своей доли акций, то предоставление расширенных прав стороннему лицу не имеет смысла, что обуславливает конвертацию мультиголосующих акций в обыкновенные.

3. *Предоставление дополнительных голосов на акцию.* Мультиголосующая акция предоставляет держателю N количество голосов, и данное N всегда больше, чем по обыкновенным акциям. При неизменном количестве акций компании, на которые разделен уставный капитал, увеличение количества голосов, приходящихся на одну мультиголосующую акцию, приводит к сокращению влияния владельцев обыкновенных акций при принятии решений общего собрания акционеров.

Для наглядного представления особенности предоставления дополнительных голосов мультиголосующих акций введем такой показатель, как мультипликатор голосования. Мультипликатор голосования показывает, какое количество голосов приходится на одну долевою ценную бумагу, что отражено в формуле (1). Данный мультипликатор можно использовать для сравнения различных категорий акций одной компании и в сравнительном анализе сопоставимых компаний как один из критериев выбора наиболее перспективного инвестиционного актива акционерами.

$$VPS = \frac{N_v}{Share}, \quad (1)$$

где VPS – мультипликатор голосования, количество голосов на акцию (votes per share); N_v – количество голосов; $Share$ – одна долевая ценная бумага определенной категории.

Обыкновенные акции являются голосующими ценными бумагами, и одна обыкновенная акция предоставляет инвестору один голос, т.е. мультипликатор голосования для обыкновенной акции всегда равен 1. Следовательно, количество голосов, предоставляемых владельцу мультиголосующей акции, всегда больше, чем по обыкновенной, тогда

$VPS_{MVS} > 1$. Верхняя граница значения мультипликатора голосования мультиголосующей акции может быть установлена на законодательном уровне и (или) в уставных документах компании.

Мультипликатор голосования по привилегированным акциям является имплицативным и зависит от выполнения условий (x), заданных п. 4 ст. 31 Федерального закона «Об акционерных обществах», раскрывающего основания участия владельцев привилегированных акций в общем собрании акционеров с правом голоса. Следовательно, $VPS_{PS} = 1 \cup 0$. Условия изменения значения мультипликатора голосования привилегированных акций можно выразить следующим образом:

$$VPS_{PS} = \begin{cases} 1, & \text{если } x = \text{истина} \\ 0, & \text{если } x = \text{ложь,} \end{cases} \quad (2)$$

где VPS_{PS} – мультипликатор голосования привилегированных акций; x – условия участия владельцев привилегированных акций в общем собрании акционеров с правом голоса.

Тогда представление дополнительных голосов на акцию можно представить посредством следующего уравнения:

$$VPS_{MVS} \times Q_{MVS} + VPS_{OS} \times Q_{OS} = N_{v_{total}} \quad (3)$$

где VPS_{MVS} – мультипликатор голосования по мультиголосующим акциям, голос на акцию; Q_{MVS} – количество мультиголосующих акций, акция; VPS_{OS} – мультипликатор голосования по обыкновенным акциям, голос на акцию; Q_{OS} – количество обыкновенных акций, акция; $N_{v_{total}}$ – общее количество голосов, голос.

Уравнение (3) позволяет оценить степень влияния разных групп акционеров на принимаемые компанией решения в рамках общего собрания акционеров. Ввиду того, что компания не ограничена в количестве выпускаемых акций, общее количество голосов может принимать любое положительное значение. Как отмечалось выше, мультипликатор голосования является константой: по обыкновенным акциям – согласно законодательству, по мультиголосующим – согласно уставу компании. Следовательно, степень влияния той или иной группы акционеров на принимаемые решения зависит от изменения значений таких переменных, как количество категорий и типов акций.

При условии выпуска компанией привилегированных акций и наличии указанных в Федеральном законе «Об акционерных обществах» условий участия владельцев привилегированных акций в общем собрании акционеров, формула (3) трансформируется в формулу (4):

$$VPS_{MVS} \times Q_{MVS} + VPS_{OS} \times Q_{OS} + VPS_{PS} \times Q_{PS} = N_{v_{total}} \quad (4)$$

где VPS_{PS} – мультипликатор голосования по привилегированным акциям, голос на акцию; Q_{PS} – количество привилегированных акций, акции.

Принимая во внимание, что на разных этапах жизненного цикла компании структура собственного капитала различна, следует предположить отсутствие оптимального соотношения для компаний, относящихся к разным секторам экономики и находящихся на разных этапах жизненного цикла.

Уравнение (3) может подвергаться корректировке при необходимости осуществления функции планирования. Например, при привлечении компанией финансирования посредством конвертируемых в обыкновенные акции ценных бумаг (конвертируемые привилегированные акции и (или) облигации) или при исполнении опционов на акции, что также окажет влияние на результат расчета количества акций разных категорий. Таким образом, предложенное уравнение (3) учитывает такую особенность мультиголосующих акций, как предоставление дополнительных голосов, и выступает универсальным инструментом определения уровня контроля владельцев различных категорий акций при принятии решений общим собранием акционеров.

4. *Отсутствие дополнительных прав на дивидендные выплаты.* Внедрение мультиголосующих акций направлено на достижение главной цели финансового менеджмента – повышения благосостояния собственников. Последнее возможно за счет прироста капитала и (или) дивидендных выплат. Как правило, мультиголосующие и обыкновенные акции характеризуются одинаковым коэффициентом дивидендных выплат. Данная характеристика позволяет обеспечить инвестиционную привлекательность обыкновенных акций, несмотря на наличие мультиголосующих акций и сосредоточения контроля в руках основателей компании, обладающих ими.

5. Конвертация в обыкновенные акции из расчета один к одному. При заключении сделки купли-продажи или по истечению срока обращения мультиголосующей акции, последняя конвертируется в обыкновенную из расчета один к одному. Номинальная стоимость обыкновенных и мультиголосующих акций общества одинакова, т.е. участники компании вносят одинаковую сумму денежных средств за одну долю в уставном капитале и, как отмечалось выше, получают одинаковый дивидендный доход. Продажа или конвертация мультиголосующих акций в обыкновенные не приводит к росту числа эмитированных акций компании, следовательно, не приводит к разведению капитала и не оказывает отрицательное воздействие на стои-

мость акций других категорий (обыкновенных и привилегированных), не приводит к изменению значения показателя прибыли на акцию (*EPS*). Аналогично конвертируемым облигациям, мультиголосующие акции не принимаются во внимание и при расчете коэффициента *free-float* для публичных акционерных обществ. В случае непубличного акционерного общества мультиголосующая акция также не оказывает существенного влияния на уровень риска размытия капитала по следующим причинам: 1) действующие участники непубличного акционерного общества обладают преимущественным правом приобретения акций, следовательно, в любом случае обладают возможностью сохранения контроля над управлением и 2) конвертация мультиголосующих акций осуществляется в соотношении один к одному, из чего следует, что количество акций общества остается неизменным. Конвертация мультиголосующих акций в привилегированные акции, облигации и иные ценные бумаги не допускается. Однако именно предусмотренная конвертация в обыкновенные акции подтверждает опционную составляющую мультиголосующих акций.

Опционная составляющая мультиголосующих акций

Опцион является одним из производных финансовых инструментов; производным от базового актива, которым в нашем случае выступает обыкновенная акция, потому как именно в нее конвертируется мультиголосующая. Тем не менее назвать мультиголосующую акцию финансовым опционом будет неверно, поскольку мультиголосующие акции обладают ограниченными условиями обращения.

По характеристике срока исполнения мультиголосующая акция близка к американскому опциону. Владелец мультиголосующей акции обладает правом на досрочную конвертацию в течение периода до истечения срока обращения мультиголосующей акции и (или) до момента обязательной конвертации в обыкновенную акцию.

Текущей ценой базового актива выступает текущая цена обыкновенной акции компании в момент выпуска мультиголосующей акции. Цена исполнения определяется как рыночная цена одной обыкновенной акции в момент конвертации мультиголосующей акции в обыкновенную. Таким образом, мультиголосующая акция предоставляет владельцу возможность реализовать опционную премию.

Повышение волатильности рыночной цены базового актива и увеличение срока обращения мультиголосующей акции – ключевые факторы, повышающие ее опционную премию.

При прочих равных условиях, превышение цены мультиголосующей акции в момент выпуска над ценой обыкновенной акции в момент конвертации мультиголосующей в обыкновенную свидетельствует о неэффективности реализуемого процесса управления компанией. Владельцы мультиголосующих акций, обладающие

большинством голосов при принятии стратегических решений, не смогли реализовать ключевую цель финансового менеджмента – повысить благосостояние собственников; исходя из этого, внедрение мультиголосующих акций не оправдано и следует рассмотреть возможность возврата к традиционной системе формирования собственного капитала компании. В данном случае владельцы мультиголосующих акций теряют опционную премию. Следовательно, владельцы мультиголосующих акций заинтересованы в управлении компании таким образом, чтобы возможно было реализовать опционную премию (см. рис. 1).



Источник: составлено автором.

Рис. 1. Модель обращения мультиголосующей акции

Мультиголосующая акция обладает опционной премией, когда цена исполнения превышает текущую цену обыкновенной акции в момент выпуска мультиголосующей. Таким образом право контроля владельцев мультиголосующих акций позволило обеспечить темпы роста стоимости собственного капитала компании, и владельцы мультиголосующих акций могут получить опционную премию в рамках заключения сделки купли-продажи мультиголосующей акции. Тогда размер премии возрастает по мере роста цены обыкновенной акции. Изложенное позволяет заключить, что по своей сущности мультиголосующая акция обладает свойствами опциона на продажу.

Если основатель компании – владелец мультиголосующей акции – является серийным предпринимателем, то чем выше рыночная цена обыкновенной акции, тем выше вероятность отчуждения владельцем мультиголосующей акции данного актива. Высвобождение денежных средств посредством продажи пакета или части пакета мультиголосующих акций позволяет инвестору направлять денежные средства на реализацию иных инвестиционных проектов, что в долгосрочной перспективе следует рассматривать как одну из предпосылок формирования класса долгосрочных, не спекулятивных инвесторов. В данном контексте, возможно рассмотрение мультиголосующих акций как одного из инструментов повышения стабильности экономики инициирования отрицательных факторов, угнетающих экономическую активность [24, с. 181].

Вышесказанное позволяет заключить, что потенциал роста рыночной стоимости собственного капитала посредством мультиголосующих акций обуславливает наличие опционной премии при выполнении необходимого условия: рыночная цена обыкновенной акции выше ее рыночной цены в момент выпуска мультиголосующей акции. Величина опционной премии положительно коррелирует с волатильностью цены базового актива, характерной для компаний на стадии роста и обуславливающей привлекательность мультиголосующих акций на этапе ускоренного роста свободного денежного потока акционерного общества. Также рост опционной премии определяется продолжительностью срока обращения мультиголосующей акции, что привлекает стратегических инвесторов и снижает спекулятивную составляющую фондового рынка.

Предложение

Как уже отмечалось ранее, в настоящее время российское законодательство содержит лишь упоминание о возможности использования мультиголосующих акций. Отсутствие законодательно утвержденных условий обращения мультиголосующих акций на финансовом рынке России создает для компаний дополнительные правовые риски, снижая инвестиционную привлекательность рассматриваемого финансового инструмента. В этой связи нами сформированы следующие предложения о внесении изменений в действующее российское законодательство в области регулирования финансового рынка.

Во-первых, внести дополнение в п. 1 ст. 25 Федерального закона №208-ФЗ от 26.12.1995 г. «Об акционерных обществах»: вместо обыкновенных акций следует рассматривать обыкновенные акции определенного типа. Тогда российские компании смогут использовать обыкновенные акции, предоставляющие акционеру на общем собрании

акционеров один голос на акцию, и обыкновенные акции, предоставляющие более одного голоса на акцию, т. е. мультиголосующие акции.

Внесение данного изменения позволит унифицировать подход законодателя к формированию уставного капитала международных компаний и российских акционерных обществ. На наш взгляд, данное решение может оказать благоприятное долгосрочное влияние на инвестиционную привлекательность российского финансового рынка, т. к. международные компании смогут не только использовать мультиголосующие акции при осуществлении политики финансирования деятельности компании, но в условиях преобразования в акционерные общества и изменения места нахождения юридического лица приобретут возможность использования мультиголосующих акций для формирования собственного капитала компании.

Во-вторых, ст. 31 Федерального закона от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» следует скорректировать с позиции возможности использования различных типов обыкновенных акций, предоставляющих большее количество голосов, а именно дополнить положением о том, что «Уставом общества могут быть предусмотрены обыкновенные акции определенного типа, предоставляющие владельцам более одного голоса на общем собрании акционеров и не обладающие иными преимуществами». Тогда п. 3 вышеуказанного законодательного акта следует изложить в следующей редакции: «Конвертация обыкновенных акций в привилегированные акции, облигации и иные ценные бумаги не допускается. Уставом общества может быть предусмотрена конвертация обыкновенных акций определенного типа, предоставляющего более одного голоса на общем собрании акционеров, только в обыкновенные акции, предоставляющих один голос на акцию на общем собрании акционеров».

Ввиду того, что российский законодатель предусмотрел возможность использования привилегированных мультиголосующих акций для международных компаний, представляется возможным скорректировать ст. 32 Федерального закона от 26.12.1995 г. №208-ФЗ «Об акционерных обществах» аналогично ст. 31, чтобы сохранить данную возможность для всех акционерных обществ российского финансового рынка.

В-третьих, внести в ст. 27.6. «Ограничения на обращение ценных бумаг» Федерального закона от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» следующее изменение: п. 2.1 дополнить словами «обыкновенных акций определенного типа и (или) привилегированных акций определенного типа, предоставляющих более одного голоса на акцию». Таким образом, ограничив возможность обращения мультиголосующих акций на фондовой бирже для снижения инвестиционных рисков неквалифицированных розничных (индивидуальных) инвесторов.

Заключение

Исследование показало, что ограниченный доступ к финансированию – актуальная проблема компаний на разных этапах жизненного цикла, и ее решение может привести к потере контроля со стороны основателей. Привлечение дополнительных участников уставного капитала может привести к разводнению доли основателей компании. Это возможно при повышении количества участников для увеличения объема уставного капитала и (или) при привлечении конвертируемого заемного финансирования.

В качестве решения данной проблемы автором предложено рассмотреть мультиголосующие акции как инструмент формирования собственного капитала компании. Двухклассовая система представляет собой нетрадиционный для российского рынка подход к формированию акционерного капитала. Указанная система обладает определенной перспективностью ввиду предоставляемых основателям акционерных обществ возможностей, в т. ч. по сохранению контроля над стратегическим развитием компании и формирования условий привлечения долгосрочных, не спекулятивных инвестиций.

Вышесказанное обусловило исследование сущности мультиголосующей акции посредством раскрытия ключевых особенностей данного финансового инструмента: ограниченных условий и срока обращения, предоставления дополнительных голосов на акцию, отсутствие дополнительных прав на дивидендные выплаты и конвертации в обыкновенные акции из расчета один к одному. Изученная сущность мультиголосующей акции позволила определить данный финансовый инструмент как обладающий опционной составляющей, т.е. отвечающий признакам производного финансового инструмента.

Предложенные изменения в законодательство, регулирующее обращение долевых ценных бумаг на российском финансовом рынке, позволяют разработать более гибкую систему формирования собственного капитала акционерного общества посредством нового для российской практики финансового инструмента, обладающего свойствами опциона. Использование мультиголосующих акций привлекает долгосрочных инвесторов и сформирует дополнительные условия обеспечения финансовой стабильности в области функционирования корпоративного сегмента финансового рынка России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Восканян Р.О. Двухклассовая система формирования капитала компании в странах БРИКС // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2021. Т. 12. № 3. С. 274–287.
2. Восканян Р.О. Условия обращения мультиголосующих акций на финансовом рынке стран Азии // Банковские услуги. 2024. № 6. С. 27–32.
3. Восканян Р.О. Сравнительный анализ эмиссионных инструментов финансирования компании // Научные труды Вольного экономического общества России. 2024. Т. 245. № 1. С. 136–152.
4. Ross S.A., Westerfield R.W., Jaffe J.E., Jordan B.D. Corporate Finance. 11th Edition. New York: McGraw-Hill Education, 2016.
5. Восканян Р.О. Двухклассовая система формирования капитала компании: американский и британский опыт // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2021. № 1. С. 111–120.
6. Rydqvist K. Dual-Class Shares: A Review // Oxford Review of Economic Policy. 1992. Vol. 8 (3). Pp. 45–57.
7. Ващенко Т.В. Оптимизация участия иностранных инвесторов, как инструмент системы корпоративного контроля высокотехнологичных компаний: опыт Китая // Финансовый бизнес. 2022. № 6 (228). С. 193–197.
8. Aggarwal D., Eldar O., Hochberg Y.V., Litov L.P. The rise of dual-class stock IPOs // Journal of Financial Economics. 2022. Vol. 144. I. 1. Pp. 122–153.
9. Amoako-Adu B., Baulkaran V., Smith B.F. Executive compensation in firms with concentrated control: The impact of dual class structure and family management // Journal of Corporate Finance. 2011. Vol. 17. I. 5. Pp. 1580–1594.
10. Hagelin N., Holmén M., Pramborg B. // Family ownership, dual-class shares, and risk management // Global Finance Journal. 2006. Vol. 16. I. 3. Pp. 283–301.
11. Mazzi C. Family business and financial performance: Current state of knowledge and future research challenges // Journal of Family Business Strategy. 2011. Vol. 2. I. 3. Pp. 166–181.
12. Ashraf R., Li H., Ryan H.E. Dual agency problems in family firms: Evidence from director elections // Journal of Corporate Finance. 2020. Vol. 62. DOI: 10.1016/j.jcorpfin.2019.101556.
13. Villalonga B., Amit R. Family Control of Firms and Industries // Financial Management. 2010. Vol. 39. I. 3. Pp. 863–904.
14. Cieślak K. Agency conflicts, executive compensation regulations and CEO pay-performance sensitivity: evidence from Sweden. // Journal of Management and Governance. 2018. № 22. Pp. 535–563.
15. Lim L. Dual-class versus single-class firms: information asymmetry // Review of Quantitative Finance and Accounting. 2016. № 46. Pp. 763–791.
16. Wang Y. The impact of private benefits on institutional ownership change: evidence from markets with different sentiments // Journal of Economics and Finance. 2014. № 38. Pp. 609–626.
17. Venetze F.C. The Costs of Control-enhancing Mechanisms: How Regulatory Dualism Can Create Value in the Privatisation of State-owned Firms in Europe // European Business Organization Law Review. 2014. № 15. Pp. 499–544.
18. Tinaikar S. Executive compensation disclosure and private control benefits: A comparison of U.S. and Canadian dual class firms // Journal of International

- Accounting, Auditing and Taxation. 2017. Vol. 29. Pp. 32–51.
DOI: 10.1016/j.intaccudtax.2017.03.001.
19. *McGuire S.T., Wang D., Wilson R.J.* Dual Class Ownership and Tax Avoidance // *The Accounting Review*. 2014. Vol. 89. № 4. Pp. 1487–1516.
 20. *Heracleous L., Lan L.L.* Concentrated Ownership, Socioemotional Wealth, and the “Third Possibility”: Bringing Society Back in // *The Corporation: Rethinking the Iconic Form of Business Organization*. 2022. Vol. 78. Pp. 13–30.
 21. *Cremers M., Lauterbach B., Pajuste A.* The Life Cycle of Dual-Class Firm Valuation // *The Review of Corporate Finance Studies*. 2022. DOI: 10.1093/rcfs/cfac026.
 22. *Gompers P.A., Ishii J., Metrick A.* Extreme Governance: An Analysis of Dual-Class Firms in the United States // *The Review of Financial Studies*. 2010. Vol. 23. № 3. Pp. 1051–1088.
 23. *Dey A., Nikolaev V., Wang X.* Disproportional control rights and the governance role of debt // *Management Science*. 2015. № 62 (9). Pp. 2581–2614.
 24. *Ордов К.В.* Влияние финансового кризиса на перераспределение финансовых ресурсов общества // *Финансовая экономика*. 2020. № 5. С. 181–182.

REFERENCES

1. *Voskanian R.O.* Dual-class system of capital company formation in the BRICS countries// *MIR (Modernization. Innovation. Research)*. 2021. Vol. 12. № 3. Pp. 274–287.
2. *Voskanian R.O.* Circulation regulations of multiple voting shares on the financial market of Asian countries// *Banking services*. 2024. №6. Pp. 27–32.
3. *Voskanian R.O.* Comparative analysis of the financing instruments employed by the company// *Scientific works of the Free Economic Society of Russia*. 2024. Vol. 245. №1. Pp. 136–152.
4. *Ross S.A., Westerfield R.W., Jaffe J.F., Jordan B.D.* *Corporate Finance*. 11th Edition. New York: McGraw-Hill Education, 2016.
5. *Voskanian R.O.* Dual-class system of capital company formation: American and British experience // *ETAP: Economic Theory, Analysis, and Practice*. 2021. № 1. Pp. 111–120.
6. *Rydqvist K.* Dual-Class Shares: A Review // *Oxford Review of Economic Policy*. 1992. Vol. 8 (3). Pp. 45–57.
7. *Vashchenko T.V.* Optimization of the participation of foreign investors as a tool of the corporate control system of high-tech companies: the experience of China // *Financial business*. 2022. № 6 (228). Pp. 193–197. (In Russ.).
8. *Aggarwal D., Eldar O., Hochberg Y.V., Litov L.P.* The rise of dual-class stock IPOs // *Journal of Financial Economics*. 2022. Vol. 144. I. 1. Pp. 122–153.
9. *Amoako-Adu B., Baulkaran V., Smith B.F.* Executive compensation in firms with concentrated control: The impact of dual class structure and family management // *Journal of Corporate Finance*. 2011. Vol. 17. I. 5. Pp. 1580–1594.
10. *Hagelin N., Holmén M., Pramborg B.* // Family ownership, dual-class shares, and risk management // *Global Finance Journal*. 2006. Vol. 16. I. 3. Pp. 283–301.
11. *Mazzi C.* Family business and financial performance: Current state of knowledge and future research challenges // *Journal of Family Business Strategy*. 2011. Vol. 2. I. 3. Pp. 166–181.

12. *Ashraf R., Li H., Ryan H.E.* Dual agency problems in family firms: Evidence from director elections // *Journal of Corporate Finance*. 2020. Vol. 62.
DOI: 10.1016/j.jcorpfin.2019.101556.
13. *Villalonga B., Amit R.* Family Control of Firms and Industries // *Financial Management*. 2010. Vol. 39. I. 3. Pp. 863–904.
14. *Cieślak K.* Agency conflicts, executive compensation regulations and CEO pay-performance sensitivity: evidence from Sweden. // *Journal of Management and Governance*. 2018. № 22. Pp. 535–563.
15. *Lim L.* Dual-class versus single-class firms: information asymmetry // *Review of Quantitative Finance and Accounting*. 2016. № 46. Pp. 763–791.
16. *Wang Y.* The impact of private benefits on institutional ownership change: evidence from markets with different sentiments // *Journal of Economics and Finance*. 2014. № 38. Pp. 609–626.
17. *Venezze F.C.* The Costs of Control-enhancing Mechanisms: How Regulatory Dualism Can Create Value in the Privatisation of State-owned Firms in Europe // *European Business Organization Law Review*. 2014. № 15. Pp. 499–544.
18. *Tinaikar S.* Executive compensation disclosure and private control benefits: A comparison of U.S. and Canadian dual class firms // *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*. 2017. Vol. 29. Pp. 32–51.
DOI: 10.1016/j.intaccudtax.2017.03.001.
19. *McGuire S.T., Wang D., Wilson R.J.* Dual Class Ownership and Tax Avoidance // *The Accounting Review*. 2014. Vol. 89. № 4. Pp. 1487–1516.
20. *Heracleous L., Lan L.L.* Concentrated Ownership, Socioemotional Wealth, and the “Third Possibility”: Bringing Society Back in // *The Corporation: Rethinking the Iconic Form of Business Organization*. 2022. Vol. 78. Pp. 13–30.
21. *Cremers M., Lauterbach B., Pajuste A.* The Life Cycle of Dual-Class Firm Valuation // *The Review of Corporate Finance Studies*. 2022. DOI: 10.1093/rcfs/cfac026.
22. *Gompers P.A., Ishii J., Metrick A.* Extreme Governance: An Analysis of Dual-Class Firms in the United States // *The Review of Financial Studies*. 2010. Vol. 23. № 3. Pp. 1051–1088.
23. *Dey A., Nikolaev V., Wang X.* Disproportional control rights and the governance role of debt // *Management Science*. 2015. № 62 (9). Pp. 2581–2614.
24. *Ordov K.V.* The impact of the financial crisis on the redistribution of financial resources of society // *Financial Economics*. 2020. № 5. Pp. 181–182. (In Russ.).

Дата поступления рукописи: 26.06.2024 г.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРЕ

Восканян Роза Оганесовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент Кафедры финансового и инвестиционного менеджмента ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия
ORCID: 0000-0002-1690-8262
rose.01@mail.ru

ABOUT THE AUTHOR

Roza O. Voskanian – Cand. Sci. (Econ.), Docent, Associate Professor of the Department of Financial and Investment Management, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

ORCID: 0000-0002-1690-8262

rose.01@mail.ru

ECONOMIC ESSENCE OF MULTIPLE VOTING SHARES AND THE FEASIBILITY OF INTRODUCING THEM ON THE RUSSIAN FINANCIAL MARKET

Entrepreneurs often encounter challenges related to capital dilution and diminished control over strategic development when forming equity capital. The author proposes the adoption of multiple voting shares as a potential solution to this problem. It has been disclosed that a joint-stock company can issue multiple voting shares at various stages of its life cycle. The circulation of these shares is limited due to their conversion into ordinary shares during purchase and sale transactions, or in case of a specified duration of circulation prohibition. The implementation of a voting multiplier has been announced; clarifying that possessing multiple voting shares does not entitle the owner to extra dividend payments. Conversely, multiple voting shares are transformed into common shares at a one-to-one ratio determined by market value. The result of the study of the economic essence of multiple voting shares was the identification and analysis of the option component of this security. Therefore, there exists the potential to adopt an innovative method of generating financing opportunities for the company by introducing multiple voting shares that encompass the advantages of ordinary shares and a derivative financial instrument.

Given the current state of the Russian financial market, where multiple voting shares are exclusively accessible to international companies, the author has developed proposals to modify the existing Russian legislation. These modifications will enable the standardization of equity formation practices among Russian joint-stock companies, while also enhancing the investment appeal of the Russian market for investors from allied states, where the trading of multiple voting shares is permitted.

Keywords: *share, dual-class system, convertible securities, option, equity, financing.*

JEL: G32, G23.

С.А. ПЕРЕХОД

преподаватель Кафедры финансовых рынков и финансового инжиниринга
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации»

А.В. МХИТАРЯН

ведущий инженер-программист
ФГБУ «Российский научно-исследовательский институт комплексного
использования и охраны водных ресурсов»

Д.С. СЕЛИФОНКИНА

ведущий эксперт ФАС России

МЕЖДУНАРОДНЫЕ САНКЦИИ ПРОТИВ РОССИИ (2014–2024 гг.): ОЦЕНКА И ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА^{1,2}

В 2024 г. исполнилось ровно 10 лет, в течение которых российский финансовый рынок находился под воздействием экономических санкций ведущих стран мировой экономики. Несмотря на попытки дестабилизации и деградации российского рынка, шоки от международных санкций не оказали на него серьезного деструктивного воздействия. Цель исследования — дать оценку влияния санкционных ограничений на различные сегменты российского финансового рынка и определить, насколько санкции могут способствовать его трансформации и стабильному развитию. Статистический анализ за 2004–2023 гг. показал, что международные санкции имеют негативное воздействие: возросла волатильность на рынках денег и капитала, произошла девальвация российского рубля, повысилась инфляция. В то же время санкции способствовали суверенизации российского финансового рынка, развитие которого стало определяться внутренними источниками финансирования. Дальнейшее развитие российского финансового рынка следует связать с реформами, которые будут направлены на привлечение в экономику внутренних инвестиций, нетрадиционную денежно-кредитную политику и уменьшение оттока частного капитала, а также на привлечение финансовых инвестиций из дружественных стран.

Ключевые слова: санкции, финансовый рынок, облигации, процентная ставка, Банк России, обменный валютный курс.

УДК: 336.76

EDN: RWIZLA

DOI: 10.52180/2073-6487_2024_4_116_138

¹ Авторы выражают благодарность д.э.н., профессору Кафедры финансовых рынков и финансового инжиниринга Финансового университета Рубцову Борису Борисовичу и заместителю руководителя Отдела аналитики АО «Ингосстрах Банк» Арровету Петру Васильевичу.

² Авторы выражают благодарность рецензенту за ценные комментарии, которые были использованы при подготовке статьи.

Введение

22 февраля 2024 г. США и ЕС ввели 13-й пакет антироссийских санкций (с февраля 2022 г.), и тем самым число подсанкционных субъектов российской экономики превысило 19 тыс. Геополитическая конфронтация России и ведущих стран мировой экономики после 2014 г. резко возросла. Санкционные ограничения в мировой экономике не являются чем-то существенно новым: в истории множество стран было подвержено ограничениям извне. Однако санкции, которые являются инструментом давления на политику страны, сектор государства или конкретных лиц, имеют довольно спорный характер в проявлении своей эффективности. Это подтверждается большой дискуссией в научном сообществе относительно необходимости их применения.

Практика показала, что «лавина» санкций в 2022 г. оказала лишь краткосрочный шок на финансовый рынок, который относительно быстро восстановился. Тем не менее, внешние рестрикции могут оказаться существенными и вызвать долгосрочное влияние.

Международные санкции, принятые против Российской Федерации в течение последних десяти лет, стали объектом повышенного внимания исследователей и экспертов по всему миру. Однако, в свете геополитических событий и изменений в мировой экономике, особое внимание уделяется их воздействию на финансовый рынок России.

Целью данной научной статьи является проведение анализа последствий международных санкций для финансового рынка России. В свете десятилетнего периода действия санкционных ограничений необходимо оценить их влияние на финансовую стабильность, инвестиционную активность, колебания валютных курсов, а также динамику рыночной капитализации ценных бумаг на российских рынках. Данная статья предполагает анализ факторов, способствующих повышению рисков и неопределенности на финансовых рынках в период действия санкций, а также рассмотрение влияния санкций на деятельность финансовых институтов и системы финансирования.

Исследование, представленное в данной работе, ответит на главные вопросы десятилетнего санкционного воздействия: смогли ли внешние санкции оказать негативное влияние на развитие финансового рынка России или они способствовали росту его суверенитета? Как санкции повлияли на такие параметры финансового рынка, как ключевая ставка Банка России, индекс Мосбиржи и валютный курс рубля?

Эволюция финансовых санкций в современных исследованиях

Использование финансовых санкций как инструмента внешней политики имеет продолжительную историю [13]. Если обратиться к существующему в научной литературе определению понятия санкций, то согласно работам Вашингтонского Института мировой экономики Петерсона они определяются как *«намеренные действия, предпринимаемые страной-инициатором, коалицией стран или международными организациями, с целью ограничить, сократить или прекратить таможенные, торговые или финансовые отношения с целевой страной, для достижения политических целей, таких как изменение политического режима, изменение основ и определенных составляющих внутренней и внешней политики государства, либо выполнение отказа от определенных политических обязательств»* [15]. В данной трактовке они рассматриваются как механизм принуждения, который вызывает снижение уровня экономического благополучия, приводящего к следующим последствиям: прямому воздействию через убеждение правительства страны, косвенному – через возникновение общественного протеста, которое вынуждает правительство изменить свою политику или приводит к смене политического руководства. В российских исследованиях широко используется трактовка санкций, как *«инструмент внешней политики и использование мер экономического характера для достижения конкурентных преимуществ на рынке – второе, скорее, относится к понятию торговой войны»* [8, с. 139].

Представитель либеральной школы Д. Болдуин [10] утверждает, что любое стремление государств к воздействию на другие страны, а также на их лидеров, относится к одному из видов политических действий, в связи с чем любые цели, подходящие под это определение, рассматриваются как политические. Он определил феномен «парадокса санкций», суть которого в том, что экономические санкции продолжают использовать, несмотря на доказательства их неэффективности и несостоятельности, из-за высоких затрат на использование военной силы в качестве принудительной меры. Ф. Джумелли [14] разделяет политические цели санкций на три категории:

1. Сигнализирование – наносит символический ущерб и выражает недовольство политикой, проводимой в стране.
2. Принуждение – включает в себя непосредственные действия, направленные на изменение политического курса целевой страны или прекращение определенных политических действий.
3. Сдерживание – предусматривает ограничение военного, технического и экономического потенциала страны, чтобы сделать ее дальнейший политический курс невыгодным или даже невозможным.

Кроме того, другие исследователи выделяют дополнительные политические цели санкций. Т. Вэнг [17] рассматривает их использование для решения внутренних проблем, а Д. Дрезнер [12] пишет о возможностях улучшения переговорных позиций с помощью санкций. Присоединение к санкционному режиму также может служить демонстрацией солидарности с группой на основе общих или заявленных ценностей, что можно наблюдать среди стран Западной Европы в настоящее время. В соответствии с этим подходом определение санкций предлагает специалист по рестрикциям Европейского союза К. Портела [16, р. 64]: «санкции – это политически мотивированное лишение целевого субъекта выгоды, которую он мог бы получить, при том, что возобновление ее предоставления ставится в зависимость от выполнения ряда условий, определенных инициатором санкций».

После 2014 г. исследование влияния санкций на российскую экономику стало актуальной темой среди многих ученых. Предсказать влияние санкций на различные секторы экономики достаточно трудно, ведь санкционный эффект включает в себя определенное количество непредвиденных последствий, имеющих временной фактор. В своих научных трудах М. Крозет и Дж. Хайнц [14; 15] подчеркивают значительное воздействие санкций на российскую экономику, оцениваемое по числу международных компаний, покинувших рынок страны. В 2022 г. в результате введенных санкций более 1000 компаний и организаций ушли с российского рынка, тем самым, по мнению исследователей, заметно ослабив доступ страны к международным цепочкам поставок и технологий. Влияние санкций на фондовые индексы также может подтверждать их негативное воздействие на финансовый сектор страны. В своем исследовании А.Д. Аганин [1, с. 98] выявил влияние волатильности цен на нефть марки Brent и санкций на индекс РТС. Анализ охватывает длительный период времени, включая несколько кризисных этапов.

Мнения среди исследователей о том, как оценивать эффективность санкций, применяемых вместе с другими инструментами международной политики, разнятся [6]: нет некоего контрольного показателя, который мог бы продемонстрировать, что происходило бы в стране при использовании других условий, без введения санкций. Это затрудняет определение того, какие последствия повлекли санкции в стране, против которой они направлены, и какие негативные аспекты были бы вызваны изменением других факторов; данный показатель в том числе может включать существование неэффективного политического режима. Именно поэтому определение критериев эффективности экономических санкций до сих пор остается объектом обсуждения в мировой науке [2, с. 42].

Эту проблему изучали многие исследователи, которые, как правило, рассматривают финансовый рынок как часть экономической

системы. Лишь немногие авторы анализируют финансовый рынок как самостоятельный элемент. Так, например, в своей работе М.Ю. Евсин, А.М. Михайлов, В.А. Спесивцев [4, с. 120] рассматривают и обосновывают изменение функциональной работы финансового рынка под воздействием внешних факторов, а также доказывают увеличение роли финансового рынка для экономики Российской Федерации. В своей работе А.С. Максимович [5, с. 25] рассматривает причины и выявляет факторы, которые снижают рейтинг отечественных эмитентов под воздействием санкций. Автор указывает на негативное влияние западных ограничений на весь спектр российского финансового инструментария, включая индекс ММВБ, Индекс РТС (IRTS) и стоимость облигаций федерального займа. Е.Н. Смирнов [9] анализирует исторический аспект санкционного противостояния России и западных стран и выявляет проблемные отрасли, пострадавшие от внешнего давления. Автор отмечает, что принятые санкции отразились негативно прежде всего на мировом финансовом рынке, который в свою очередь, несомненно, завязан с российскими компаниями и компаниями западных стран, имеющих тесное сотрудничество с Россией.

В течение последних десятилетий санкции стали все более сложными и многосторонними. Они часто включают не только экономические меры, такие как запрет на экспорт/импорт, замораживание активов и ограничение доступа к финансам, но и политические и дипломатические меры, такие как санкции в отношении отдельных должностных лиц, запрет на въезд и выезд и прекращение дипломатических отношений. Для исследования влияния санкций в нынешних реалиях на отечественную экономику необходимо рассмотреть развитие системы санкций в разрезе исторического становления данного инструмента регулирования в современном мире.

Возможность применения санкций нашла отражение в ст. 41 Устава ООН, действие которого началось в 1945 г. с принятием документа в городе Сан-Франциско. Советом безопасности ООН были введены следующие санкции:

- в 1966 г. в отношении Южной Африки в связи с политикой апартеида – было введено торговое эмбарго, которое ограничивало возможности Южной Родезии. В основном были ограничены поставки товаров, связанных с авиатранспортом, военно-промышленным комплексом и нефтегазовой продукцией. В 1990 г., после провозглашения независимости Намибии и освобождения Н. Манделы, санкции против Южной Африки были отменены. Это был первый случай в истории ООН, когда санкции были успешно использованы для изменения политической обстановки;
- в 1990 г. в отношении Ирака после его вторжения в Кувейт. Санкции предусматривали ограничение экономических отношений

с Ираком, в том числе запрет на поставку военной техники и товаров двойного использования, а также запрет на экспорт нефти из Ирака;

- в 2011 г. против Ливии во время вооруженных конфликтов в стране – включали запрет на военную помощь, применение финансовых санкций и запрет на поставку вооружений;
- в отношении Северной Кореи в связи с ее ядерной программой – предусматривают ограничение торговли, замораживание счетов и активов организаций и лиц, связанных с ядерной программой, а также ограничения в сфере научного и культурного сотрудничества;
- против других стран: Иран, Судан, Сирия и Демократическая республика Конго.

Во многих случаях международные санкции оказывали значительное влияние на политическую ситуацию и создавали давление на правительство подсанкционных стран с целью изменения внутренней политики и соблюдения требований международных норм [3, с. 55].

Анализ антироссийских санкций

Перейдем к количественному показателю по уровню введенных санкций по отношению к разным странам. Рис. 1 отражает страны-лидеры, против которых введено наибольшее количество действующих санкций. До 2022 г. количество санкций против нашей страны было в шесть раз меньше, несмотря на это Россия стала второй страной по количеству наложенных ограничений.

Для более детального рассмотрения введенных антироссийских санкций был составлен график в разрезе наиболее недружественных стран. С февраля 2022 г. новые санкции были инициированы Западом в результате начала Специальной военной операции на Украине, что де-факто привело к прямому военному конфликту между Россией и НАТО. Исходя из данных рис. 2 США ввела наибольшее количество ограничений – 3585 против физических, юридических лиц и страны в целом. Следом идет Канада – 2765, Швейцария – 2403, Евросоюз – 1785.

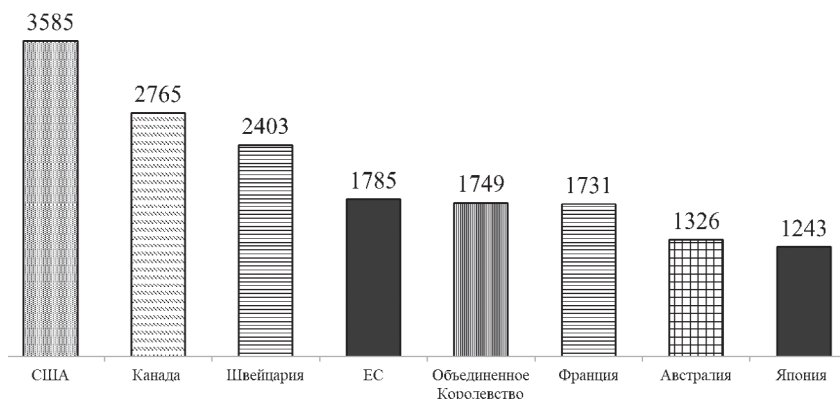
Для дальнейшего рассмотрения процесса влияния санкций на финансовый рынок стоит систематизировать направления, в рамках которых были введены санкционные ограничения:

- в отношении кредитных организаций, ограничения против наличных банкнот, номинированных в долларах и евро;
- против платежных систем, институциональных структур, включая санкции в отношении Центрального банка России;
- против российского государственного долга.



Источник: рассчитано авторами по: данные Statista (<https://www.statista.com/chart/27015/number-of-currently-active-sanctions-by-target-country> (дата обращения: 10.05.2024 г.)).

Рис. 1. Страны-лидеры по числу введенных санкций



Источник: рассчитано авторами по: данные Statista.

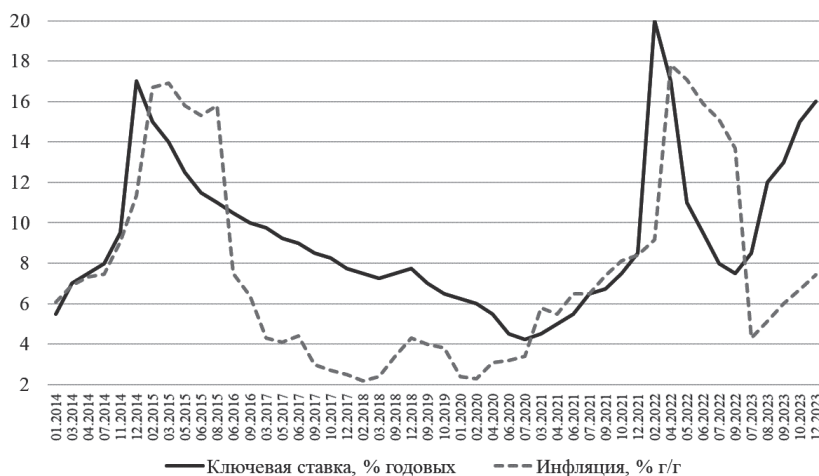
Рис. 2. Страны, введившие ограничения против России

Исходя из выделенных направлений, нами были проведены исследования отдельных показателей, напрямую связанных с финансовыми рынками России.

Инфляция и ключевая ставка. Банк России регулирует инфляцию с помощью ключевой ставки, которая влияет на множество экономических процессов и, в конечном итоге, на рост цен в стране. При повышении ставок, экономические субъекты менее расположены к

кредитованию, что приводит к сокращению расходов и инвестиций, но с другой стороны, они стимулируют больше сберегать. В период кризиса 2008 г. можно отметить систематическое повышение ключевой ставки, что было связано с использованием Банком России целевого режима таргетирования инфляции по сдерживанию роста цен. В начале 2009 г. Центральный банк стал отходить от режима регулирования валютного курса рубля, увеличивая ширину валютного «коридора» – к июлю 2012 г. она составляла семь рублей. В результате этого, роль процентных ставок в трансмиссионном механизме денежно-кредитной политики регулятора увеличилась. В сентябре 2013 г. была проведена реформа процентного канала трансмиссионного механизма системы процентных ставок в результате чего ключевая ставка Банка России стала бенчмарком по операциям РЕПО сроком на одну неделю. Значение инфляции и ключевой ставки в период с 2014 по 2023 г. можно увидеть на рис.3. До 2014 г. Банк России использовал валютные интервенции для компенсации внешних шоков, которые оказывали давление на обменный курс рубля. Однако в 2014 г. возникли новые шоки – международные санкции против России. Экономические условия, вызванные усилением давления на российский валютный рынок, привели к значительным изменениям в политике Банка России. В ответ на усиливающееся давление и отказ от регулярных валютных интервенций, в декабре 2014 г. было принято решение о переходе к режиму свободного плавающего курса рубля. Девальвация рубля в этот период вызвала рост инфляции, что отчетливо проявилось на соответствующих графиках, констатирующих проблему с финансовой стабильностью. Несмотря на сложные экономические условия, Банку России все же удалось сохранить стабильность банковского сектора. Это было достигнуто путем увеличения рефинансирования коммерческих банков под залог нерыночных активов и расширения операций прямого РЕПО. Также были приняты меры по смягчению требования банковского регулирования. Для снижения давления на валютный рынок в декабре 2014 г. была повышена ключевая ставка до 17% и ужесточены меры денежно-кредитной политики.

В феврале 2022 г. после начала СВО и введения новых пакетов санкций против России Центральный банк принимает экстренное решение по повышению ключевой ставки с 9,5% до 20%. Повышение ключевой ставки на сразу на 1050 базисных пунктов было направлено на увеличение депозитных ставок, чтобы компенсировать риски девальвации и избежать «набеги» на банки. Стоит отметить, что несмотря на введенные меры денежно-кредитной политики, уровень инфляции достиг уровня 17,8%. Повышение ключевой ставки было обусловлено существенным давлением на валюту – рынок стал характеризоваться высокой волатильностью из-за санкций. В дальнейшем можно увидеть



Источник: рассчитано авторами по: данные Банка России, Росстата.

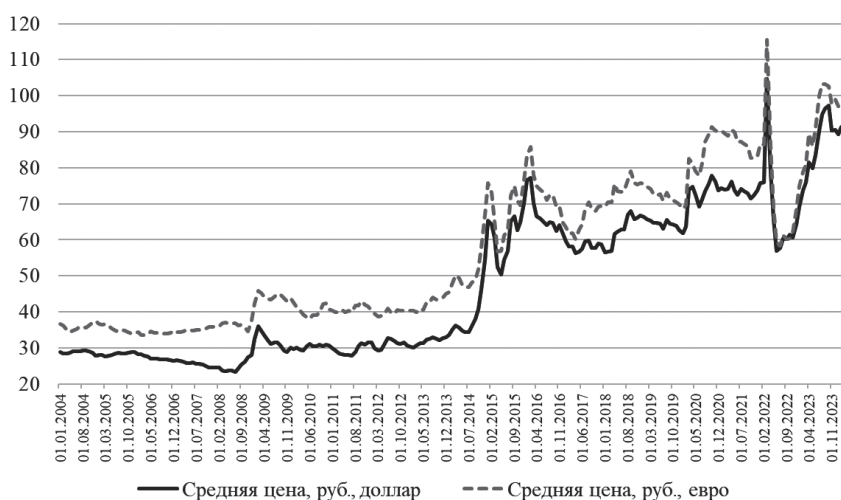
Рис. 3. Значение инфляции и ключевой ставки с 2014 г. по 2023 г.

снижение уровня инфляции и показателя ключевой ставки, однако с июля 2023 г. оба этих показателя вновь стали расти. Летом 2023 г. Банк России ужесточил вновь денежно-кредитную политику, исходя из роста инфляционных ожиданий. Динамика внутреннего спроса в стране и ослабление курса рубля, которое произошло еще в начале 2023 г., существенно повлияли на повышение проинфляционных рисков. Из-за усиления ограничений против России уровень инфляции, а соответственно и показатель ключевой ставки, стали нестабильными и трудно прогнозируемыми.

Анализируя показатели инфляции и ключевой ставки в период кризиса 2008–2009 гг. и период начала введения санкций в 2014–2015 гг., можно сделать вывод о наличии схожих характеристик в деятельности Банка России. В первую очередь, финансовый кризис 2008 г. и экономические ограничения 2014–2015 гг. вызвали на валютном рынке дефицит валютной ликвидности как в коммерческом секторе, так и среди крупных предприятий России. Чтобы предотвратить данный негативный аспект, регулятор начал применять механизм девальвации национальной валюты с одновременным сокращением денежной массы путем повышения значения ключевой ставки. В данные кризисные периоды Банк России использовал специальные инструменты, которые позволяли обеспечивать необходимой ликвидностью российские банки: в 2008 г. использовались беззалоговые кредиты и операции РЕПО, в 2014 г. – валютные свопы и аукционы РЕПО в иностранной валюте.

Курс рубля к доллару и евро. Рассматривая курс евро и доллара с 2004 по 2023 г., стоит отметить существенную зависимость курса валют от кризисных явлений в экономике и на финансовом рынке в частно-

сти (см. рис. 4). В мировой кризис 2008 г. Россия вошла более подготовленной в сравнении с ситуацией в 1998 г. Хотя бюджет страны снова столкнулся с существенным снижением нефтегазовых доходов, страна более спокойно преодолела ситуацию кризиса благодаря отсутствию значительного государственного долга. Однако высокий уровень внешнего долга частных российских корпораций привел к тому, что государство вмешалось в их дела и перешло к национализации частного бизнеса. Для стабилизации курса рубля тогда было потрачено приблизительно 25% золотовалютных резервов. Установленный в этот период курс, удерживаемый на уровне чуть более 30 руб. за доллар США и 45 руб. за евро, поддерживался на таком уровне еще несколько последующих лет.



Источник: рассчитано авторами по: данные Центрального банка РФ. <https://cbr.ru> (дата обращения: 06.05.2024 г.).

Рис. 4. Курс евро и доллара США по отношению к рублю

Следующий шок для курса рубля к евро и доллару США произошел в 2014 г., он был связан с первыми санкциями против России и снижением цен на российскую нефть. В конце 2014 г. был введен режим плавающего валютного курса, который помог рублю адаптироваться к новым условиям. Далее последовал экономический кризис, вызванный пандемией COVID-19, с которым мир столкнулся в 2020 г. Россия справилась с этим кризисом лучше, чем прогнозировалось: падение российского ВВП составило 3,1 против 3,5% в глобальной экономике³. В целом можно отметить, что это произошло за счет бюджетного правила, действующего

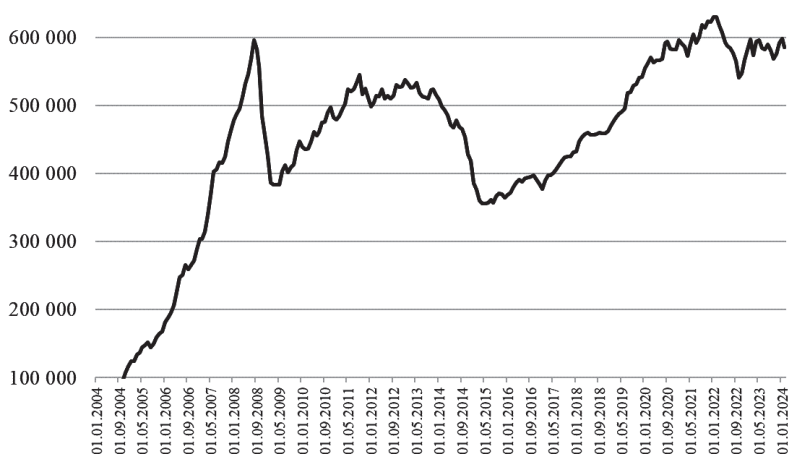
³ <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2021/03/08/860618-rossiya-spravilas?ysclid=lsnqxfret627005372> (дата обращения: 06.05.2024 г.).

в последние годы, мер поддержки экономики со стороны государства и политики инфляционного таргетирования. Курс рубля продолжал снижаться и в 2020–2021 гг., доллар колебался в диапазоне 60–80 руб.

В 2022 г. из-за введения экономических санкций недружественных стран произошло снижение курса рубля. В начале марта 2022 г. ЕС запретил продавать, поставлять и экспортировать банкноты евро в Россию – данные ограничения непосредственно касались передачи банкнот любому физическому или юридическому лицу, организации, органу государственной власти, включая Банк России. Позже ограничения коснулись и американского доллара – США запретили экспорт банкнот в долларах любому находящемуся лицу в России. Также были введены ограничения в отношении платежных систем: транзакции по картам платежных систем Visa и MasterCard, выпущенных в России, были заблокированы за рубежом. Однако благодаря действиям финансового регулятора ситуацию удалось стабилизировать. Летом 2022 г. курс рубля временно укрепился, но начиная с конца 2022 г. курс рубля вновь стал нестабильным.

Введенные санкции негативным образом отражаются на накоплении золотовалютных резервов России: так, в 2014 г. наблюдался отток капитала из золотовалютных резервов страны, но уже к 2015 г. бюджетное правило помогло ускоренно накапливать резервы, обеспечив их рекордный уровень к 2022 г. – 643 млрд долл. США (см. рис. 5). Стоит отметить, что существенная часть резервов на сумму около 300 млрд долл. США была заблокирована недружественными странами.

Начиная с 2007 г., началась аккумуляция физического золота в российских резервах, в результате чего его объем возрос с 400 до 2300 т, а пропорция в составе ЗВР поднялась с 2,7 до 21,1%.



Источник: рассчитано авторами по: данные Центрального банка РФ [11].

Рис. 5. Объем международных (золотовалютных) резервов РФ за 2004–2024 гг.

Банки. Рассматривая введение санкций США после начала СВО в отношении российских банков, стоит проанализировать их влияние на функционирование банковской системы и трудности, с которыми столкнулись наиболее значимые банки страны. В результате санкций российские банки столкнулись с увеличенными затратами на привлечение и обслуживание займов, а также на проведение трансграничных операций. Из-за ограничений на доступ к международным финансовым рынкам возникли проблемы с погашением и рефинансированием внешней задолженности, особенно валютной.

Стоит выделить ключевые российские банки, которые попали под ограничения, а именно Сбер, ВТБ, Альфа-Банк, ГПБ и др. (см. табл. 1) Наиболее сильные ограничения были введены против ВТБ, Совкомбанка, Новикомбанка, «Открытия» и Промсвязьбанка. Перечисленные банки были включены в список SDN (Specially Designated Nationals and Blocked Persons List), что подразумевает под собой запрет юридическим лицам и гражданам США обслуживание в данных банках, а также исключение этих банков из системы платежей SWIFT. Отметим, что против Сбера были введены особые санкции. Это означает, что с начала СВО Сбер был внесен в список CAPTA (Correspondent Account or Payable-Through Account Sanctions), который отличается от списка SDN своим назначением. Включение Сбера в данный список означает, что все американские банки обязаны заблокировать все корреспондентские счета Сбера и без специального на то разрешения Управления по контролю над иностранными активами. Данные ограничения влияют на валютные платежи банка – попав в список CAPTA, проведение долларовых операций для Сбера и его дочерних компаний становится невозможным. Все перечисленные факторы привели к сокращению числа кредитных организаций в России за 10 лет более чем в три раза, с 1094 до 324.

Если рассматривать динамику стоимости акций банков, то стоит отметить, что первое серьезное падение произошло в 2008 г., что связано с глобальным финансовым кризисом. Дальнейшее потрясение они испытали в 2014–2015 гг., в результате чего прибыль банков упала более чем на 41%. Этому способствовало ряд факторов: в первую очередь, введение первого пакета антироссийских санкций в 2014 г., что вызвало рост ключевой ставки с 5,5 до 17%, а также ограничения деятельности российских банков на международном рынке капитала.

Оправившись от шоков, стоимость акций вернулась на восходящий тренд, однако в 2022 г. прибыль финансовых компаний упала вновь и более резко – в 12 раз. Это привело к стремительному обвалу цен на акции, что было связано с выходом иностранных инвесторов из капитала российских банков, исключением их из международных платежных систем, заморозкой иностранных активов.

Таблица 1

Финансовые компании, против которых введены санкции

Организация	США			Велико-британия			ЕС			Пояснения
	SDN: компания	SDN: акционер	Запрет покупки новых облигаций/акций	Заморозка активов компании	Заморозка активов	Запрет покупки новых облигаций/акций	Заморозка активов компании	Заморозка активов	Запрет покупки новых облигаций/акций	
Альфа-Банк	+	-	+	+	+	+	1	+	+	Доли Хана (21%) и Кузьмичева (16%) перешли к не находящемуся под санкциями А. Косогову, который теперь владеет 41% акций «Альфа Банка». Фридман и Авен владеют долями в 33 % и 12 % соответственно. Австралия и Канада: замораживание активов.
Московская биржа	-	-	+	+	-	+	-	-	-	Переводы SWIFT заблокированы. Австралия: замораживание активов.
ХКФ Банк	-	-	-	-	-	+	-	-	-	Чешский владлец (PPF) продал 49,5% местным инвесторам и планирует полностью избавиться от российского рынка.
Россельхоз-банк	-	-	+	+	-	+	-	-	+	Переводы SWIFT заблокированы. Австралия и Канада: замораживание активов.
Сбер	+	-	+	+	-	+	-	-	+	SWIFT-переводы заблокированы. Великобритания: запрет на корреспондентские банковские операции и клиринг в фунтах стерлингах. Австралия и Канада: замораживание активов.

Окончание табл. 1

Организация	США			Велико-британия			ЕС			Пояснения
	SDN: компания	SDN: акционер	Запрет покупки новых облигаций/акций	Заморозка активов компании	Заморозка активов	Запрет покупки новых облигаций/акций	Заморозка активов	Запрет покупки новых облигаций/акций	Заморозка активов	
Совком-банк	+	+	1	+	+	+	+	—	—	Переводы SWIFT заблокированы. Австралия и Канада: замораживание активов.
ТБанк	+	—	—	—	+	+	—	—	—	О. Тиньков продал свои 35% акций В. Потанину. Большая часть акций банка находится в свободном обращении.
Вэб.РФ	+	—	1	+	—	+	+	—	—	Переводы SWIFT заблокированы. Австралия и Канада: замораживание активов.
Банк ВТБ	+	—	+	+	+	+	+	+	+	Переводы SWIFT заблокированы. Австралия и Канада: замораживание активов.

Примечания:

* – с 1 марта Великобритания ввела ограничения в отношении предоставления долгового финансирования (со сроком погашения более 30 дней) всем юридическим лицам, связанным с Российской Федерацией;

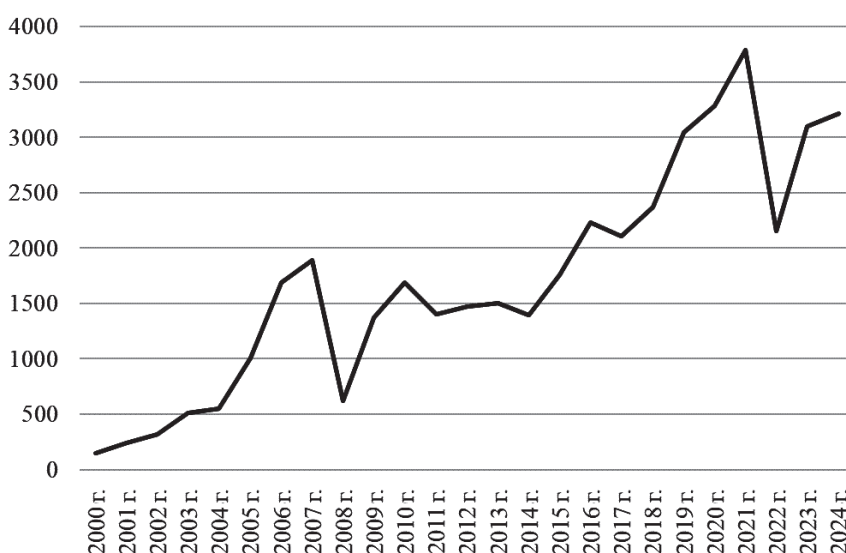
** – запрет распространяется на компании, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации и осуществляющие деятельность в энергетической отрасли / на компании, контролируемые Российской Федерацией;

+ – вытекает из законодательного акта как такового;

1 – санкции, налагаемые на контролирующего акционера или на саму компанию.

Источник: составлено авторами по: данные OFAC, the Official Journal of the EU, OFSI, PRO bonds.

Индекс Мосбиржи. Индекс Московской биржи является важным индикатором состояния российского фондового рынка. Динамика индекса Мосбиржи может оказывать влияние на цены акций, поскольку многие инвесторы и трейдеры используют этот индикатор для оценки общего состояния российского рынка. Если индекс Мосбиржи снижается, это может привести к снижению зависимых цен акций и наоборот. Введение санкций против российской экономики дважды привело к снижению индекса – санкции создали нестабильность и вызывают отрицательную реакцию иностранных инвесторов на состояние инвестиционного развития российской экономики. На рис. 6 показана динамика индекса ИМОЕХ.



Источник: по данным Московской биржи. <https://www.moex.com> (дата обращения: 06.05.2024 г.).

Рис. 6. Индекс ММВБ за 2000–2024 гг.

В период 2000–2008 гг. индекс Московской биржи показывал исключительно положительную динамику, а после обвала в 2008 г. смог вернуться на докризисный уровень лишь через девять лет, а именно в 2016 г. В 2021 г., несмотря на нестабильность рынка, вызванной пандемией, индекс Мосбиржи достиг своего максимума, который в 2022 г. закончился его обвалом в связи с введенными пакетами санкций против российской экономики. Все санкции привели к обвалу индекса ИМОЕХ, однако оправившись от шоков, уже в следующем году индекс показал рост и начал приближаться к максимальному уровню.

Анализ состояния финансового рынка в разные периоды

После проведенного анализа обратимся к табл. 2, в которой представлены расчетные показатели среднего значения и стандартного отклонения по каждой группе в наиболее важные временные периоды для финансового рынка. Анализируя показатель среднего значения, можно увидеть его колебание в моменты введения рестрикций, наибольшая волатильность наблюдается по инфляции и ключевой ставке.

Таблица 2

Расчет статистических показателей финансового рынка

Параметр	Период						
	«Тучные» 2000	Всемирный финансовый кризис	Посткризисное восстановление	Первые санкции и нефтяной шок	Пост-санкционное восстановление	COVID	СВО
	2004–2007 гг.	2008–2009 гг.	2010–2013 гг.	2014–2015 гг.	2016–2019 гг.	2020–2021 гг.	2022–2023 гг.
Инфляция, %							
Mean	10,88	11,04	6,98	12,13	3,929	5,218	10,756
Std Dev	0,594	0,436	1,981	4,443	1,505	2,243	5,197
Ключевая ставка, %							
Mean	11,714	10,813	7,833	10,773	8,321	5,896	12,5
Std Dev	1,41	1,195	0,901	3,643	1,215	1,29	4,099
Индекс Мосбиржи							
Mean	1286,388	994,77	1517,255	1578,985	2439,415	3538,14	2626,615
Std Dev	617,395	530,669	121,606	257,917	417,974	352,309	668,209
Курс доллара США к рублю							
Mean	27,454	28,32	30,684	49,961	63,171	73,003	77,082
Std Dev	1,359	3,907	1,442	12,988	4,577	3,632	14,544
Курс евро к рублю							
Mean	35,034	40,323	40,852	59,492	71,62	84,983	82,513
Std Dev	0,942	4,017	1,649	10,911	5,051	6,097	17,498

Примечание: Mean – среднее значение, StdDev – стандартное отклонение.

Источник: рассчитано авторами.

Стандартное отклонение также демонстрирует колебания, изменяясь более быстрыми темпами в периоды санкций: в 2014 и в 2022 г. В данные временные периоды финансовый рынок России сопровождался высокой волатильностью: колебания и отклонения превышали 10% от досанкционных значений. Это является негативным фактором, который может характеризоваться повышением рисков для инвесторов, ухудшением кредитных рейтингов, снижением инвестиционной привлекательности и ростом риска дефолта [7, с. 74]. Высокая волатильность цен позволяет отдельным спекулянтам зарабатывать, но полученная прибыль краткосрочна и никак не способствует росту капитализации финансового рынка России в долгосрочной перспективе. Именно поэтому в условиях санкционного давления высокая волатильность цен несет большие риски потерь, которые в свою очередь негативным образом отражаются на финансовой ситуации в стране. Высокая волатильность может также повышать степень макроэкономической неопределенности и геополитических рисков для участников рынка, что затрудняет принятие обоснованных инвестиционных решений и снижает доверие участников рынка.

Санкционное давление, приходящееся на пик отмеченных в табл. 2 временных интервалов, несомненно показывает его негативное влияние. Однако, если рассматривать долгосрочную перспективу, то весьма вероятно существенная трансформация российского финансового рынка, при условии осуществления мер, направленных на преодоления существующих проблем, прежде всего внутреннего характера, которые открылись с наиболее негативной стороны благодаря санкциям против России.

Развитие финансового рынка в условиях санкций

Реализация рисков на финансовом рынке из-за исторически беспрецедентных санкций привела к росту предельных отклонений ключевых характеристик, что относительно укрепило финансовый суверенитет в понимании его «устойчивости к внешним шокам»⁴, т.к. больше не реализуется бегство нерезидентов из российских активов или повторное отключение от системы SWIFT. Тем не менее, если рассматривать финансовый суверенитет как результат сбалансированности государственного бюджета, независимости денежно-кредитной политики, использования национальных платежных систем и наличия достаточного внутреннего рынка капитала, то необходима реализация ряд мер по его укреплению:

⁴ <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/6319bbbe9a79470fe413aaee> (дата обращения: 26.07.2024 г.).

1. *Снижение ключевой ставки.* Согласно данным за июль 2024 г., инфляция выросла до 9,11%⁵ г/г, в результате чего Банк России был вынужден повысить ставку до 18%. Однако такое повышение вызвало дискуссию среди инвесторов из-за существенного влияния на инфляцию роста издержек вроде дефицита рабочей силы⁶ и планов ужесточения миграционной политики⁷, а также возникшими проблемами с экспортно-импортными транзакциями с китайскими банками⁸. Реальная процентная ставка в России выше на 4–5% показателя в других странах, что выглядит аномальным. Представляется, что период высоких ставок должен быть кратковременным, и это позволит не только стабилизировать цены, но и в дальнейшем поддерживать высокий темп роста ВВП (4–5%), вернуть оптимизм на фондовый рынок и снизить риск дефолта корпоративных заемщиков.

2. *Стабилизация расходов бюджета и долгового рынка.* В июне Минфин вновь повысил оценку дефицита федерального бюджета на 2024 год с 1,595 до 2,120 трлн руб. Существенные потребности государства в капитале подавляют спрос на корпоративные облигации (за 2024–2026 гг. Минфин планирует занять 8,912 трлн руб.), как из-за объёма размещений ОФЗ, так и желания инвесторов снизить риски в условиях военного конфликта. Влияние санкций и ужесточение внутренних финансовых условий привело к обвалу индекса гособлигаций RGBI с 17 октября 2022 г. на 22,75%.

3. *Мобилизация внутренних инвестиционных ресурсов.* Согласно Указу Президента России «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года»⁹ капитализация фондового рынка должна вырасти не менее чем до 66% ВВП к 2030 г. (с 61,583 до 112,9 трлн руб). Кроме этого, национальному бизнесу необходимо заместить ограниченные внешние рынки долгового капитала. Здесь существует несколько источников привлечения инвестиций: часть банковских вкладов на корсчетах Банка России (по нашим расчетам около 0,5–0,7 трлн руб.), остатки на брокерских счетах (1,013 трлн руб.), дестимулирование оттока капитала (0,860–2,66 трлн руб./год), покупка проектных облигаций институтами развития с помощью фондирования целевой эмиссией центрального банка (1,9–2,8 трлн/год), использование прибыли от заблокированных активов нерезидентов

⁵ <https://www.interfax.ru/business/973437> (дата обращения: 26.07.2024 г.).

⁶ <https://www.kommersant.ru/doc/6425588> (дата обращения: 06.08.2024 г.).

⁷ <https://www.vedomosti.ru/society/articles/2024/06/28/1046713-bastrikin-vistupil-za-uzhestochenie-migratsionnoi-politiki> (дата обращения: 06.08.2024 г.).

⁸ <https://www.vedomosti.ru/finance/news/2024/07/29/1052553-perevodov-v-yuanyah> (дата обращения: 06.08.2024 г.).

⁹ <http://kremlin.ru/events/president/news/73986> (дата обращения: 06.08.2024 г.).

(0,5 трлн руб./год), диверсификация активов¹⁰ инвесторов из дружественных стран (Китай, Бразилия, ЮАР, Индия, Саудовская Аравия, ОАЭ) в российские (по нашей оценке – около 16–19 трлн руб.). Однако процесс ребалансировки портфелей может растянуться на несколько лет.

4. Развитие новых систем платежей и расчетов в национальных валютах: создание сети «загранбанков» для обслуживания внешнеэкономической деятельности; интеграция российской Системы передачи финансовых сообщений (СПФС) с китайским аналогом China International Payment System; создание национальной криптоинфраструктуры и активное использование «крипторубля», обеспеченного товарами экспорта; создание национальных биржевых товарных индексов и перенос в российскую юрисдикцию места заключения внешнеэкономических сделок.

Заключение

Антироссийские санкции, вводимые против российской экономики с 2014 г., создали негативные краткосрочные шоки: ограничили доступ к иностранным финансовым рынкам и препятствуют взаимной торговле, привели к бегству капитала, запретили иностранным инвесторам покупать ценные бумаги и угрожают вторичными санкциями за сотрудничество с российскими эмитентами и Московской биржей.

Несмотря на выявленные проблемные аспекты, которые препятствовали развитию российского финансового рынка за последние 10 лет, стоит отметить, что частичная автаркия от внешнего рынка пошла на пользу финансовому рынку страны: санкции способствовали оздоровлению банковской системы, дали стимул к развитию корпоративного долга и редомициляции компаний в российскую юрисдикцию, что в конечном итоге повысило финансовый суверенитет.

Действительно, санкции по-разному повлияли на различные направления финансового рынка, которые были представлены в работе: это ограничения в отношении кредитных организаций, обращения наличных банкнот доллара США и евро, институциональных структур, включая деятельность Банка России. Дальнейшая трансформация финансового рынка страны будет напрямую зависеть от мер, связанных со стимулированием притока внутренних инвестиций в национальные активы, развитием нетрадиционной денежно-кредитной политики, снижением оттока частного капитала и привлечением инвестиций из дружественных стран (в первую очередь стран БРИКС++).

¹⁰ В расчетах использовались чистые иностранные активы по методологии Всемирного банка, которые представляют собой сумму иностранных активов, принадлежащих органам денежно-кредитного регулирования и депозитным банкам, за вычетом их иностранных обязательств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аганин А.Д. Волатильность российского фондового индекса: нефть и санкции // Вопросы экономики. 2020. № 2. С. 86–100. DOI: 10.32609/0042-8736-2020-2-86-100. EDN: EWHCAW.
2. Айдиев Э.А. Санкции и их влияние на экономику России // Экономика и предпринимательство. 2022. № 3 (140). С. 40–44. DOI: 10.34925/EIP.2022.140.03.004. EDN: IXOBZJ.
3. Архипова В.В., Комолов О.О. Развитие международных санкционных режимов: исторический аспект // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. №3. С. 53–69. EDN: VPSZSH.
4. Евсин М.Ю., Михайлов А.М., Спесивцев В.А. Исследование динамики структуры экономики России в условиях «новой нормальности» и ее влияние на показатели финансового рынка // Наука и пути развития. 2021. №2(16). С. 119–123. EDN: JFTUBV.
5. Максимович А.С. Влияние экономических санкций на российский фондовый рынок // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2015. № 21. С. 23–28. EDN: TPDBKV.
6. Мешкова А.П., Вострикова Е.О., Верховец О.А. Международные экономические санкции: вопросы эффективности // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2017. №2 (58). С. 54–62. EDN: ZGPUXF.
7. Переход С.А. Моделирование рисков макроэкономических шоков для внешнедолговой устойчивости российских компаний // Вопросы экономики. 2021. № 5. С. 57–73. DOI: 10.32609/0042-8736-2021-5-57-73. EDN: НВНТКЕ.
8. Силаева В.А. Эффективность санкций в международной политике // Вестник МГИМО Университета. 2021. № 14 (4). С. 136–153. DOI: 10.24833/2071–8160-2021-4-79-136-153. EDN: WJBVXT.
9. Смирнов Е.Н. Экономические санкции: теория и международная практика: монография. М.: Русайнс, 2022. С. 326.
10. Baldwin D.A., Pape R.A. Evaluating Economic Sanctions. *International Security*. 1998. №23 (2). Pp. 189–198. DOI: 10.1162/isec.23.2.189.
11. Crozet M., Hinz J. Collateral damage: The impact of the Russia sanctions on sanctioning countries' exports. CEPII Working Paper. 2016. No. 16. Pp. 1–62.
12. Drezner D.W. Bargaining, Enforcement, and Multilateral Sanctions: When Is Cooperation Counterproductive? *International Organization*. 2000. No. 54 (1). Pp. 73–102. DOI: 10.2307/2601318.
13. Freis J.H., Waibel M. The United States-Led Development of Financial Sanctions Since 1945 in Régis Bismuth, Luc Thévenoz and Chiara Zilioli (eds), *International Sanctions: Monetary and Financial Law Perspectives* (Brill 2024 г.). 2023. Pp. 1–20. DOI: 10.1163/9789004705708_004.
14. Giumelli F. *The Success of Sanctions: Lessons Learned from the EU Experience*. 1st ed. Routledge. 2016. P. 251.
15. Hufbauer G.C., Schott J.J., Elliott K.A., Oegg B. *Economic Sanctions Reconsidered*. NY: Columbia University Press. 2007. P. 248.
16. Portela C., Orbie J. Sanctions under the EU Generalised System of Preferences and Foreign Policy: Coherence by Accident? *Contemporary Politics*. 2014. No. 20 (1). Pp. 63–76. DOI 10.1080/13569775.2014.881605.
17. Whang T. Playing to the Home Crowd? Symbolic Use of Economic Sanctions in the United States: Playing to the Home Crowd? *International Studies Quarterly*. 2011. No. 55 (3). Pp. 787–801. DOI: 10.1111/j.1468-2478.2011.00668.x.

REFERENCES

1. *Aganin A.D.* Volatility of the Russian stock index: oil and sanctions // *Voprosy Ekonomiki*. 2020. No. 2. Pp. 86–100. DOI: 10.32609/0042-8736-2020-2-86-100. EDN: EWHCAW. (In Russ.).
2. *Aidiev E.A.* Sanctions and their impact on the Russian economy // *Economics and Entrepreneurship*. 2022. No. 3 (140). Pp. 40–44. DOI: 10.34925/EIP.2022.140.03.004. EDN: IXOBZJ. (In Russ.).
3. *Arkipova V.V., Komolov O.O.* Development of international sanctions regimes: historical aspect // *Russian foreign economic bulletin*. 2016. No. 3. EDN: VPSZSH. (In Russ.).
4. *Evsin M.Yu., Mikhailov A.M., Spesivtsev V.A.* Study of the dynamics of the structure of the Russian economy in the conditions of «new normalcy» and its impact on the financial market indicators // *Science and ways of development*. 2021. No. 2 (16). Pp. 119–123. EDN: JFTUBB. (In Russ.).
5. *Maximovich A.S.* The impact of economic sanctions on the Russian stock market // *Economics and Management in the XXI century: development trends*. 2015. EDN: TPDBKV. (In Russ.).
6. *Meshkova A.P., Vostrikova E.O., Verkhovets O. A.* International economic sanctions: issues of effectiveness // *Bulletin of Omsk University. The series «Economics»*. 2017. No. 2 (58). Pp. 54–62. EDN: ZGPUXF. (In Russ.).
7. *Perekhod S.A.* Risk modeling of macroeconomic shocks and their effects on foreign debt of Russian companies // *Voprosy Ekonomiki*. 2021. No. 5. Pp. 57–73. DOI: 10.32609/0042-8736-2021-5-57-73. EDN: HBHTKE. (In Russ.).
8. *Silaeva V.A.* Effectiveness of sanctions in international politics // *Bulletin of MGIMO University*. 2021. No. 14 (4). Pp. 136–153. DOI: 10.24833/2071-8160-2021-4-79-136-153. EDN: WJBXTX. (In Russ.).
9. *Smirnov E.N.* Economic sanctions: theory and international practice: monograph. Moscow: Rusains, 2022. P. 326. (In Russ.).
10. *Baldwin D.A., Pape R.A.* Evaluating Economic Sanctions. *International Security*. 1998. No. 23 (2). Pp. 189–198. DOI: 10.1162/isec.23.2.189.
11. *Crozet M., Hinz J.* Collateral damage: The impact of the Russia sanctions on sanctioning countries exports. CEPII Working Paper. 2016. No. 16. Pp. 1–62.
12. *Drezner D.W.* Bargaining, Enforcement, and Multilateral Sanctions: When Is Cooperation Counterproductive? *International Organization*. 2000. No. 54 (1). Pp. 73–102. DOI: 10.2307/2601318.
13. *Freis J.H., Waibel M.* The United States-Led Development of Financial Sanctions Since 1945 in Régis Bismuth, Luc Thévenoz and Chiara Zilioli (eds), *International Sanctions: Monetary and Financial Law Perspectives* (Brill 2024 r.). 2023. Pp. 1–20. DOI: 10.1163/9789004705708_004.
14. *Giumelli F.* The Success of Sanctions: Lessons Learned from the EU Experience. 1st ed. Routledge. 2016. P. 251.
15. *Hufbauer G.C., Schott J.J., Elliott K.A., Oegg B.* Economic Sanctions Reconsidered. NY: Columbia University Press. 2007. P. 248.
16. *Portela C., Orbie J.* Sanctions under the EU Generalised System of Preferences and Foreign Policy: Coherence by Accident? *Contemporary Politics*. 2014. No. 20(1). Pp. 63–76. DOI: 10.1080/13569775.2014.881605.
17. *Whang T.* Playing to the Home Crowd? Symbolic Use of Economic Sanctions in the United States: Playing to the Home Crowd? *International Studies Quarterly*. 2011. No. 55 (3). Pp. 787–801. DOI: 10.1111/j.1468-2478.2011.00668.x.

Дата поступления рукописи: 13.07.2024 г.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Переход Сергей Александрович – преподаватель Кафедры финансовых рынков и финансового инжиниринга ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия
ORCID: 0000-0002-4606-1226
saperekhod@fa.ru

Мхитарян Анна Валерьевна – ведущий инженер-программист отдела обеспечения функционирования и развития цифровой платформы «Водные данные» сектора разработки и развития компонентов ЦП Вода ФГБУ «Российский научно-исследовательский институт комплексного использования и охраны водных ресурсов», Москва, Россия
a@mkhitaryan147.ru

Селифонкина Дарья Сергеевна – ведущий эксперт второго отдела административно-хозяйственного обеспечения Управления делами ФАС России, Москва, Россия
daria.ss.1208@yandex.ru

ABOUT THE AUTHORS

Sergey A. Perekhod – Lecturer at the Department of Financial Markets and Financial Engineering, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
ORCID: 0000-0002-4606-1226
saperekhod@fa.ru

Anna V. Mkhitaryan – Leading Software Engineer of the Department for Ensuring the Functioning and Development of the Digital Platform «Water Data» of the Sector for the Development of the CPU Water Components, Russian Research Institute for Integrated Use and Protection of Water Resources, Moscow, Russia
a@mkhitaryan147.ru

Daria S. Selifonkina – Leading Expert of the Second Department of Administrative and Economic Support of the Case Management, FAS of Russia, Moscow, Russia
daria.ss.1208@yandex.ru

INTERNATIONAL SANCTIONS AGAINST RUSSIA (2014–2024): ASSESSMENT AND IMPLICATIONS FOR THE FINANCIAL MARKET

In 2024, it has been exactly 10 years since the Russian financial market was under the influence of economic sanctions from the leading countries of the world economy. Despite attempts to destabilize and degrade the Russian market, the shocks from international sanctions have not had a serious destructive effect on it. The purpose of the study is to assess the impact of sanctions restrictions on various segments of the Russian financial market and determine the extent to which sanctions can contribute to its transformation and stable development. Statistical analysis for 2004–2023 showed that international sanctions have a negative impact: volatility in the money and capital markets has increased, the Russian

ruble has devalued, and inflation has surged. At the same time, the sanctions contributed to the sovereignization of the Russian financial market, the growth of which began to be determined by internal sources of financing. The further development of the Russian financial market should be associated with reforms aimed at attracting domestic investment into the economy, unconventional monetary policy and reducing the outflow of private capital, as well as appealing to financial investments from friendly countries.

Keywords: *sanctions, financial marker, bonds, rate, Bank of Russia, exchange rate.*

JEL: G12, G21, G11.

А.М. МАТЕВОСОВА

студент бакалавриата экономического факультета МГУ
имени М.В. Ломоносова, старший лаборант Центра исследований
международной макроэкономики и внешнеэкономических связей
ФГБУН Институт экономики РАН

ВЫСОКОЧАСТОТНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ САНКЦИЙ НА ИНФЛЯЦИОННЫЕ ОЖИДАНИЯ РОССИЙСКОГО НАСЕЛЕНИЯ

В настоящей статье исследуется влияние санкционной обеспокоенности на инфляционные ожидания российского населения в период масштабных санкций 2022–2023 гг. Посредством применения методов текстовой обработки данных постов и комментариев социальной сети были построены индикаторы инфляционных ожиданий и санкционной обеспокоенности с еженедельной частотой, которые затем использовались в эконометрическом моделировании. Посредством оценивания авторегрессионных моделей интегрированного скользящего среднего с обобщенной авторегрессионной условной гетероскедастичностью в остатках и экзогенными регрессорами (ARIMA-X-GARCH-X) предпринята попытка моделирования как непосредственно величины, так и волатильности инфляционных ожиданий населения. Выявлено, что усиление санкционной обеспокоенности при прочих равных ведет к росту инфляционных ожиданий, но не влияет на неопределенность населения относительно инфляционных ожиданий. Несмотря на обнаружение слабых структурных изменений, степень влияния санкционной обеспокоенности на инфляционные ожидания российского населения относительно устойчива в период с марта 2022 по декабрь 2023 г.

Ключевые слова: инфляционные ожидания, санкции, индикатор, авторегрессионная модель интегрированного скользящего среднего (ARIMA), обобщенная модель авторегрессионной условной гетероскедастичности (GARCH).

УДК: 330.43, 330.47, 336.748.12, 339.545, 341.655

EDN: VYHHCE

DOI: 10.52180/2073-6487_2024_4_139_158

Введение

Масштабные санкции, с которыми в последние годы столкнулась Российская Федерация, оказали воздействие на многие сферы ее экономики. Однако Россия своими экономическими результатами доказала, что способна эффективно преодолевать последствия санкцион-

ных ограничений. Существенную роль в этом сыграли меры^{1,2} и программы государственной политики. В условиях, в которых вынужденно оказалась российская экономика, были запущены процессы ее структурной трансформации, пересмотрены некоторые подходы к экономической политике и экономическому суверенитету. Санкционные ограничения подтолкнули к более активному импортозамещению, развитию собственных производств и технологий, что позволило России извлечь из санкций даже некоторую пользу для перспектив развития национальной экономики [8, с. 18]. Сфера внешней торговли продемонстрировала резистентность к сильному санкционному давлению и адаптивность к текущим условиям во многом благодаря эффекту «ловушки большой страны» [10, с. 56]. По обновленным данным Всемирного банка российская экономика еще в 2021 г. стала четвертой экономикой мира по паритету покупательной способности (ППС), обогнав Германию и Японию³, и продолжает успешно удерживать позиции на протяжении последних лет, несмотря на санкционное давление. Спад в 2022 г. составил 1,2%⁴ и фактически оказался значительно меньше первоначальных прогнозов и ожиданий. А рост российской экономики на 3,6% в 2023 г.⁵ и вовсе превзошел среднемировые темпы роста, полностью компенсировав предшествующий спад.

Если в контексте совокупного выпуска российская экономика уверенно перешла к росту, то проблема высокой инфляции все еще остается нерешенной. Инфляция, которая начала разгоняться еще в 2021 г., а в 2022 г. достигла наибольших значений, остается высокой и значительно превышает целевой уровень (см. рис. 1).

Существенное инфляционное давление вынуждает Банк России на протяжении довольно длительного времени поддерживать ключевую ставку на высоком уровне, однако такой подход критикуется за избыточную жесткость и слишком узкое понимание целей стабилизации [6, с. 23–24; 8, с. 159–162]. Это связано с тем, что высокие значения ключевой ставки ограничивают кредитные возможности предприятий и биз-

¹ Меры Правительства по повышению устойчивости экономики и поддержке граждан в условиях санкций: http://government.ru/sanctions_measures/ (дата обращения: 15.06.2024 г.).

² Антисанкционные меры 2022–2024 (специальные экономические меры и меры, направленные на поддержку бизнеса и граждан). Гарант: <https://base.garant.ru/57750630/> (дата обращения: 15.06.2024 г.).

³ Данные Всемирного банка о размере экономик стран мира по ППС: https://www.worldbank.org/en/programs/icp/brief/ICP2021_DataViz_1 (дата обращения: 15.06.2024 г.).

⁴ Росстат: третья оценка ВВП за 2022 год. <https://rosstat.gov.ru/folder/313/document/227269> (дата обращения: 15.06.2024 г.).

⁵ Росстат: вторая оценка ВВП за 2023 год. <https://rosstat.gov.ru/folder/313/document/234206> (дата обращения: 15.06.2024 г.).



Источник: построено автором по: данные Банка России. https://cbr.ru/hd_base/infl/, https://cbr.ru/analytics/dkp/inflationary_expectations/ (дата обращения: 15.06.2024 г.).

Рис. 1. График годовой инфляции и инфляционных ожиданий населения в России за период 2019–2023 гг.

неса, негативно воздействуя на процессы восстановления, роста и трансформации в российской экономике. Инфляционные ожидания, которые, как известно, оказывают значимое влияние на инфляцию [7, с. 14], также остаются высокими на протяжении этого периода (см. рис. 1).

Санкции, как фактор, оказавший существенное влияние на всю российскую экономику, также оказали воздействие и на инфляционные процессы в ней. Они привели к росту цен на часть товаров вследствие ограничений поставок как готовой, так и промежуточной продукции, росту логистических и финансовых барьеров и, как следствие, издержек. С другой стороны, санкции ограничили каналы, связанные со сферой внешней торговли, в результате чего было ослаблено влияние глобальной инфляции на инфляцию в России [2, с. 9]. При этом санкционные ограничения являлись одним из факторов ускорения глобальной инфляции вследствие роста цен на мировых товарных рынках [2, с. 8]. Банк России отмечает, что после февраля 2022 г. санкции, будучи немонетарным фактором, стали существенно влиять на инфляцию в российской экономике [7, с. 106]. Этот немонетарный фактор снизил эффективность трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики и потенциально представлял угрозу дестабилизации инфляционных ожиданий [7, с. 106]. Санкции не только оказали прямое воздействие на

инфляцию, но и увеличили беспокойность населения, а также общую неопределенность в экономике [9, с. 55]. Тем самым, санкционная обеспокоенность потенциально может являться фактором, повышающим инфляционные ожидания населения, что впоследствии также приводит к росту инфляции. Этот вопрос пока еще слабо изучен в экономической литературе, однако в исследовании [5, с. 196] установлено, что после февраля 2022 г. заметно выросла упоминаемость санкций в комментариях, относящихся к тематике инфляционных ожиданий.

Целью настоящего исследования является оценка влияния санкционной обеспокоенности на инфляционные ожидания российского населения в период с марта 2022 г. по декабрь 2023 г. Объектом анализа выступают инфляционные ожидания российского населения.

1. Построение индикаторов инфляционных ожиданий и санкционной обеспокоенности на основе данных социальной сети

Для моделирования влияния санкций на инфляционные ожидания осуществляется построение соответствующих индикаторов инфляционных ожиданий и санкционной обеспокоенности на основе данных постов и комментариев социальной сети ВКонтакте. Подробный алгоритм построения этих индикаторов был описан в работе [5, с. 187–189, с. 197] и базируется на общей методологии построения индикаторов экономических ожиданий [3, с. 55–61; 4, с. 77–78].

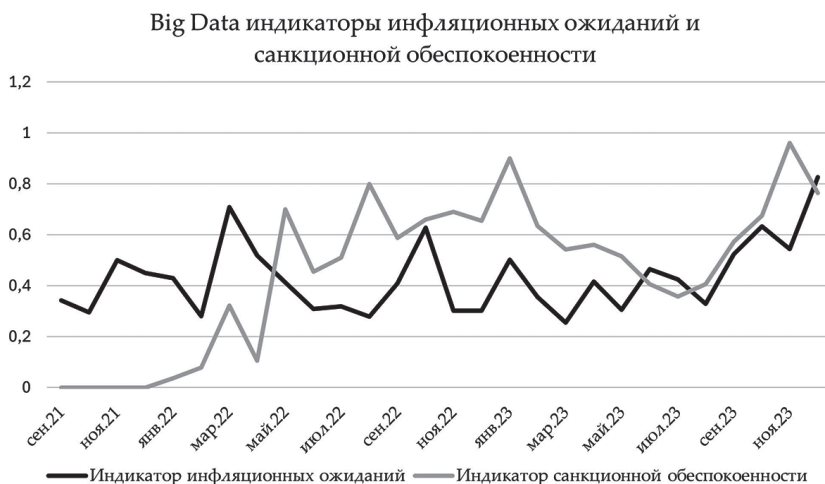
При построении индикаторов в качестве источника текстовых данных использовался набор из 10 официальных страниц СМИ в социальной сети ВКонтакте. В этот набор вошли официальные страницы с открытой возможностью комментирования, публикующие значительный объем новостей экономической тематики, следующих СМИ: Ведомости, Коммерсант, Эксперт, ТАСС, Московский комсомолец, Комсомольская правда, Вести, Life.ru, Известия, Аргументы и факты. Для каждого индикатора автором были собраны соответствующие наборы тематических постов со страниц этих СМИ в социальной сети ВКонтакте. Эти тематические наборы постов формировались по принципу наличия в текстах постов слов с основой «инфляци» для индикатора инфляционных ожиданий или же «санкци» для индикатора санкционной обеспокоенности. Затем к каждому набору тематических постов были собраны комментарии, среди которых с помощью регулярных выражений были выделены тематические. Для индикатора инфляционных ожиданий правилом отбора тематических комментариев являлось упоминание [«инфляц»|«цен»] совместно с [«выс»|«выш»|«рост»|«раст»] [5, с. 189], а для индикатора санкционной обеспокоенности – наличие упоминания в тексте санкций

(«санкц») [5, с. 197]. Каждый индикатор рассчитывался посредством деления числа тематических комментариев на число тематических постов в единицу времени, в данном случае день⁶. Оба индикатора изначально были построены с ежедневной частотой, а затем были агрегированы до более низких частот, рассматриваемых в настоящей работе, (недельной и месячной) посредством усреднения ежедневного индикатора внутри временных промежутков.

Индикаторы инфляционных ожиданий и санкционной обеспокоенности, построенные с ежемесячной частотой за период с сентября 2021 по декабрь 2023 г., приведены на графике (см. рис. 2). В эконометрических моделях будет рассматриваться период санкционной волны 2022–2023 гг. Поэтому в качестве начала периода для построения моделей выбран март 2022 г., когда странами коллективного Запада были введены первые несколько пакетов беспрецедентных антироссийских санкций новой волны. На графике же для сопоставимости также отражена динамика обоих индикаторов за полгода до наступления беспрецедентной волны санкций 2022–2023 гг. Стоит отметить, что в этот полугодовой период с сентября 2021 по февраль 2022 г. инфляционные ожидания уже были повышены. На фоне выхода из кризиса, вызванного пандемией COVID-19, начали проявляться последствия, связанные со смягчением экономической политики, характерным для многих стран в кризисный период. Вследствие этого уже в 2021 г. начала разгоняться инфляция, а вместе с ней инфляционные ожидания, в том числе и в российской экономике.

Как видно из графика индикатора инфляционных ожиданий (см. рис. 2), наблюдаются три основных периода наибольшего роста их интенсивности: март–апрель и сентябрь–октябрь 2022 г., а также последний квартал 2023 г. При этом на инфляционные ожидания оказывали влияние не только темпы наблюдаемой инфляции, но и другие факторы, с которыми население связывало рост цен. Значительное усиление инфляционных ожиданий, произошедшее в марте–апреле 2022 г., было связано с резким ослаблением курса рубля и возросшей неопределенностью [7, с. 114]. В дальнейшем на период с сентября по октябрь 2022 г. пришелся новый виток роста неопределенности, который также отразился в инфляционных ожиданиях [7, с. 114]. Повышение инфляционных ожиданий в четвертом квартале 2023 г. являлось прежде всего реакцией на возросшие инфляционные риски и ценовую конъюнктуру в целом [1, с. 23].

⁶ Написанный код для сбора данных и построения индикаторов вместе с собранными данными и расчетами опубликованы в репозитории: <https://github.com/AMatevosova/Modeling-the-impact-of-sanctions-on-inflation-expectations> (дата обращения: 16.08.2024 г.)



Источник: расчеты автора на Python по собранным из ВКонтакте данным.

Рис. 2. Индикаторы инфляционных ожиданий и санкционной обеспокоенности с ежемесячной частотой, построенные на основе данных социальной сети за период с сентября 2021 по декабрь 2023 г.

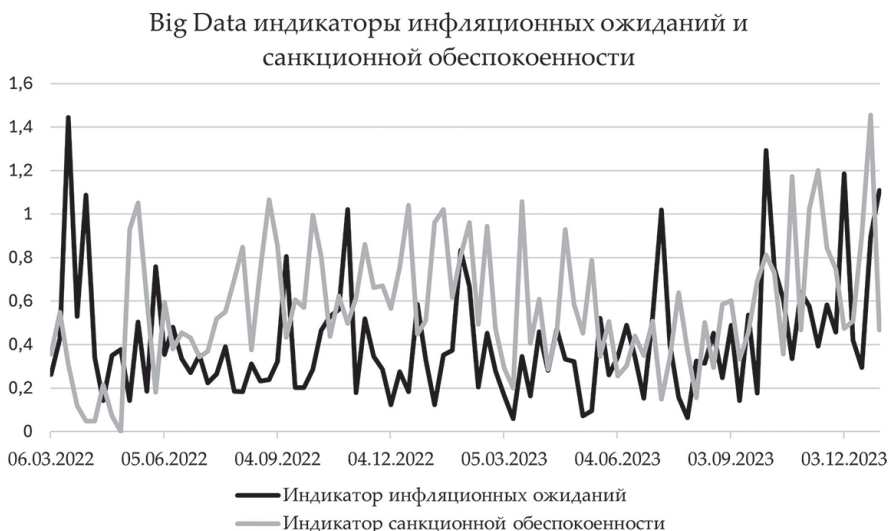
С марта 2022 г. санкционная обеспокоенность населения начала стремительно расти в результате введения беспрецедентных по своему масштабу антироссийских санкций новой волны (см. рис. 2). Предполагается, что новости о санкциях вызывали обеспокоенность населения, а также опасения по поводу исчезновения некоторых товаров и будущего роста цен, что отражалось в инфляционных ожиданиях. Данная гипотеза будет проверена в следующих параграфах в ходе эконометрического моделирования инфляционных ожиданий. Помимо фактора санкционной обеспокоенности в модели также будут добавлены в качестве объясняющих переменных валютный курс и инфляция за предшествующий период.

2. Данные и выбор модели

Моделирование влияния санкций на инфляционные ожидания российского населения будет производиться посредством построения эконометрических моделей с использованием рассчитанных индикаторов инфляционных ожиданий и санкционной обеспокоенности. Упоминание санкций в новостях формирует санкционную обеспокоенность и предположительно сказывается на инфляционных ожиданиях населения. Сам процесс формирования и переноса санкционной обеспокоенности в инфляционные ожидания занимает некоторое время, но при этом происходит достаточно быстро. В случае использования ежемесячных данных существует риск возникновения проблемы

наложения различных эффектов в столь динамичный и наполненный событиями период 2022–2023 гг. Поэтому ежемесячная частота данных для такого исследования является слишком низкой, так как не позволяет уловить и разделить все эффекты, корректно выделив влияние санкционной обеспокоенности на инфляционные ожидания населения. Кроме того, ежемесячные данные не позволяют собрать достаточное для оценивания количество наблюдений. Поэтому имеет смысл использовать данные более высокой частоты: ежедневной или еженедельной.

На инфляционные ожидания населения также влияет наблюдаемая в предшествующий период динамика цен на товары потребительской корзины. Росстат еженедельно публикует данные об оценке индекса потребительских цен⁷. Наличие еженедельных данных по индексу потребительских цен в совокупности с не слишком частым пересмотром инфляционных ожиданий населением в рамках одной недели говорит в пользу использования еженедельных, а не ежедневных данных при моделировании. Таким образом, в настоящем исследовании при построении эконометрических моделей будут использоваться еженедельные данные за период с 28 февраля 2022 г. по 31 декабря 2023 г., включая также частично данные за февраль 2022 г. для регрессоров, взятых с лагом (см. рис. 3).



Источник: расчеты автора на Python по собранным из ВКонтакте данным.

Рис. 3. Индикаторы инфляционных ожиданий и санкционной обеспокоенности с еженедельной частотой за период с 28 февраля 2022 по декабрь 2023 г.

⁷ По данным Росстата https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/38_09-03-2022.htm (дата обращения: 18.06.2024 г.).

С целью построения модели на еженедельных данных индикаторы инфляционных ожиданий и санкционной обеспокоенности, первоначально рассчитанные с ежедневной частотой, были агрегированы до еженедельного уровня посредством усреднения значений внутри одной недели. В ходе понижения частоты этих индикаторов использовалась календарная неделя (с понедельника по воскресенье). Стоит отметить, что данные по недельному индексу потребительских цен, который также планируется использовать в моделях, часто публикуются Росстатом за немного другие периоды. Так, в случае добавления в модель недельного индекса потребительских цен (ИПЦ) с лагом 1, этот регрессор демонстрирует инфляцию за период, отдаленный от настоящего не в точности на 7 дней. Обычно этот промежуток составляет 6–9 дней, а иногда, в случае праздников, может достигать 12 дней в силу специфики расчетных периодов недельного ИПЦ. В моделях будет использоваться значение $\text{ИПЦ}\% - 100$ за предыдущую расчетную неделю. Помимо инфляции за предшествующий период на инфляционные ожидания может также влиять валютный курс. Для учета этого фактора в некоторые модели будет добавлен курс доллара США. Выбор этой валюты обусловлен тем, что в рассматриваемый период доллар и евро являлись основными валютами, за курсом которых следило население. При этом восприятие валютного курса населением связано скорее с его абсолютным значением, а не относительным или абсолютным приростом. Поэтому в качестве регрессора в дальнейшем используется официальный курс доллара США к рублю на конец предшествующей недели, установленный Банком России⁸.

Заметим, что санкционная обеспокоенность потенциально может влиять как на величину инфляционных ожиданий населения, так и на их волатильность, характеризующую неопределенность населения относительно инфляционных ожиданий. Поэтому в данном случае представляется целесообразным использование авторегрессионных моделей интегрированного скользящего среднего с обобщенной авторегрессионной условной гетероскедастичностью в остатках и экзогенными регрессорами (далее – ARIMA-X-GARCH-X модели) для одновременного моделирования условного среднего и условной дисперсии (волатильности) индикатора инфляционных ожиданий. Так как рассматриваемые временные ряды могут обладать меняющейся во времени волатильностью, то для их моделирования хорошо подходят подобные модели из сферы финансовой эконометрики. В отличие от стандартных регрессионных моделей, комбинация ARIMA-GARCH моделей с добавлением экзогенных регрессоров позволяет

⁸ По данным Банка России: https://cbr.ru/currency_base/daily/?UniDbQuery.Posted=True&UniDbQuery.To=06.03.2022 (дата обращения: 18.06.2024 г.)

одновременно моделировать величину инфляционных ожиданий и их волатильность, учитывая возможные изменения в ней. При этом еженедельная частота данных является подходящей для применения ARIMA-X-GARCH-X моделей, которые преимущественно строятся на данных высокой частотности: внутрисдневных, ежедневных или еженедельных. Стоит отметить, что ARIMA-GARCH модели обычно не применяются для моделирования инфляционных ожиданий населения, что связано с низкой частотностью используемых официальных данных по инфляционным ожиданиям населения, измеряемым на основе социологических опросов. Поэтому в данном случае реализуются преимущества методов оценки инфляционных ожиданий на основе больших данных сети Интернет. Эти методы обладают свойством высокочастотности и позволяют измерять инфляционные ожидания чаще одного раза в месяц. Использование индикатора инфляционных ожиданий, рассчитанного на основе текстовых данных постов и комментариев социальной сети, делает возможным построение подобных моделей финансовой эконометрики для инфляционных ожиданий. При этом в рамках моделирования инфляции ARIMA-GARCH модели применяются довольно часто, а сама ARCH-модель впервые была предложена в ходе моделирования волатильности инфляции [12].

ARIMA-X-GARCH-X фактически соединяет два типа моделей: для условного среднего (ARIMA-X) и для условной дисперсии (GARCH-X). При этом в обе модели добавляются экзогенные регрессоры (X), в качестве которых используются значения индикатора санкционной обеспокоенности, индекса потребительских цен и валютного курса за предшествующую неделю. Условное среднее временного ряда инфляционных ожиданий в таком случае описывается моделью авторегрессионного интегрированного скользящего среднего ARIMA (p, d, q) с добавлением экзогенных регрессоров, где порядок интегрированности равен нулю ($d=0$) (1). Для описания волатильности инфляционных ожиданий используется обобщенная модель авторегрессионной условной гетероскедастичности, впервые предложенная в работе [11] GARCH (Q, P), с добавлением экзогенных регрессоров (2).

$$\begin{aligned} \Pi E_t = & \mu + \sum_{i=1}^p \phi_i \Pi E_{t-i} + \sum_{i=1}^q \theta_i \sigma_{t-i} \varepsilon_{t-i} + \sigma_t \varepsilon_t + \\ & + \sum_{i=1}^{k_1} \phi_i^{(sanctions)} sanctions_ind_{t-i} + \sum_{i=1}^{k_2} \phi_i^{(CPI)} CPI_{t-i} + \sum_{i=1}^{k_3} \phi_i^{(E)} E_{t-i}. \end{aligned} \quad (1)$$

$$\begin{aligned} \sigma_t^2 = & \omega + \sum_{i=1}^Q \alpha_i \sigma_{t-i}^2 \varepsilon_{t-i}^2 + \sum_{i=1}^P \beta_i \sigma_{t-i}^2 + \\ & + \sum_{i=1}^{K_1} \beta_i^{(sanctions)} sanctions_ind_{t-i} + \sum_{i=1}^{K_2} \beta_i^{(CPI)} CPI_{t-i} + \sum_{i=1}^{K_3} \beta_i^{(E)} E_{t-i}. \end{aligned} \quad (2)$$

Здесь σ_t^2 – условная дисперсия, ε_t является белым шумом. Параметры p и q обозначают порядок авторегрессии и порядок скользящего среднего в модели ARIMA соответственно. А параметры Q и P характеризуют порядок ARCH-слагаемых ($u^2 = \sigma^2 \varepsilon^2$) и порядок GARCH-слагаемых (σ^2) соответственно в модели для условной дисперсии.

Зависимая переменная IE – индикатор инфляционных ожиданий. В модель включаются некоторые лаги следующих экзогенных регрессоров: *sanctions_ind* – индикатор санкционной обеспокоенности, *CPI* – недельная инфляция на товары потребительской корзины (ИПЦ%/100), E – официальный курс доллара США к рублю (руб./\$).

3. Результаты эконометрического моделирования

Выбор порядка ARIMA- X -GARCH- X модели осуществлялся на основе информационных критериев, тестов на спецификацию и значимости оценок коэффициентов в моделях с различными порядками и экзогенными регрессорами. Ниже приведено подробное обоснование выбора моделей и представлена их содержательная характеристика.

Изначально в оцениваемые модели не включалась переменная валютного курса. По информационным критериям среди всех таких моделей наилучшей является представленная в табл. 1 модель 2. Моделью условного среднего в данном случае является ARIMA (0,0,0) с двумя экзогенными регрессорами (инфляцией и санкционной обеспокоенностью за предшествующую неделю). То есть фактически условное среднее в ней описывается исключительно экзогенными регрессорами. В табл. 1 также приведена модель 1, у которой условное среднее описывается моделью ARMA (1,1) с экзогенными регрессорами. Несмотря на то, что значения информационных критериев лучше у моделей для среднего, включающих только экзогенные регрессоры (см. табл. 2), коэффициенты ϕ_1 и θ_1 в модели 1 демонстрируют значимость, поэтому она также была приведена в итоговой таблице. Эта модель учитывает не только влияние экзогенных регрессоров таких, как значение инфляции и санкционной обеспокоенности за прошлую неделю. Она также включает предыдущую непрогнозируемую случайную компоненту и учитывает возможный авторегрессионный характер инфляционных ожиданий, поэтому ее рассмотрение представляется целесообразным и с содержательной точки зрения. Также была рассмотрена модель 3, которая отличается от модели 2 добавлением переменной валютного курса.

В результате моделирования условного среднего коэффициенты при экзогенных регрессорах оказались значимыми, а их направленность в целом согласуется с экономической логикой и возможными

Таблица 1

Результаты оценивания параметров эконометрических моделей для индикатора инфляционных ожиданий, построенного с еженедельной частотой

	1		2		3	
	оценки	p-value	оценки	p-value	оценки	p-value
Модель условного среднего	ARIMA(1,0,1)-X		ARIMA(0,0,0)-X		ARIMA(0,0,0)-X	
μ	0,209*** (0,056)	0,0002	0,212*** (0,043)	0,000	-0,079 (0,155)	0,612
ϕ_1	-0,859*** (0,317)	0,0068				
θ_1	0,801** (0,399)	0,045				
$\phi_1^{(\text{sanctions})}$	0,277*** (0,098)	0,0049	0,274*** (0,080)	0,0006	0,265*** (0,075)	0,0004
$\phi_1^{(\text{CPI})}$	0,266*** (0,057)	0,0000	0,262*** (0,043)	0,000	0,161*** (0,052)	0,0019
$\phi_1^{(E)}$					0,004** (0,002)	0,0235
Модель условной дисперсии	GARCH(0,1)-X		GARCH(0,1)-X		GARCH(0,1)-X	
ω	0,0001 (0,033)	0,997	0,0001*** (0,00002)	0,000	0,000 (0,000004)	1,000
β_1	0,999*** (0,059)	0,000	0,999*** (0,0025)	0,000	0,1135 (0,746)	0,879
$\beta_1^{(\text{sanctions})}$	0,000 (0,059)	1,000				
$\beta_1^{(\text{CPI})}$	0,000 (0,022)	1,000				
$\beta_1^{(E)}$					0,0007 (0,0007)	0,3295
Распределение	нормальное		нормальное		нормальное	

Примечания: *** – значимость на 1%-ном уровне, ** – значимость на 5%-ном уровне, * – значимость на 10%-ном уровне.

Источник: расчеты автора в R на основе данных Росстата и построенных по данным ВКонтакте индикаторов.

объяснениями. При этом оценки получились схожими для моделей 1 и 2, что демонстрирует устойчивость относительно изменений в спецификации модели (см. табл. 1). Можно видеть, что коэффициент при регрессоре CPI_{t-1} значим и положителен. Это означает, что разгон инфляции на товары из потребительской корзины в предшествую-

**Логарифм правдоподобия и информационные критерии
для построенных моделей**

Показатели	1	2	3
Информационный критерий Акаике (AIC)	0,220	0,149	0,087
Байесовский информационный критерий (BIC)	0,461	0,283	0,274
Информационный критерий Ханнана-Куинна (HQIC)	0,317	0,203	0,163
Логарифм функции правдоподобия (logL)	-1,574	-2,172	2,823

Источник: расчеты автора в R (язык программирования для статистического анализа данных).

щую неделю при прочих равных увеличивает текущие инфляционные ожидания населения. Оценки коэффициента при переменной санкционной обеспокоенности схожи как для моделей 1 и 2, так и для модели 3 с добавлением валютного курса, что также подтверждает устойчивость полученных результатов. Коэффициент при регрессоре $sanations_ind_{t-1}$ во всех трех моделях значим и положителен, а также схож по своей величине. Тем самым, увеличение санкционной обеспокоенности в предшествующую неделю при прочих равных ведет к росту текущих инфляционных ожиданий населения.

В рамках моделирования волатильности изначально для GARCH был выбран порядок (0,1), который означает, что условная дисперсия зависит от своего значения в прошлый период. Выбор такого порядка был обусловлен тем, что коэффициенты α_i в оцениваемых моделях других порядков демонстрировали незначимость. То есть в данном случае не была выявлена зависимость волатильности инфляционных ожиданий от квадратов предыдущих значений шума. Но коэффициент β_1 , являясь значимым, говорит о наличии зависимости текущей волатильности инфляционных ожиданий от волатильности прошлого периода. Коэффициенты при экзогенных регрессорах санкционной обеспокоенности и ИПЦ в моделях условной дисперсии являются незначимыми. Поэтому можно сделать вывод, что индекс потребительских цен и санкционная обеспокоенность за предыдущий период не оказывают значимого влияния на волатильность инфляционных ожиданий. В связи с незначимостью полученных оценок коэффициентов при экзогенных регрессорах в различных моделях для условной дисперсии, и в том числе в модели 1, было решено не включать экзогенные регрессоры в модель для условной дисперсии 2, что также немного улучшило ее качество.

В процессе моделирования была добавлена экзогенная переменная валютного курса и рассмотрены различные вариации модели с ней. При построении моделей на основе $ARIMA(1,0,1)$ - $GARCH(0,1)$ с добавлением валютного курса в качестве одного из экзогенных регрессоров для моделей условного среднего и дисперсии нулевая гипотеза теста на смещение для размера отрицательных шоков (Negative Size Bias) отвергается, что указывает на возможное наличие проблем в спецификации. Но в таком случае коэффициент при переменной валютного курса в модели для волатильности инфляционных ожиданий оказывается значимым и положительным. Из этого можно сделать вывод, что ослабление курса рубля приводит к росту неопределенности инфляционных ожиданий населения. Однако в такой модели помимо возникновения проблемы с отвержением нулевой гипотезы в тесте на смещение для размера отрицательных шоков резко возросло значение статистики теста Найблома на стабильность параметров модели в целом, что говорит о нестабильности параметров во времени. В случае же построения модели, у которой условное среднее определяется только экзогенными регрессорами и константой, а условная дисперсия – моделью $GARCH(0,1)$ и тремя указанными в таблице экзогенными регрессорами, недостатки модели и выводы из нее аналогичны описанным выше. При исключении из модели для условной дисперсии незначимых регрессоров: переменной санкционной обеспокоенности и ИПЦ тесты на смещение для шоков дают удовлетворительный результат, не отвергая нулевые гипотезы, а статистика теста Найблома для модели в целом вновь становится ниже. Результаты оценивания такой модели приведены в таблицах под № 3. Для модели 3 исчезает значимость переменной валютного курса в модели волатильности инфляционных ожиданий, однако валютный курс продолжает оказывать значимое влияние на величину инфляционных ожиданий. Так, в модели условного среднего коэффициент при переменной валютного курса значим и положителен, что означает повышение инфляционных ожиданий населения на фоне ослабления рубля и согласуется с экономической логикой.

Все три модели, представленные в табл. 1, успешно прошли тесты на спецификацию (см. Приложение). Результаты взвешенных тестов Льюнга-Бокса для стандартизированных остатков и их квадратов, а также взвешенного теста множителей Лагранжа на авторегрессионную условную гетероскедастичность ($ARCH$ - LM) говорят об отсутствии автокорреляции в остатках и квадратах остатков, так как не отвергают соответствующие нулевые гипотезы (см. табл. 3 Приложения). Тесты на смещение для шоков не отвергают нулевые гипотезы и подтверждают корректность выбора спецификации моделей для условной дисперсии (см. табл. 4 Приложения). Скорректированный тест Пир-

сона на соответствие эмпирического и теоретического распределения стандартизированных остатков, в качестве которого в данных моделях использовалось нормальное распределение, не отвергает нулевую гипотезу (см. табл. 5 Приложения). Данный результат говорит о целесообразности предположения о нормальности распределения остатков в рамках моделирования.

Также для всех указанных моделей были проведены тесты Найблума на стабильность параметров, проверяющие наличие структурных сдвигов (см. табл. 6 и 7 Приложения). Для моделей в целом нулевые гипотезы об отсутствии структурных сдвигов были отвергнуты, однако индивидуальные тесты для параметров моделей продемонстрировали их стабильность во времени. Для большей части переменных нулевая гипотеза о стабильности коэффициента при них не отвергается даже на уровне значимости 10%. Однако исходя из значений индивидуальной статистики, нулевая гипотеза для коэффициента при переменной санкционной обеспокоенности в моделях 1 и 2 отвергается на уровне значимости 5%, но не отвергается на 1%-м уровне. То есть влияние санкционной обеспокоенности на инфляционные ожидания российского населения в период с марта 2022 по декабрь 2023 г. носило слегка неоднородный характер. Возможно, именно переменная санкционной обеспокоенности внесла наибольший вклад в нестабильность модели инфляционных ожиданий во времени в целом. Полученный результат можно объяснить произошедшими со временем изменениями в восприятии российским населением санкций и их последствий. Первоначально новости о вводимых странами коллективного Запада санкциях вызывали обеспокоенность населения в связи с возможным исчезновением некоторых товаров и ростом цен. Из-за этого первое время местами наблюдался ажиотажный спрос, а инфляционные ожидания росли. Однако впоследствии наблюдаемые позитивные тенденции, связанные с адаптацией российской экономики к санкционному давлению, могли привести к изменениям в интенсивности переноса санкционной обеспокоенности в инфляционную. Описанная логика может являться одним из возможных объяснений наблюдающихся небольших сдвигов в характере влияния фактора санкционной обеспокоенности на инфляционные ожидания в исследуемый период. Однако на уровне значимости 1% тест Найблума для моделей 1 и 2 не выявил значимых структурных сдвигов в коэффициенте для санкционной обеспокоенности. А в случае третьей модели коэффициент при переменной санкционной обеспокоенности является стабильным даже на уровне 10%. Из этого можно сделать вывод о том, что изменение степени и характера влияния фактора санкционной обеспокоенности на

инфляционные ожидания российского населения в период с марта 2022 г. по декабрь 2023 г. было слабым.

Заключение

Таким образом, в рамках настоящего исследования был рассмотрен вопрос влияния санкционной обеспокоенности на инфляционные ожидания российского населения в период беспрецедентных по своему масштабу санкций, с марта 2022 по декабрь 2023 г. Для одновременного моделирования влияния санкционной обеспокоенности на величину инфляционных ожиданий и их волатильность были выбраны модели класса ARIMA-X-GARCH-X. В этих моделях использовались индикаторы инфляционных ожиданий и санкционной обеспокоенности, построенные автором с использованием методов текстовой обработки собранных данных о постах и комментариях социальной сети ВКонтакте. По результатам моделирования можно выделить несколько основных результатов характерных для периода беспрецедентного санкционного давления на российскую экономику. Так, усиление санкционной обеспокоенности значимо влияет на инфляционные ожидания российского населения, повышая их. Сама степень влияния санкционной обеспокоенности относительно стабильна во времени, хотя выявлено наличие слабых структурных изменений. Влияние же санкционной обеспокоенности на неопределенность населения относительно инфляционных ожиданий не было выявлено. Найденные зависимости могут помочь в рамках прогнозирования инфляционных ожиданий и инфляции в российской экономике. А сформулированные выводы представляются актуальными в рамках составления комплекса мер, направленных на уменьшение и закоривание инфляционных ожиданий с целью снижения и приведения инфляции к целевому уровню.

Приложение

Таблица 3

Результаты взвешенных тестов Льюнга-Бокса (Weighted Ljung-Box Tests) для стандартизованных остатков и их квадратов, а также взвешенного теста множителей Лагранжа на авторегрессионную условную гетероскедастичность (Weighted ARCH-LM Tests)

	1		2	3
	p-value		p-value	p-value
Взвешенный тест Льюнга-Бокса для стандартизованных остатков (Weighted Ljung-Box Test on Standardized Residuals)				
Lag[1]	0,665	Lag[1]	0,809	0,898
Lag[2*(p+q)+(p+q)-1][5]	1,000	Lag[2*(p+q)+(p+q)-1][2]	0,783	0,912
Lag[4*(p+q)+(p+q)-1][9]	0,999	Lag[4*(p+q)+(p+q)-1][5]	0,681	0,798
Взвешенный тест Льюнга-Бокса для квадратов стандартизованных остатков (Weighted Ljung-Box Test on Standardized Squared Residuals)				
Lag[1]	0,899	Lag[1]	0,943	0,683
Lag[2*(p+q)+(p+q)-1][2]	0,871	Lag[2*(p+q)+(p+q)-1][2]	0,957	0,795
Lag[4*(p+q)+(p+q)-1][5]	0,947	Lag[4*(p+q)+(p+q)-1][5]	0,951	0,702
Взвешенный тест множителей Лагранжа на авторегрессионную условную гетероскедастичность (Weighted ARCH LM Test)				
ARCH Lag[2]	0,583	ARCH Lag[2]	0,771	0,611
ARCH Lag[4]	0,854	ARCH Lag[4]	0,886	0,559
ARCH Lag[6]	0,891	ARCH Lag[6]	0,873	0,567

Источник: расчеты автора в R.

Таблица 4

Результаты тестов на смещение для шоков

Тесты на смещение для шоков			
модели	1	2	3
Тест на смещение для шоков разного знака (Sign Bias Test)	0,480	0,980	0,413
Тест на смещение для размера отрицательных шоков (Negative Size Bias Test)	0,810	0,318	0,158
Тест на смещение для размера положительных шоков (Positive Size Bias Test)	0,602	0,852	0,725
Совместный тест (Joint Effect)	0,716	0,622	0,528

Источник: расчеты автора в R.

Таблица 5

**Скорректированный тест согласия Пирсона
(Adjusted Pearson Goodness-of-Fit Tests)**

Скорректированный тест согласия Пирсона (Adjusted Pearson Goodness-of-Fit Test)			
модели	1	2	3
группа	p-value(g-1)		
20	0,007	0,128	0,060
30	0,016	0,114	0,048
40	0,029	0,035	0,215
50	0,151	0,151	0,151

Источник: расчеты автора в R.

Таблица 6

**Результаты теста постоянства параметров Найблома
(Nyblom stability tests)**

Тест постоянства параметров Найблома (Nyblom stability test)			
модели	1	2	3
Совместная статистика	4,131	2,337	2,557
Индивидуальные статистики для моделей условного среднего			
μ	0,387	0,362	0,122
ϕ_1	0,187		
θ_1	0,202		
$\phi_1^{(\text{sanctions})}$	0,524	0,509	0,155
$\phi_1^{(\text{CPI})}$	0,052	0,050	0,026
$\phi_1^{(E)}$			0,119
Индивидуальные статистики для моделей условной дисперсии			
ω	0,150	0,136	0,207
β_1	0,143	0,131	0,106
$\beta_1^{(\text{sanctions})}$	0,118		
$\beta_1^{(\text{CPI})}$	0,384		
$\beta_1^{(E)}$			0,105

Источник: расчеты автора в R.

Асимптотические критические значения для теста постоянства параметров Найблома

Модели	1			2			3		
	10	5	1	10	5	1	10	5	1
Асимптотические критические значения, %	10	5	1	10	5	1	10	5	1
Совместная статистика	2,1	2,32	2,82	1,28	1,47	1,88	1,69	1,9	2,35
Индивидуальная статистика	0,35	0,47	0,75	0,35	0,47	0,75	0,35	0,47	0,75

Источник: расчеты автора в R.

ЛИТЕРАТУРА

1. Годовой отчет Банка России за 2023 год. Центральный банк Российской Федерации, 2023.
2. Головин М.Ю. Денежно-кредитная политика России: реакция на новые внешние вызовы // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2023. № 1. С. 7–20. EDN: BOEIAN. DOI: 10.52180/2073-6487_2023_1_7_20.
3. Голощапова И.О. Разработка методики построения высокочастотных индикаторов экономических ожиданий населения на основе больших данных (на примере инфляционных ожиданий) // Автореф. дисс. на соиск. канд. экон. наук. М., 2018.
4. Голощапова И.О., Андреев М.Л. Оценка инфляционных ожиданий российского населения методами машинного обучения // Вопросы экономики. 2017. №6. С. 71–93. DOI: 10.32609/0042-8736-2017-6-71-93
5. Матевосова А.М. Исследование инфляционных ожиданий российского населения в условиях санкций на основе больших данных // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2023. № 5. С. 181–200. EDN: ZBJKRC. DOI: 10.52180/2073-6487_2023_5_181_200.
6. Медведев И.Д., Солнцев О.Г. Денежно-кредитная политика Банка России в условиях структурной трансформации экономики // Научные труды. Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. 2023. № 2. С. 6–28. DOI: 10.47711/2076-3182-2023-2-6-28.
7. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2023 год и период 2024 и 2025 годов. Центральный банк Российской Федерации, 2022.
8. Россия 2035: к новому качеству национальной экономики. Научный доклад / Под ред. чл.-корр. РАН А.А. Широва. Научный доклад ИНП РАН. М.: Артис Принт, 2024. DOI: 10.47711/sr1-2024.
9. Смородинская Н.В., Катухов Д.Д. Россия в условиях санкций: пределы адаптации // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2022. № 6. С. 52–67. DOI: 10.52180/2073-6487_2022_6_52_67.
10. Ушкалова Д.И. Внешняя торговля России: предварительные итоги второго года противостояния санкционному давлению // Вестник Института экономики

Российской академии наук. 2023. № 6. С. 43–60. EDN: DVZHYYT.

DOI: 10.52180/2073-6487_2023_6_43_60.

11. *Bollerslev*. Generalized autoregressive conditional heteroskedasticity // Journal of Econometrics. 1986. Vol. 31. Pp. 307–327.
12. *Engle*. R. Autoregressive conditional heteroscedasticity with estimates of the variance of United Kingdom inflation // Econometrica. 1982. Vol. 50. №. 4. Pp. 987–1007.

REFERENCES

1. The Annual report of the Bank of Russia for 2023. The Central Bank of the Russian Federation, 2023. (In Russ.).
2. *Golovnin M.Y.* Monetary policy in Russia: reaction to new external challenges // Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences. 2023. No. 1. С. 7–20. EDN: BOEIAH. DOI: 10.52180/2073-6487_2023_1_7_20. (In Russ.).
3. *Goloshchapova I.O.* Development of a methodology for constructing high-frequency indicators of economic expectations of the population based on big data (on the example of inflation expectations) // Autoref. diss. candidate of Economic Sciences. Moscow, 2018. (In Russ.).
4. *Goloshchapova I., Andreev M.* Measuring inflation expectations of the Russian population with the help of machine learning // Voprosy Ekonomiki. 2017. No. 6. Pp. 71–93. DOI: 10.32609/0042-8736-2017-6-71-93 (In Russ.).
5. *Matevosova A.M.* Russians' inflation expectations under sanctions: big data research // Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences. 2023. No. 5. P. 181–200. EDN: ZBJKRC. DOI: 10.52180/2073-6487_2023_5_181_200. (In Russ.).
6. *Medvedev I.D., Solntsev O.G.* Monetary Policy of the Bank of Russia in the Conditions of Structural Transformation of the Economy // Scientific works: Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences. 2023. No. 2. P. 6–28. DOI: 10.47711/2076-3182-2023-2-6-28. (In Russ.).
7. The main directions of the unified state monetary policy for 2023 and the period 2024 and 2025. The Central Bank of the Russian Federation, 2022. (In Russ.).
8. Russia 2035: Toward a New Quality of National Economy. Scientific report / ed. corresponding member of the Russian Academy of Sciences A.A. Shirov. Scientific Report. Institute of Economic Forecasting RAS. M.: Artique Print, 2024. DOI: 10.47711/sr1-2024. (In Russ.).
9. *Smorodinskaya N.V., Katukov D.D.* Russia under sanctions: limits of adaptation // Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences. 2022. No. 6. С. 52–67. DOI: 10.52180/2073-6487_2022_6_52_67. (In Russ.).
10. *Ushkalova D.I.* Russia's foreign trade: preliminary results of the second year of counteraction to sanctions pressure // Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences. 2023. No. 6. P. 43–60. EDN: DVZHYYT. DOI: 10.52180/2073-6487_2023_6_43_60. (In Russ.).
11. *Bollerslev*. Generalized autoregressive conditional heteroskedasticity // Journal of Econometrics. 1986. Vol. 31. Pp. 307–327.
12. *Engle*. R. Autoregressive conditional heteroscedasticity with estimates of the variance of United Kingdom inflation // Econometrica. 1982. Vol. 50. No.. 4. Pp. 987–1007.

Дата поступления рукописи: 22.07.2024 г.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРЕ

Матевосова Анастасия Михайловна – студент бакалавриата экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова, старший лаборант Центра исследований международной макроэкономики и внешнеэкономических связей ФГБУН Институт экономики РАН, Москва, Россия
ORCID: 0009-0004-7490-5248
nastya.m.2003@yandex.ru

ABOUT THE AUTHOR

Anastasia M. Matevosova – student of the Faculty of Economics of Moscow State University, Senior Laboratory Assistant at the Center for International Macroeconomics Research and Foreign Economic Relations, Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
ORCID: 0009-0004-7490-5248
nastya.m.2003@yandex.ru

HIGH-FREQUENCY MODELING OF THE IMPACT OF SANCTIONS ON INFLATION EXPECTATIONS OF THE RUSSIAN POPULATION

This article examines the impact of sanctions concerns on the inflation expectations of the Russian population during the period of large-scale sanctions in 2022–2023. Using the methods of text processing of data from posts and comments on the social network, indicators of inflation expectations and sanctions concern were built with a weekly frequency and then used in econometric modeling. By evaluating autoregressive models of the integrated moving average with generalized autoregressive conditional heteroscedasticity in residuals and exogenous regressors (ARIMA-X-GARCH-X), an attempt has been made to model both the value and volatility of inflation expectations. As a result, it was revealed that increased sanctions concern, other things being equal, leads to an increase in inflation expectations, but does not affect the uncertainty of the population regarding inflation expectations. Despite the detection of weak structural changes, the degree of impact of sanctions concern on the inflation expectations of the Russian population is relatively stable in the period from March 2022 to December 2023.

Keywords: *inflation expectations, sanctions, indicator, AutoRegressive Integrated Moving Average (ARIMA), Generalized AutoRegressive Conditional Heteroskedasticity (GARCH).*

JEL: C22, C55, C58, C82, D84, E31, F51.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

В.С. МИНЧИЧОВА

кандидат экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник
Института гуманитарных технологий и социального инжиниринга
ФСНиМК, доцент Кафедры международного бизнеса ФМЭО ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

М.П. ПЕТРИЧЕНКО

доктор экономических наук, главный научный сотрудник
Института гуманитарных технологий и социального инжиниринга
ФСНиМК ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»

ИНСТРУМЕНТЫ И ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ ИНКЛЮЗИИ В СТРАНАХ БРИКС¹

В статье представлены результаты анализа действующих в 2020-х гг. подходов к обеспечению финансовой грамотности и финансовой инклюзии и инструменты ее реализации в пяти «старых» странах БРИКС. Определен фокус усилий таких государств, как Бразилия, Китай, Индия на финансовой инклюзии, в то время как для Южно-Африканской Республики первичны базовые финансовые навыки населения для функционирования финансовых рынков и рынка капитала, Россия же заявляет своей целью не столько привитие навыков обоснованного финансового поведения, сколько формирование финансовой культуры всех граждан. Определены ключевые целевые группы населения для финансового просвещения, среди которых важное место занимают женщины-предприниматели в Индии и Южно-Африканской Республике, предприниматели в России, школьники в Китае. Выделены важнейшие инструменты повышения финансовой грамотности для каждой из рассмотренных стран БРИКС.

Ключевые слова: *финансовая грамотность, финансовая инклюзия, финансово грамотное поведение, финансовые рынки, БРИКС, экономическая политика, межстрановое сотрудничество.*

УДК: 336.1, 339.97

EDN: XRTKXY

DOI: 10.52180/2073-6487_2024_4_159_174

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финуниверситету по ПНИР ПИ-26 «Эффективные инструменты формирования финансово грамотного поведения населения в условиях санкционного давления», тема № 1023032900099-4-5.4.1.

Введение

Повышение финансовой грамотности населения является одной из обязательных функций государственных институтов как в развитых, так и в развивающихся экономиках. Чаще всего вопросами финансовой инклюзии и финансовой грамотности занимаются такие регуляторы государств, как центральные банки, иногда министерства финансов, но также к этой деятельности присоединяются образовательные учреждения, компании в рамках собственной деятельности по ESG-повестке («окружающая среда, общество, управление»). Важную роль в привлечении внимания к вопросам необходимости повышения финансовой грамотности сыграл проект Всемирного банка по повышению финансовой грамотности и финансовому образованию, проводимый в ряде развивающихся стран, в 2011–2018 гг. Более того, финансовая инклюзия и финансовая грамотность являются одним из немногих неполитизированных поводов для межстранового взаимодействия и даже интеграции. Институты просвещения в таком случае не подвергаются деформации, которая может стать тормозящим интеграцию фактором [1], хотя в случае с БРИКС мы говорим сейчас не об интеграции как таковой, а о взаимовыгодном сотрудничестве, сближении экономик и их противопоставлении текущим лидерам мировой экономики – странам Большой семерки.

В 2010-х годах в основном страны с высоким уровнем дохода, главным образом англо-саксонские, реализовывали инициативы по повышению финансовой грамотности населения [6]. Причем эти инициативы носили точечный характер, решая конкретные задачи социальной политики государства: создание пенсионных комиссий, регулировщиков финансовых услуг, агентства потребления финансовых услуг, фонды финансовой грамотности и т. д. В середине 2020-х гг. некоторые развивающиеся экономики – Россия, Китай, Индия – создали полноценные стратегии повышения финансовой грамотности, захватывающие и вопросы базового экономического образования в школах и университетах, и вопросы пенсионного обеспечения, защиты прав потребителей, финансовых услуг, страхования, налоговой грамотности и другие. Таким образом, развивающиеся страны сформировали серьезный задел и накопили опыт по повышению финансовой грамотности населения разных категорий. Однако следует отметить, что такая ситуация характерна в основном для крупнейших экономик, главным образом евразийского региона. Для некоторых развивающихся стран, например, представляющих африканский и латиноамериканский регионы, акцент смещен в сторону финансовой инклюзии, т. е. максимального доступа граждан к финансовым услугам. Именно наличие такого разнопланового опыта обусловило актуальность исследования.

Обобщение существующих практик повышения финансовой грамотности станет основой для актуализации и даже создания стратегий повышения финансовой грамотности в странах – новых локомотивах мировой экономики.

Для анализа авторами выбраны только пять стран БРИКС, участвующих в объединении до второго расширения. Выбор обоснован в том числе несколькими критериями:

- сопоставимость масштабов и параметров экономик с российской экономикой;
- классификация экономики международными организациями в качестве развивающейся;
- дружественный характер политических и экономических отношений государств, характерный для всех стран БРИКС;
- действие актуальной стратегии повышения финансовой грамотности (финансовой инклюзии) на момент подготовки статьи;
- репрезентативность разных регионов мира.

Страновой анализ подходов и инструментов к повышению финансовой грамотности населения на основе национальных стратегий

Федеративная Республика Бразилия (Бразилия). Экономика Бразилии напрямую перенимает опыт и инициативы ОЭСР в области повышения финансовой грамотности, т.к. до 2015 г. экономический кризис не давал возможности говорить о новых компетенциях для улучшения благосостояния граждан, скорее речь шла о сохранении их жизни и трудоспособности [10]. Однако с улучшением социально-экономических условий экономика Бразилии требовала в первую очередь финансовой инклюзии максимального количества граждан, т. е. использования ими финансовых инструментов и финансовых услуг. Вопросы грамотного использования этих финансовых инструментов оставались на втором плане.

Национальная стратегия финансового образования Бразилии фокусируется на трех главных пунктах: развитие финансового образования и образования в области социальной безопасности; повышение возможности граждан принимать взвешенные решения относительно управления личными финансами, развитие и повышение эффективности финансового, страхового, пенсионного рынков и рынка капиталов².

² Национальная стратегия финансового образования (ENEF) Бразилии <https://www.bcb.gov.br/acessoinformacao/legado?url=https:%2F%2Fwww.bcb.gov.br%2Fpre%2Fpef%2FPORT%2Fenef.asp> (дата обращения: 31.07.2024 г.).

Таблица 1

Основные характеристики государственной активности в области повышения финансовой грамотности и формирования финансово грамотного поведения населения в пяти странах БРИКС

Критерии	Бразилия	Россия	Индия	Китай	Южная Африка
Наличие стратегии финансовой грамотности	National Strategy for Financial Education (NSFE)	Стратегия повышения финансовой грамотности и формирования финансовой культуры до 2030 г.	National Strategy for Financial Education (NSFE)	National Strategy for Financial Education (NSFE)	Единой стратегии нет, в наличии ряд программ и инициатив в области финансового образования
Сроки действия стратегии (при наличии)	2010 г. – по настоящее время	2024–2030 г.	2020–2025 г.	2019 г. – по настоящее время	--
Преимственность стратегии при наличии	Принята впервые	Вторая	Вторая	Вторая	Программы и инициативы созданы впервые
Авторство разработки стратегии	Центральный банк Бразилии	Министерство финансов и Центральный банк России	Национальный центр финансового образования при консульствах регуляторов, Правительства Индии и других стейкхолдеров	разрабатывается и регулируется Советом инвесторов и финансового образования (IFEC)	Национальное казначейство; Банковская ассоциация Южной Африки; Резервный банк Южной Африки; Офисы провинций по защите потребителей.

Окончание табл. 1

Критерии	Бразилия	Россия	Индия	Китай	Южная Африка
Наличие специализированных институтов по повышению финансовой грамотности	Да, функции дополняются Биржей, Комитетом по ценным бумагам и другими стейкхолдерами	Да	Да	Да	Национальный комитет потребителей по финансовому образованию
Ключевые целевые группы повышения финансовой грамотности	Школьники и взрослые граждане	По жизненному циклу человека: школьники, студенты, взрослые, предпенсионеры и пенсионеры; дополнительные категории: предприниматели	Школьники, студенты, женщины, женщины-предприниматели, жители отдельных штатов согласно географическому принципу проведения мероприятий	Школьники, молодежь, студенты	Студенты, женщины-предприниматели

Источник: составлено авторами.

Программы финансового образования в Бразилии разделены на две важнейшие возрастные группы: в школах и для взрослых. Чаще всего реализуются они в рамках активности секторальных министерств и компаний. При этом создан координирующий орган – Национальный комитет по финансовому образованию.

Среди популярных инструментов повышения финансовой грамотности в Бразилии можно выделить следующие:

- недели финансовой грамотности, инвестирования;
- поддержание функционирования и обновление контента на образовательном портале (Education Hub) Бразильской биржи В3;
- контактные консультации для малых инвесторов, семей, молодых людей по вопросам инвестирования;
- образовательные программы для школьников в рамках деятельности конкретных компаний в разных секторах экономики.

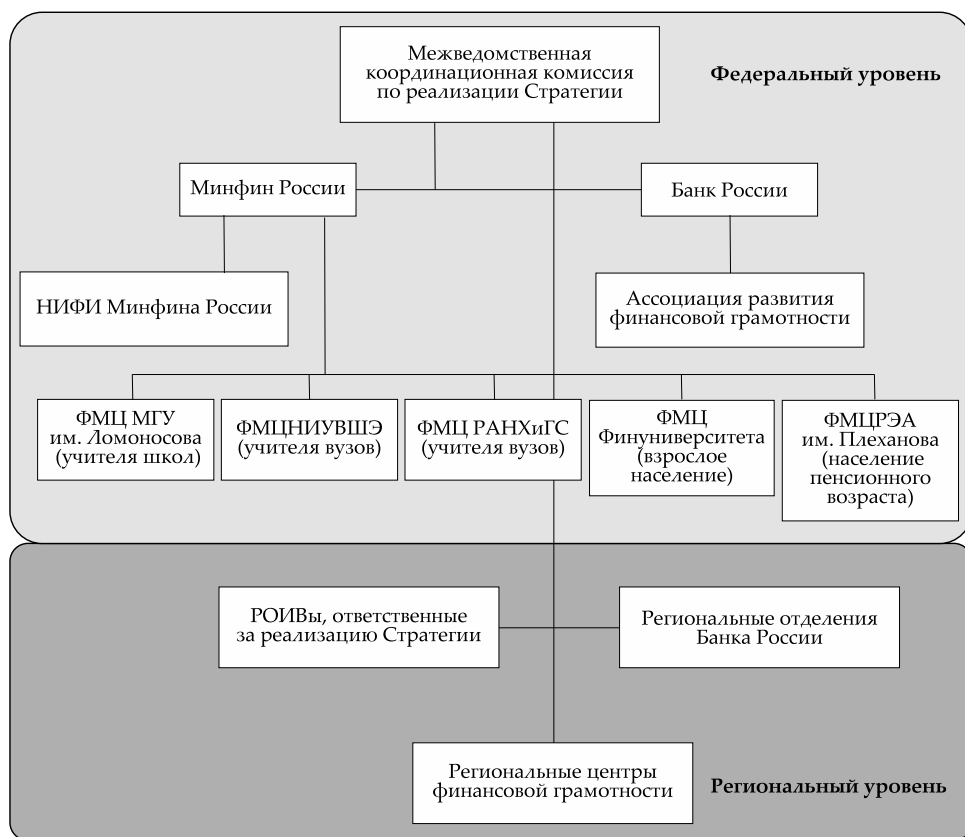
На массовых мероприятиях онлайн и оффлайн используются лекции экспертов, менеджеров компаний финансового сектора, инфлюэнсеров и лидеров общественного мнения [3].

Таким образом, в Бразилии в определенной степени создана институциональная среда для финансового образования, однако ее функционирование сжато экономическими обстоятельствами.

Российская Федерация (Россия). В России действует уже вторая собственная Стратегия повышения финансовой грамотности и формирования финансовой культуры до 2030 г., разработанная в 2023 г.³ Особенность российской практики – это сопредседательство в межведомственной комиссии по реализации положений Стратегии Минфина России и Банка России. В рассмотренных странах, как правило, повышение финансовой грамотности населения является функцией Центральных банков или подведомственных им учреждениям, т. е. функцией регулятора, а не органа исполнительной власти в области финансов. Российская практика сопредседательства Минфина и Банка России в межведомственной комиссии по реализации Стратегии, как и совместное ее создание двумя ведомствами, с одной стороны, усиливает активность по повышению финансовой грамотности за счет действий двух ведомств, а с другой – помогает согласовать усилия, умножив аудиторию как реализаторов Стратегии, так и лиц, участвующих в мероприятиях обоих ведомств. Вторая отли-

³ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 24.10.2023 г. № 2958-р «Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности и формирования финансовой культуры до 2030 года» https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=304737-rasporyazhenie_pravitelstva_rossiiskoi_federatsii_ot_24.10.2023__2958-r_ob_utverzhdenii_strategii_povysheniya_finansovoi_gramotnosti_i_formirovaniya_finansovoi_kultury_do_2030_goda&ysclid=Izacyuz1in92923444 (дата обращения: 01.07.2024 г.).

чительная черта российского подхода к формированию финансовой культуры и грамотности – акцент не на составляющих компетенциях финансовой грамотности отдельного человека, а на финансовой грамотности населения в целом и на формировании финансовой культуры, что расширяет подход оценки уровня финансовой грамотности, состоящего из финансовых знаний, навыков и установок. В рамках изученной проблематики авторы не нашли подобной практики в других странах, что позволяет говорить об уникальности опыта России в области повышения финансовой грамотности и необходимости его пристального изучения коллегами из других стран. Институциональная инфраструктура повышения финансовой грамотности в России представлена на рис. 1.



Источник: составлено авторами.

Рис. 1. Институциональная инфраструктура повышения финансовой грамотности в России в 2024 г.

Среди наиболее часто используемых практик и инструментов повышения финансовой грамотности в России выделим следующие:

- поддержание работы единых федеральных порталов по финансовому просвещению Минфина и Банка России;
- создание региональных центров финансовой грамотности в субъектах, которые объединяют деятельность органов исполнительной власти, образовательных учреждений, волонтеров и некоммерческих организаций в обозначенной сфере;
- создание пяти федеральных методических центров на базе ведущих экономических вузов, которые обеспечивают методическую, образовательную деятельность в сфере финансового просвещения, а также проведение соответствующих мероприятий; федеральные методические центры дифференцированы в своей активности по возрастным стадиям жизненного цикла человека: от школьного возраста через студенческий, экономически активный к пенсионному;
- включение модулей по финансовой грамотности в федеральные стандарты образования в школьных и студенческих программах и обязательное их освоение;
- контактные формы работы с населением: мастер-классы, школы, вебинары, Недели финансовой грамотности, консультации по вопросам управления личными финансами, просветительские лекции по бюджетной грамотности;
- подготовка тьюторов (консультантов-методистов, квалифицированных в соответствующей области учителей и преподавателей) по финансовому просвещению;
- конференции по финансовому просвещению для реализаторов стратегии, а также широкого круга интересующихся лиц;
- фестивали и олимпиады финансовой грамотности среди различных возрастных групп населения;
- стенды/уголки финансовой грамотности на рабочих местах, в учреждениях предоставления государственных услуг и в общественных пространствах, а также разработка просветительских материалов в форме лифлетов, брошюр, рабочих тетрадей для наполнения таких стендов;
- современные формы донесения информации в социальных сетях – подкасты, блоги, официальные публикации не только на ресурсах органов власти, но и на ресурсах популярных лидеров общественного мнения, СМИ, образовательных и просветительских учреждений.

Список не закрытый, все инструменты не перечислены. Значительный акцент сделан на работу по финансовому просвещению взрослого (экономически активного) населения как наиболее важного для экономики сегмента.

Важно отметить, что для систематизации понятия «финансовая грамотность» в России федеральными методическими центрами по финансовой грамотности разработана Единая рамка компетенций по финансовой грамотности⁴, которая актуализируется ежегодно и включает ряд модулей, описывающих конкретные компетенции, которыми должны обладать финансово грамотные граждане в школьном и взрослом возрасте, а также с уровнем знаний «базовый» и «продвинутый».

Республика Индия (Индия). В связи с тем, что 66% жителей Индии не являются финансово грамотными [4, р. 303], большой акцент в Стратегии и ее реализации делается на финансовой инклюзии, т. е. на обеспечении доступа и использования максимального количества финансовых инструментов гражданами государства. Так, в основные цели Стратегии повышения финансовой грамотности в Индии включены, например, стимулирование сбережений, участие граждан в финансовых рынках, развитие кредитной дисциплины, рост массовости использования цифровых финансовых сервисов, повышение страховой и пенсионной грамотности населения и, вследствие этого, использование большего количества страховых и пенсионных продуктов. Таким образом, финансовое просвещение в Индии в большей степени касается финансовой инклюзии, что коррелирует с социально-демографическими показателями самой населенной страны в мире, к тому же показывающей достаточно высокие значения показателей бедности – 44,39% населения, живущего в многомерной бедности в 2019–2021 гг.⁵

Для решения задач финансового просвещения в Индии задействован Резервный банк Индии, образовательные учреждения школьной и университетской ступени, а также функционирующие с 2007 г. центры финансовой грамотности и кредитного консультирования.

Уровень финансовой грамотности населения оценивается экспертами образовательного сообщества как низкий [2], вследствие чего важнейшая особенность индийского финансового просвещения – использование самых доступных каналов распространения финансовых знаний в общественных местах: почтовые отделения, вокзалы, доски объявлений. Причем чаще всего форма просветительских материалов – информационные плакаты и брошюры.

⁴ Документ разработан в целях реализации Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы и актуализирован 25 декабря 2023 г. <https://xn--80apaohbc3aw9e.xn--p1ai/materials/edinaya-ramka-kompetencij-po-finansovoj-gramotnosti-dlya-shkolnikov-i-vzroslyh/?ysclid=Izadi1v9hi645433908> (дата обращения: 15.07.2024 г.).

⁵ По данным UNDP расчета многомерного индекса бедности в 2023 г. <https://www.undp.org/india/national-multidimensional-poverty-index-progress-review-2023> (дата обращения: 10.07.2024 г.).

Резервный банк Индии в своих центрах финансовой грамотности и кредитного консультирования предлагает журналы и книги по финансовому планированию, финансовый регулятор SEBI организует семинары, мастер-классы по тематикам сбережений, инвестиций, финансового планирования, банковских услуг, страхования, пенсионного планирования, трат, управления долгами и другим [2].

Китайская Народная Республика (Китай). В Китае, как и в России, финансовая грамотность зафиксирована в Стратегии финансовой грамотности⁶ как совокупность ряда компетенций, но в чуть более компактном виде. Она состоит из шести аспектов, характеризующих сформированность финансовых знаний, установок и навыков потребителей: валюта и банковское дело, доходы, расходы и кредит, сбережения и инвестиции, права и обязанности потребителей, финансовое планирование, безопасность и защищенность.

Согласно данным Отчета о финансовой грамотности жителей Китая за 2022 г., фокус внимания для повышения уровня финансовой грамотности должен быть направлен на предотвращение финансового мошенничества, на знание валюты и банковского дела (соответствующие оценки 57,4 и 60,6% жителей, обладающих достаточными знаниями в областях) [7]. Также важно доносить аспекты инвестиционной и сберегательной грамотности, т. к. большинство китайцев хранят свои сбережения в основном в наличной валюте (40,2%) или на текущих счетах (35,3%), а главным способом инвестирования является недвижимость [9].

В связи со значительной разницей в уровне финансовой грамотности в разных районах Китая, а также в целом высоком уровне финансовой грамотности, исходя из национального индекса финансовой грамотности потребителей (66,81), национальная политика Китая в формировании финансово грамотного поведения отдает приоритет инвестициям в образовательные ресурсы для разных возрастных групп, обеспечивая распространение и внедрение информации во все регионы страны с большим разнообразием населения. Так, Комиссия по регулированию ценных бумаг Китая (Chinese Regulatory Securities Commission) анонсировала в 2022 г. введение повсеместных программ финансовой грамотности для первой и второй ступени школьного образования.

Также практики включения финансовой грамотности в образование школьников дополняются такими инструментами, как партнерские отношения между школами и банками, лекции и иные мероприятия Комиссии по регулированию ценных бумаг с целью популяризации и обучения знаниям о ценных бумагах и фьючерсах, цифровые

⁶ Стратегия финансовой грамотности в Китае <https://www.ifec.org.hk/web/en/about-ifec/fls/about-fls/about-fls.page> (дата обращения: 15.06.2024 г.).

платформы финтех-компаний, а также Национальный проект финансового образования для подростков.

Таким образом, повышение финансовой грамотности в Китае в основном направлено на школьников и молодежь через современные способы обучения не только в системе образования, но и через проекты коммерческих структур – банков и финтех-компаний. Активное участие в процессе со стороны государства принимает Комиссия по регулированию ценных бумаг Китая, что предопределяет тематику мероприятий, направленную на инвестиционную грамотность и финансовую инклюзию.

Южно-Африканская Республика (Южная Африка). Финансовая грамотность для жителей Южной Африки на сегодняшний момент важна с точки зрения управления личными финансами. Так, согласно Обзору финансовой грамотности в Южной Африке за 2021 г. лишь 46% граждан старше 16 лет положительно ответили на вопрос о наличии домашнего бюджета. Причем этот показатель упал с 54% в 2017 г.⁷ В целом уровень финансовой грамотности оценивается в 42% [5].

Единая Стратегия повышения финансовой грамотности в стране не принята, однако элементы финансового просвещения включены в различные программы и инициативы ряда институтов (см. табл.). Определены, например, наиболее уязвимые категории населения, которые должны участвовать в программах по финансовому образованию, однако не имеют на это средств: наименее образованные граждане, люди с низким уровнем дохода, чернокожее население с наименьшим уровнем дохода [8]. Также особое внимание, как и в Индии, уделяется программам финансового образования женщин-предпринимателей.

Большинство программ финансового образования в Южной Африке изучают на старших курсах университетов. Чаще всего эти программы, как и в Китае, Индии, Бразилии, направлены на финансовую инклюзию, расширение круга участников финансовых рынков и рост количества пользователей финансовых услуг, в том числе цифровых. Таким образом, южно-африканская практика финансового просвещения больше направлена на взрослое население, имеющее средства, а также опыт кризиса, в том числе апартеида в государстве.

Из доступных для изучения практик выделим: месяц финансовой грамотности, публичные лекции представителей финансовых институтов, в том числе в вузах страны, индивидуальное консультирование граждан в муниципалитетах в вопросах управления личными финансами.

⁷ Financial Literacy in South Africa: results from the 2020 Baseline Survey. Report by the Financial Sector Conduct Authority. Pretoria, 2021. <https://www.fscamymoney.co.za/Research%20Documents/Financial%20Literacy%20in%20South%20Africa%20Results%20from%20the%202020%20Baseline%20Survey.pdf> (дата обращения: 24.06.2024 г.).

Заключение

Проведенное исследование показало, что страны БРИКС в целом уделяют достаточно серьезное внимание вопросам повышения финансовой грамотности своих граждан. Общие закономерности проявляются в следующем:

- стратегии повышения финансовой грамотности генерируются и исполняются в большинстве своем Центральными банками, в ряде случаев создаются специализированные органы (агентства, комиссии) для финансового образования населения;
- главная целевая группа для повышения финансовой грамотности – взрослое экономически активное население, т.к. именно оно платит налоги, обеспечивает функционирование экономики, пользуется услугами государства; однако усилия рассмотренных государств в большей степени касаются финансового образования школьников и студентов, т. к. механизм включения элементов финансового просвещения в систему образования понятнее и более реализуем;
- финансовое образование взрослых граждан часто сводится к инвестиционной и пенсионной грамотности и финансовой инклюзии, что не является достаточным для формирования финансовой культуры населения, а значит, механизмы должны совершенствоваться с учетом международного опыта повышения финансовой грамотности;
- в качестве особо важных целевых групп для финансового просвещения, как правило, выделяются женщины, молодежь, предприниматели; для них следует создавать отдельные формы финансового образования, преимущественно асинхронные (онлайн-курсы), с возможностью выбора набора модулей или частичного прохождения тем, имеющих значимость для конкретного человека, т. е. с индивидуальной траекторией образования;
- единые тематические ресурсы по финансовой грамотности – один из важнейших фокусов финансового просвещения в изученных странах, что свидетельствует о необходимости избавления населения от патернализма и перекладывания ответственности за собственное образование и благополучие на государство.

Ценность финансово грамотного населения для национальной экономики очевидна (растет количество пользователей финансовых услуг, в том числе цифровых, что ведет к развитию финансовых рынков; снижается закредитованность населения; растёт количество сбережений и инвестиций; увеличивается число пользователей негосударственных пенсионных, страховых, инвестиционных услуг; финансовая грамотность в большей степени, чем уровень доходов,

определяет уровень развития экономики регионов)⁸, частично задача повышения финансовой грамотности решается в рамках самообразования граждан, но в случае развивающихся стран государственная активность в этом вопросе значительно ускоряет процесс овладения финансовыми знаниями, навыками, установками. А в деле сближения и сотрудничества и, очевидно, последующей интеграции экономик стран БРИКС, именно финансовое просвещение может стать одним из мостов для международной неполитизированной кооперации. При этом, по мнению авторов, говорить о единой политике повышения финансовой грамотности граждан БРИКС преждевременно (если вовсе целесообразно), т. к. уровень развития финансовых рынков, проникновения финансовых услуг в жизнь населения, перечень доступных финансовых услуг государств, в него входящих, слишком разный для унификации усилий. Однако международное сотрудничество в рамках обмена опытом финансовой инклюзии и формирования финансовой культуры более чем необходимо. Кроме того, например, в национальной Стратегии России, утвержденной в 2023 г., международное сотрудничество в рассматриваемой сфере впервые включено как одно из направлений деятельности реализаторов Стратегии.

Принятие национальной Стратегии повышения финансовой грамотности не гарантирует увеличения относительных показателей, характеризующих уровень финансовой грамотности населения. Так, например, по данным ОЭСР при определении уровня финансовой грамотности в России показатели 2016 г. были следующими: общий рейтинг 12,2, из них финансовые знания 4,1, финансовое поведение 5,1, финансовые установки 2,9⁹. А в 2020 г. последние два показателя ухудшились, но были компенсированы в общем рейтинге ростом первого показателя: общий рейтинг 12,5, из них финансовые знания 4,8, финансовое поведение 4,9, финансовые установки 2,8¹⁰. Однако показатели абсолютные, такие как количество пользователей финансовых услуг, уровень противодействия граждан финансовому мошенничеству и другие, растут. Объясняется этот факт тем, что вместе с финансовой грамотностью населения развивается и уровень финансовых

⁸ Сушко Е.Ю. Влияние финансовой грамотности населения на развитие экономики региона. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Волгоград, 2019.

⁹ OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies 2018 <https://web.archive.oecd.org/2018-12-10/417183-OECD-INFE-International-Survey-of-Adult-Financial-Literacy-Competencies.pdf> (дата обращения: 02.07.2024 г.).

¹⁰ OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy <https://www.fo-der.org/wp-content/uploads/2020/06/OECD-INFE-2020-international-survey-of-adult-financial-literacy.pdf> (дата обращения: 02.07.2024 г.).

услуг, расширяется их перечень, развиваются финансовые продукты банков и государства. Необходимость постоянной актуализации знаний, формирования привычек и искоренение патернализма граждан в вопросах управления личными финансами, формирования ответственного обращения с общественными финансами и включение граждан в управление ими, обуславливает потребность в постоянном развитии и актуализации мероприятий по формированию финансовой культуры во всех странах мира. И Россия, обладая значительным опытом в этой сфере, может стать одним из лидеров международного сотрудничества в этой сфере.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Медведев И.В.* Влияние деформации наднациональных институтов на интеграцию национальных экономик // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2022. № 2. С. 112–130.
2. *Anita Dr.* Financial Literacy in India: a Critical Review of Digitalization and Demonetization // International Journal of Economic Research 2019. Vol. 16. No. 2. Pp. 267–271.
3. *Bariquelli C.* Financial education, an essential tool in the life of Brazilians. <https://focus.world-exchanges.org/articles/financial-education-brazil> (application date: 08.06.24).
4. *Dixit N., Dixit G.* A Review of Financial Literacy in India // Vidybharati International Interdisciplinary Research Journal. 2021. No. 12 (1). Pp. 303–305.
5. *Fielies H., Mbukanma I.* Relationship between Financial literacy variables and materialism of millennials in a selected South Africa municipality // Journal of accounting and management. 2022. Vol. 12. No. 1. Pp. 172–188.
6. *Holzmann R.* Bringing Financial Literacy and Education to Low and Middle Income Countries: The Need to Review, Adjust, and Extend Current Wisdom // IZA Discussion Paper No. 5114, Germany, Bonn. 2010. Pp. 1–24.
7. *Miao W., Liang M.* Literature review on the financial literacy of Chinese residents[J]. Finance. 2022. No. 12(2). Pp. 216–221. DOI: 10.12677/ FIN.2022.122022.
8. *Oke O.O., Benedict O.H.* A Literature Review of the Level of Financial Literacy in South Africa. In: Moloi T., George B. (eds.) Towards Digitally Transforming Accounting and Business Processes. ICAB 2024. Springer Proceedings in Business and Economics. Springer, Cham. DOI: 10.1007/978-3-031-46177-4_25.
9. *Peng C., She PW, Lin MK.* Financial Literacy and Portfolio Diversity in China. 2022, J Fam Econ. 2022. Iss. 43. Pp. 452–465. DOI: 10.1007/s10834-021-09810-3.
10. *Ribeiro C.T.* Agenda-setting in public policies: the strategy for financial education in Brazil through the lens of the multiple streams model // Cad. EBAPE. BR. Rio de Janeiro. 2020. Vol. 18. No. 3. Pp. 486–497. DOI: 10.1590/1679-395120190038x.

REFERENCES

1. *Medvedev I.V.* The influence of deformation of supranational institutions on the integration of national economies // Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences. 2022. No. 2. Pp. 112–130. (In Russ.).
2. *Anita Dr.* Financial Literacy in India: a Critical Review of Digitalization and Demonetization // International Journal of Economic Research. 2019. Vol. 16. № 2. Pp. 267–271.
3. *Bariquelli C.* Financial education, an essential tool in the life of Brazilians. <https://focus.world-exchanges.org/articles/financial-education-brazil> (application date: 08.06.24).
4. *Dixit N., Dixit G.* A Review of Financial Literacy in India // Vidybharati International Interdisciplinary Research Journal. 2021. No. 12 (1). Pp. 303–305.
5. *Fielies H., Mbukama I.* Relationship between Financial literacy variables and materialism of millennials in a selected South Africa municipality // Journal of accounting and management. 2022. Vol. 12. No. 1. Pp. 172–188.
6. *Holzmann R.* Bringing Financial Literacy and Education to Low and Middle Income Countries: The Need to Review, Adjust, and Extend Current Wisdom // IZA Discussion Paper No. 5114, Germany, Bonn. 2010. Pp. 1–24.
7. *Miao W., Liang M.* Literature review on the financial literacy of Chinese residents[J]. Finance. 2022. No. 12 (2). Pp. 216–221. DOI: 10.12677/FIN.2022.122022.
8. *Oke O.O., Benedict O.H.* A Literature Review of the Level of Financial Literacy in South Africa. In: Moloi T., George B. (eds.) Towards Digitally Transforming Accounting and Business Processes. ICAB 2024. Springer Proceedings in Business and Economics. Springer, Cham. DOI: 10.1007/978-3-031-46177-4_25.
9. *Peng C., She PW., Lin MK.* Financial Literacy and Portfolio Diversity in China. 2022, J Fam Econ. 2022. Iss. 43. Pp. 452–465. DOI: 10.1007/s10834-021-09810-3.
10. *Ribeiro C.T.* Agenda-setting in public policies: the strategy for financial education in Brazil through the lens of the multiple streams model // Cad. EBAPE.BR.Rio de Janeiro. 2020. Vol. 18. No. 3. Pp. 486–497. DOI: 10.1590/1679-395120190038x.

Дата поступления рукописи: 12.07.2024 г.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Минчичова Валерия Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник Института гуманитарных технологий и социального инжиниринга Факультета социальных наук и массовых коммуникаций, доцент Кафедры международного бизнеса Факультета международных экономических отношений ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия
ORCID: 0000-0001-5838-659X
VMinchichova@fa.ru

Петриченко Михаил Петрович – доктор экономических наук, доцент, главный научный сотрудник Института гуманитарных технологий и социального инжиниринга Факультета социальных наук и массовых коммуникаций ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия
MPPetrichenko@fa.ru

ABOUT THE AUTHORS

Valeriya S. Minchichova – Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Leading Researcher, Institute of Humanitarian Sciences and Social Engineering, Faculty of Social Sciences and Mass Communications; Associate Professor of the Department of International Business, Faculty of International Economic Relations, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

ORCID: 0000-0001-5838-659X

VMinchichova@fa.ru

Mikhail P. Petrichenko – Dr. Sci. (Econ.), Associate Professor, Chief Researcher, Institute of Humanitarian Sciences and Social Engineering, Faculty of Social Sciences and Mass Communications, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

MPPetrichenko@fa.ru

INSTRUMENTS AND APPROACHES TO IMPROVING FINANCIAL LITERACY AND FINANCIAL INCLUSION IN THE BRICS COUNTRIES

The article presents the results of the analysis of the approaches to ensuring financial literacy and financial inclusion in the 2020s and the tools for its implementation in the five “old” BRICS countries. The focus of the efforts of such states as Brazil, China, and India on financial inclusion has been determined, while for the Republic of South Africa the basic financial skills of the population for the functioning of financial markets and the capital market are primary, and Russia, in turn, declares its goal is not only to instill the skills of correct and reasonable financial behavior, but to create the financial culture of all citizens. The key target groups of the population for financial education have been identified, among which are women entrepreneurs in India and the Republic of South Africa, entrepreneurs in Russia, and schoolchildren in China occupy an important place. The most important tools for improving financial literacy for each of the BRICS countries are highlighted, including the maintenance of unified state portals, educational programs at the state and corporate levels.

Keywords: *financial literacy, financial inclusion, financially literate behavior, financial markets, BRICS, economic policy, international cooperation.*

JEL: Z13, E24, I22.

ЖЭНЬ ЯНЬЯНЬ

помощник научного сотрудника, Центр международной
юридической подготовки и сотрудничества для ШОС (Китай),
Шанхайский университет политики и права

ДУ СЫСЫ

магистрант международного права,
Шанхайский университет политики и права

**ИССЛЕДОВАНИЕ МЕХАНИЗМА АРБИТРАЖНЫХ
РАЗРЕШЕНИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СПОРОВ
ГОСУДАРСТВ – ЧЛЕНОВ ШОС
И ПУТЕЙ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ¹**

По мере углубления и расширения инвестиционного взаимодействия в рамках Шанхайской Организации Сотрудничества (далее по тексту – ШОС) растет и количество инвестиционных споров между государствами, значимость которых особенно возросла в последние годы. В настоящей статье авторы поднимают вопрос о том, какой метод следует использовать для разрешения споров между государствами – членами ШОС в целях лучшего обеспечения интересов всех сторон и дальнейшей защиты инвестиций. Авторы в основном используют методы анализа научной литературы и судебной практики для изучения текущих проблем, с которыми сталкиваются государства – члены ШОС в сфере инвестиционного арбитража. Кроме того, авторы на перспективу предлагают различные варианты разрешения инвестиционных споров в рамках ШОС с целью постоянного совершенствования механизма урегулирования споров и разногласий.

Ключевые слова: ШОС, инвестиционные споры, инвестиционный арбитраж, разрешение споров, перспективные способы урегулирования.

УДК: 339.92

EDN: ZPVEAL

DOI: 10.52180/2073-6487_2024_4_175_195

1. Введение

С момента создания в 2001 г. ШОС стала движущей силой международных отношений Евразийского региона и вывела сотрудничество на новый уровень. С тех пор масштабы внутрирегиональной торговли между странами ШОС росли из года в год, а экономическое взаимодействие расширялось и углублялось. В сфере инвести-

¹ Финансирование: Статья подготовлена при финансовой поддержке Министерства юстиции Китайской Народной Республики (проект № 22SFB1013).

ций со дня подписания «Плана многостороннего экономического и торгового сотрудничества ШОС» в сентябре 2003 г. процесс содействия торговле и инвестициям между государствами – членами ШОС начал усиленно развиваться: страны стали уделять больше внимания инвестиционному сотрудничеству. По данным ЮНКТАД, страны – члены ШОС постепенно приобретают большую привлекательность для внешних инвесторов. Ежегодный объем притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в государства – члены ШОС вырос с 58,9 млрд долл. (7,6% от мирового объема притока ПИИ) в 2001 г. до 231,7 млрд долл. (17,9%) в 2022 г.², т. е. в стоимостном выражении увеличился за 20 лет в 3,9 раза. В течение первых десяти лет существования ШОС объемы инвестиций из стран, не являющихся членами ШОС, в государства – члены ШОС и между самими государствами – членами ШОС в основном фокусировались на ресурсных отраслях, таких как нефть и газ, электроэнергетика, переработка полезных ископаемых и лесная промышленность. Благодаря реализации инициативы «Один пояс, один путь» постепенно увеличивались инвестиции в обрабатывающую промышленность и инфраструктуру. В качестве примера приведем создание Китаем индустриальных парков в каждом государстве – участнике ШОС. Кроме того, было открыто семь государственных парков в сфере сельского хозяйства, производства и энергетики, благодаря чему был достигнут положительный эффект промышленной агломерации [1].

На протяжении всего существования ШОС возникали споры в области инвестиций. Благодаря данной Организации инвестиционное сотрудничество в сфере энергетической разведки, проведения нефте- и газопроводов, транспортировки электроэнергии и другого инфраструктурного строительства, а также телекоммуникаций, сельского хозяйства и в других областях расширяется и углубляется [2]. Долгосрочные перспективы торгово-экономического сотрудничества в рамках ШОС связаны с необходимостью постепенного перехода к свободному передвижению товаров, капиталов, услуг и технологий. В настоящее время работа различных профильных механизмов сотрудничества, по сути, нацелена на формирование необходимых для этого условий³. Однако неизбежным последствием данного процесса становятся столкновения интересов и развитие разногласий, перерастающих зачастую в споры. По мере увеличения объема инвестиций

² Расчеты авторов по девяти странам – членам ШОС на основе данных: Annex table 1. FDI inflows, by region and economy, 1990–2022. <https://unctad.org/topic/investment/world-investment-report> (дата обращения: 20.05.2024 г.).

³ Чжан Мин: странам ШОС комфортно сосуществовать друг с другом. <https://ria.ru/20230105/shos-1843074885.html> (дата обращения: 24.05.2024 г.).

предметы споров становятся все более дорогостоящими, в результате чего эти споры получают широкую огласку. Поиск эффективного метода разрешения споров, лучшего обеспечения интересов сторон и дальнейшей защиты инвестиций между государствами – членами ШОС является актуальным вопросом на сегодняшний день и обладает дискуссионным потенциалом.

2. Основное исследование

2.1. Исследование механизма разрешения инвестиционных споров ШОС

Одновременно с увеличением инвестиций в страны ШОС с каждым годом растет количество споров между инвесторами и принимающими странами, которые государства – члены ШОС в настоящее время в основном решают посредством арбитража.

2.1.1. Обоснования разрешения споров

Двусторонние инвестиционные договоры и правила урегулирования споров между государствами – членами ШОС. Двусторонние инвестиционные договоры (далее по тексту – ДИД) являются самыми многочисленными и крупнейшими международными соглашениями в международном инвестиционном праве. Поскольку ДИД предполагает особые договоренности между страной происхождения инвестиций и принимающей страной, он зачастую является одной из ключевых международно-правовых гарантий для иностранных инвесторов [3]. При урегулировании инвестиционных споров ДИД всегда был важной основой для подачи заявления в арбитраж. Исходя из содержания типовых двусторонних инвестиционных соглашений, механизм разрешения инвестиционных споров ДИД часто разделял их на споры между договаривающимися государствами и споры между инвестором и другим договаривающимся государством. Различные ДИД государств – членов ШОС содержат положения об урегулировании обоих видов споров. Количество заключенных ДИД среди членов ШОС разнится: некоторые страны, такие как Китай, Россия, Иран и другие, имеют сравнительно не мало ДИД, в то время как ряд государств, таких как Индия и Кыргызстан, подписали существенно меньшее их число. Количество ДИД тесно связано со степенью открытости той или иной страны для допуска зарубежных инвестиций и влияет на перспективу привлечения иностранных инвестиций в будущем [4].

Между членами ШОС заключены типовые двусторонние торговые соглашения, которые закладывают нормативную основу для взаимных инвестиций и разрешения инвестиционных споров на основе

ДИД. Кроме того, в ДИД государств – членов ШОС урегулирование инвестиционных споров посредством международного арбитража является обязательным методом разрешения споров, предусмотренных ДИД. Что касается выбора учреждения по разрешению споров, в большинстве ДИД предусмотрены национальные суды принимающей страны, Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (далее по тексту – «МЦУИС») и Комиссия Организации Объединенных Наций по торговому праву (далее по тексту – «ЮНСИТРАЛ»).

Существуют некоторые проблемы с определением содержания и методов разрешения споров в ДИД, в настоящее время подписываемых государствами– членами ШОС или вступающих в силу для них. Например, содержание ДИД, заключенных некоторыми государствами–членами, изложено недостаточно ясно. Это затрудняет адаптацию инвесторов к различным правовым нормам той или иной страны при инвестировании. Вследствие этого осложняется правовая защита интересов сторон в должной мере [5]. Кроме того, существует проблема сохранения в определенной части ДИД устаревших и недостаточно детализированных положений об урегулировании споров между договаривающимися сторонами. Из 506 имеющихся по состоянию на июнь 2024 г. ДИД в государствах – членах ШОС (см. табл. 1), 200 ДИД были подписаны до 2000 г. (без учета 2000 г.). В контексте тенденций инвестиционной либерализации и ограничений

Таблица 1

**Количество ДИД, заключенных государствами – членами ШОС
(на 31.01.2023 г.)**

Страна	Общее число ДИД	Число ДИД, вступивших в силу
Китай	124	107
Россия	80	64
Казахстан	48	43
Кыргызстан	35	27
Таджикистан	39	28
Узбекистан	50	49
Индия	11	8
Пакистан	47	31
Иран	72	59
Итого	506	416

Источник: UNCTAD. Investment Policy Hub. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/by-economy> (дата обращения: 31.01.2024 г.).

законодательного влияния на содержание ДИД до XXI в. содержали в основном относительно простые (обобщенные, расплывчатые) положения об урегулировании споров. Такие расплывчатые положения создавали путаницу для инвесторов при выборе способов разрешения споров. С начала нынешнего столетия некоторые государства – члены ШОС приобрели двойной инвестиционный статус: привлечение иностранных инвестиций и инвестирование в зарубежные страны. Однако лишь некоторые из подписанных ранее ДИД были при этом обновлены. Содержание устаревших ДИД неизбежно будет отставать от возникающих новых в рамках инвестиционной деятельности форм правоотношений, тем самым затрудняя региональное экономическое развитие и расширение масштабов инвестиций.

2.1.2. Состояние многостороннего урегулирования инвестиционных споров между государствами – членами ШОС

Прежде всего, в настоящее время среди государств – членов ШОС – Китай, Пакистан, Кыргызстан, Казахстан и Узбекистан – действует Конвенция «Урегулирование инвестиционных споров между государствами и гражданами других стран» (далее по тексту – Конвенция МЦУИС). Российская Федерация подписала Конвенцию МЦУИС, но не ратифицировала ее, поэтому она для России еще не вступила в силу. Конвенция МЦУИС закрепила три метода разрешения инвестиционных споров: медиация, арбитраж и дополнительные процедуры упрощения формальностей. Последние два направлены на принятие обязательных для исполнения решений, тогда как согласительный комитет предоставляет сторонам рекомендательные заключения. Процедура медиации в настоящее время применима лишь к очень небольшому числу дел, связанных с инвестиционными спорами между государствами – членами ШОС. Когда речь идет о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений, отметим, что все государства – члены ШОС являются участниками Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений 1958 г. (далее по тексту – Нью-Йоркская конвенция).

Государства – члены ШОС располагают богатыми запасами природных ресурсов, поэтому потенциал инвестирования в сферу энергетики в странах ШОС достаточно большой. Казахстан, Россия, Таджикистан, Кыргызстан и Узбекистан входят в состав Конференции Энергетической Хартии, а Китай, Пакистан и Иран являются приглашенными наблюдателями. Это означает, что первые пять государств-членов могут в полной мере использовать механизм разрешения споров между государством и инвесторами в соответствии с Договором к Энергетической Хартии (англ. Energy Charter Treaty, ECT).

В части 5 ЕСТ установлен механизм разрешения споров, весьма отличающийся от способа, предусмотренного в статье 26 УСМИГ⁴. Этот механизм заключается в следующем: инвесторы ограничены в праве на иск (только в отношении поведения согласно Части ШУСМИГ), сокращен период обдумывания (три месяца), расширены правила «развилки дорог» (добавляются «ранее согласованные процедуры»); договаривающимся государствам позволено делать исключения из правил «развилки дорог» и «зонтичных правил» в целях отказа в безоговорочном согласии на международный арбитраж [6]. Кроме того, инвестиционный арбитраж ЕСТ также отличается от традиционного инвестиционного арбитража тем, что он предусматривает арбитраж в любое время, обязательный арбитраж и исключительное применение международного права. В целом ЕСТ предусматривает относительно зрелый механизм разрешения споров. Вышеупомянутые государства – члены ШОС могут ссылаться на ЕСТ в спорах об инвестициях в энергетику для разрешения споров в международных инвестиционных арбитражных трибуналах при МЦУИС, ЮНСИТРАЛ или Арбитражном суде Стокгольмской торговой палаты (далее по тексту – SCC).

2.1.3. Дела, рассмотренные инвестиционным арбитражем, государств – членов ШОС

Согласно официальной базе данных ЮНКТАД⁵ и базе данных JUSMundi⁶, по состоянию на 31 декабря 2023 г., в настоящей статье собраны инвестиционные арбитражные дела с участием государств-членов ШОС.

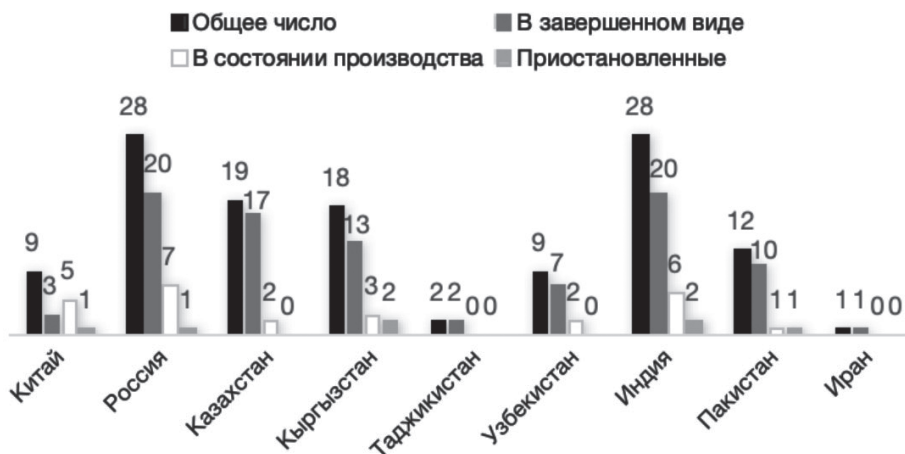
По данным UNCTAD и JUS Mundi, по состоянию на 31 декабря 2023 г., всего насчитывалось 126 дел, по которым государства-члены ШОС являются ответчиками, из них 93 завершены, 26 находятся в состоянии рассмотрения, 7 приостановлено. Чаще всего ответчиками становились Индия, Россия и Казахстан (см. рис. 1).

⁴ Система урегулирования споров между инвесторами и государством (УСМИГ) или система инвестиционных судов (ICS) – это система, с помощью которой инвесторы могут подавать в суд на страны за дискриминационную практику в отношении прямых иностранных инвестиций. Цель УСМИГ – принести пользу странам, добровольно присоединившимся к нему; эти страны получают выгоду, потому что иностранные инвесторы заинтересованы в инвестировании под защитой УСМИГ. УСМИГ – это инструмент международного публичного права, содержащийся в ряде двусторонних инвестиционных договоров, в некоторых международных торговых договорах.

⁵ Investment Dispute Settlement Navigato. <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement?id=42> (дата обращения: 24.05.2024 г.).

⁶ <https://jusmundi.com/en> (дата обращения: 24.05.2024 г.).

Число дел, в которых государства – члены ШОС выступают в качестве ответчика

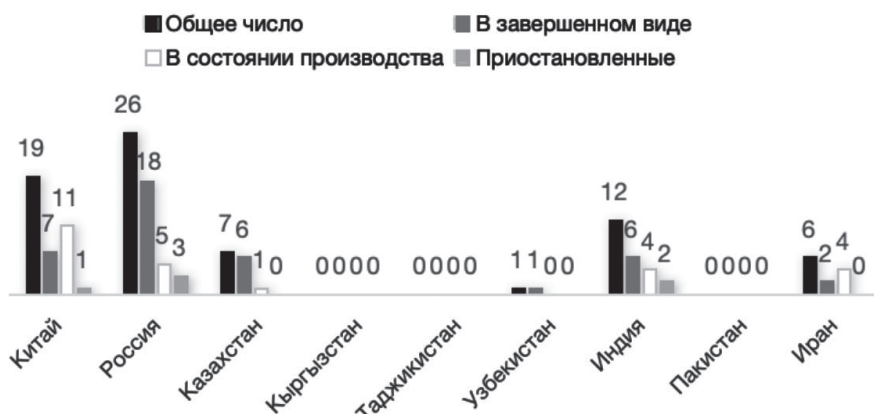


Источник: составлено авторами по: данные UNCTAD и JUS Mundi.

Рис. 1. Участие государств – членов ШОС в качестве ответчика, по состоянию на 31.12.2023 г.

По статистике UNCTAD и JUS Mundi, по состоянию на 31 декабря 2023 г., государства – члены ШОС являются заявителями в 71 деле, из них: 40 дел завершены, 25 – находятся в состоянии рассмотрения, и 6 – приостановлено. В тройку лидеров стран-заявителей вошли Россия, Китай и Индия.

Число дел, в которых государства-члены ШОС выступают в качестве заявителя



Источник: составлено авторами по: данные UNCTAD и JUS Mundi.

Рис. 2. Участие государств в качестве заявителя

На представленных графиках (см. рис. 1, 2) видно, что количество дел в государствах – членах ШОС в качестве ответчиков значительно превышает количество дел, в которых государство является заявителем. В Кыргызстане и Таджикистане не было ни одного дела, рассмотренного по инициативе этих государств. При этом среди инвестиционных дел, заявителями по которым являются государства – члены ШОС, количество завершенных и находящихся в стадии рассмотрения приблизительно равное, что в определенной степени отражает достаточную эффективность и скорость арбитража как средства разрешения споров. Вместе с тем, как в случае истца, так и в случае ответчика, присутствуют случаи приостановления разбирательства. Поэтому государствам – членам ШОС недостаточно полагаться исключительно на арбитраж для разрешения инвестиционных споров.

3. Актуальные проблемы инвестиционного арбитража между государствами – членами ШОС

3.1. Коллизии по интерпретации юрисдикций

Юрисдикция напрямую определяет, может ли инвестиционный спор быть принят к рассмотрению арбитражем. Коллизии юрисдикций всегда были в центре внимания споров в международном арбитраже. Государства – члены ШОС также сталкиваются с этой дилеммой в сфере инвестиционного арбитража. Современные разногласия интерпретации юрисдикции между государствами – членами ШОС можно разделить на коллизии интерпретации споров о юрисдикции ввиду обстоятельств, относящихся к стороне спора, и коллизии интерпретации споров о юрисдикции ввиду обстоятельств, связанных с предметом рассмотрения. Юрисдикция ввиду обстоятельств, относящихся к стороне спора, сосредоточена на определении понятия «инвестор», а юрисдикция ввиду обстоятельств, связанных с предметом рассмотрения, зиждится на определениях «инвестиций» и «инвестиционных споров» [7].

3.2. Высокие арбитражные издержки и их негативное влияние на инвестиции в рамках ШОС

В сравнении с рассмотрением спора в государственных судах, невысокая стоимость всегда считалась главным преимуществом арбитража [8]. Для сторон спора величина арбитражных издержек имеет большое значение [9]. Среди механизмов разрешения инвестиционных споров члены ШОС часто выбирают МЦУИС. Однако сумма арбитражных издержек, понесенных МЦУИС в ходе реального арбитражного процесса, чрезвычайно высока. Арбитражные сборы и расходы МЦУИС значительно выросли за последние годы. Среди дел МЦУИС, завершенных до 2013 г., средние гонорары арбитров составили 760 000 долл.

США, а средние расходы, понесенные инвесторами и принимающими государствами, составили 4,44 млн долл. США и 4,56 млн долл. США соответственно. Затраты на споры МЦУИС, завершённые в период с 2013 г. по май 2017 г., составили 1,04 млн долл. США, а средние затраты инвесторов и принимающей страны составили 7,41 млн долл. США и 5,19 млн долл. США, соответственно⁷. В сравнении с экономически мощными транснациональными корпорациями, принимающим странам с низкими доходами сложно нести бремя арбитражных сборов и необходимых расходов. Кроме того, транснациональные компании как инвесторы обычно в одном временном периоде участвуют только в одном арбитражном споре, в то время как принимающие государства как страны-импортеры капитала могут одновременно участвовать в нескольких инвестиционных спорах. Арбитражные расходы по нескольким делам, таким образом, становятся существенным финансовым бременем для принимающей стороны. Хотя Меморандум о гонорарах и расходах арбитров МЦУИС был опубликован на официальном сайте МЦУИС 6 июля 2005 г., а новые стандарты арбитражных сборов МЦУИС официально вступили в силу 1 июля 2020 г.⁸, в конкретном процессе подчас невозможно точно оценить фактические арбитражные расходы и связанные с участием в процессе затраты. В целом, чем крупнее требование инвестора, тем большие арбитражные сборы уплачивают стороны спора. Когда речь идет о дорогостоящем предмете спора, арбитры вкладывают больше энергии, а стороны тратят больше средств на привлечение квалифицированных юристов, экспертов и в целом несут куда больше затрат на подготовку к разбирательству. Количество слушаний и проводимых судебных заседаний в процессе рассмотрения дела может увеличиться. Отметим, что сумма иска является лишь одним из элементов расчета окончательных арбитражных сборов и расходов, поскольку во многих делах сумма спора не прямо пропорциональна окончательным расходам. На фактические арбитражные сборы и выплаты влияют и другие факторы. Например, некоторые сложные вопросы фактической реализации договоров (включая обвинения в коррупции), заявления о принятии обеспечительных мер и процедуры раскрытия информации и т. д. Вследствие этого изменяются временные затраты и нагрузка арбитров при рассмотрении дела, что и влечет за собой возможные коррективы размеров арбитражных расходов в сторону увеличения.

⁷ Global Arbitration Review, Damages and cost in investment treaty arbitration revisited[EB/OL].<https://globalarbitrationreview.com/article/damages-and-costs-in-investment-treaty-arbitration-revisited>. (дата обращения: 01.01.2024 г.).

⁸ ICSID Schedule of fees. <https://icsid.worldbank.org/services/cost-of-proceedings/schedule-fees>[EB/OL]. (дата обращения: 01.01.2024 г.).

Арбитражный регламент МЦУИС не уточняет, как рассчитывать и распределять сложные арбитражные сборы и другие сопутствующие расходы. Когда МЦУИС разрешает инвестиционные споры, арбитраж вправе определять, как и кем оплачивать гонорары и расходы арбитров. Например, в деле *Sistem Muhendislik Insaat Sanayive Ticaret A.S. против Республики Кыргызстан*⁹ основное решение, вынесенное арбитрами, распределяло расходы поровну между сторонами, а также требовало оплаты Кыргызстаном судебных издержек заявителя в размере 400 000 долл. США. А в деле *AIG Capital Partners, Inc. и ЗАО «Тема Реал Эстейт Компани» против Республики Казахстан*¹⁰ по итогам двухлетнего процесса Казахстан, как проигравшая сторона, не только был вынужден выплатить заявителю компенсацию за незаконную экспроприацию 3 560 000 долл. США, но еще и 2 399 330 долл. США в качестве возмещения ожидаемых убытков и 1 250 000 долл. США в качестве разумных расходов, понесенных истцом в арбитражном разбирательстве. Таким образом, отсутствие адекватных и эффективных стандартов распределения арбитражных сборов и расходов может привести к трудностям прогнозирования государствами – членами ШОС правовых рисков в виде высоких арбитражных издержек при разрешении инвестиционных споров в МЦУИС [10].

В последние годы экономика стран ШОС пострадала от продолжающегося спада мировой экономики на фоне распространения эпидемии COVID-19 и пока не смогла полностью преодолеть последствия кризиса. Также, вследствие того, что США и страны Запада ввели жесткие санкции против России, условия экономического развития стран ШОС существенно усложнились [11]. В этой связи высокие и трудно прогнозируемые расходы на рассмотрение споров стали одним из ключевых препятствий для обращения государств – членов ШОС в инвестиционный арбитраж.

3.3. *Несовершенство существующего механизма рассмотрения споров*

В настоящее время основными институтами разрешения споров государств – членов ШОС являются национальные суды принимающей страны, МЦУИС и ЮНСИТРАЛ. Существующий механизм рассмотрения международных инвестиционных споров не может удовлетворить в полной мере потребности государств – членов ШОС в области международных инвестиционных споров.

⁹ *Sistem Muhendislik Insaat Sanayive Ticaret A.S. v. Kyrgyz Republic*, ICSID Case No. ARB(AF)/06/1. <https://www.italaw.com/cases/1506> (дата обращения: 15.01.2024 г.).

¹⁰ *AIG Capital Partners, Inc. and CJSC Tema Real Estate Company v. Republic of Kazakhstan*, ICSID Case No. ARB/01/6. <https://www.italaw.com/cases/64> (дата обращения: 15.01.2024 г.).

Прежде всего отметим, если инвестиционные споры будут решаться государственными судами принимающей страны, то на первый план выйдет главный недостаток территориальной юрисдикции – «территориальная защита» стороны места рассмотрения спора. Страны-члены ШОС в большинстве своем являются развивающимися странами. Некоторым из них характерны такие черты как судебная несамостоятельность, нетранспарентность и даже судебная коррупция. Помимо того, внутри стран-участниц на суды влияют государственные интересы, национализм и территориальный протекционизм. Иностранцам инвесторам сложно добиться эффективной и справедливой защиты в судах принимающей страны. Это особенно очевидно, когда инвестиционные споры возникают из-за действий правительства, таких как экспроприация и национализация. Суды принимающей страны с большей вероятностью отдадут предпочтение местным административным и законодательным решениям, нежели вынесут справедливые решения по отношению к иностранным инвесторам.

Далее, при условии выбора механизма разрешения споров МЦУИС, легитимность арбитража МЦУИС в последние годы находится в кризисе. Во-первых, из-за отсутствия механизма надзора за апелляциями механизм МЦУИС не может избежать коллизий между отдельными делами. Решения, выносимые арбитражами, состоящими из разных арбитров, независимы друг от друга. Предыдущее дело не имеет обязательной силы для последующего; арбитр обладает дискреционными полномочиями. Объем и последовательность решений арбитража трудно гарантировать, а внутреннее единство и согласованность механизма не достигнуты [12]. Во-вторых, большинство арбитров МЦУИС родом из Северной Америки и Европы и привержены западной культуре и европейским ценностям. В процессе вынесения решений арбитры в большей степени отражают позицию европейских и развитых стран, главным образом США. Они ориентированы на защиту интересов иностранных инвесторов и игнорируют интересы развивающихся стран. Они не могут удовлетворить потребности таких государств, которые в основном являются странами-импортерами капитала. В результате этого развивающиеся страны, которые участвуют в инвестиционной деятельности в качестве принимающей страны, вынуждены поступаться своими национальными интересами. Проиграв международный арбитраж, принимающая страна не только не сможет воспользоваться преимуществами принятия инвестиций, но еще и понесет огромные компенсационные расходы, что ставит в затруднительное положение принимающую развивающуюся страну. Вне всяких сомнений, это последнее «перышко, ломающее горб верблюда». Так, например, у Кыргызстана, одного из государств-членов ШОС, имеется 11 инвестиционных дел, по которым он является ответ-

чиком и все из которых завершены. Однако из этих 11 дел 7 закончились тем, что арбитражный суд поддержал требования инвесторов, то есть, процент поддержки инвесторов превысил 60%¹¹. Девять официальных государств-членов ШОС являются развивающимися странами. Это означает, что решения существующего механизма разрешения инвестиционных споров МЦУИС с участием государств – членов ШОС носят проинвесторский характер: как правило, правительство принимающей страны вынуждено нести высокие компенсационные расходы. Ввиду относительно низкого уровня экономического развития государств – членов ШОС в целом, а также отсутствия у правительств соответствующих производственных возможностей страны ШОС ограниченно могут использовать международный инвестиционный арбитраж МЦУИС.

Таким образом, в существующем на сегодня процессе урегулирования инвестиционных споров, независимо от того, выбрана ли юрисдикция государственного суда принимающей стороны или арбитраж МЦУИС, обеспечение справедливой защиты прав инвесторов и принимающих государств весьма затруднительно.

4. Потенциальные пути решения проблемы рассмотрения инвестиционных споров государствами-членами ШОС

В целях дальнейшего изучения и совершенствования способов рассмотрения инвестиционных споров в странах ШОС в перспективе перед государствами-членами открыты три варианта: ускорение и усовершенствование обновления и смены версий ДИД, содействие увязке арбитража с диверсифицированными механизмами разрешения споров, а также создание собственного Международного Арбитражного Центра ШОС.

4.1. Совершенствование ДИД и ускорение внедрения нового формата разрешения инвестиционных споров

ДИД является главной правовой основой для стран ШОС в сфере инвестиций [13], но существующие методы разрешения инвестиционных споров, задействованные в ДИД, уже не отвечают реальным потребностям. Вследствие этого необходимо как можно скорее улучшить форму ДИД между государствами – членами ШОС.

Прежде всего все государства – члены ШОС должны активно способствовать переговорам по заключению ДИД со странами, которые

¹¹ UNCTAD Investment Policy Hub. <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-dispute-settlement/country/113/kyrgyzstan> (дата обращения: 10.01.2024 г.).

не подписали ДИД; в отношении ДИД, которые вступили в силу, но условия которых слишком устарели или содержание слишком простое, государствам – членам ШОС следует модернизировать договоры путем подписания новых соглашений или дополнительных протоколов. Таким образом, инвестиции и урегулирование споров в регионе ШОС обретут прочную договорную основу.

Во-вторых, все государства – члены ШОС должны продолжать улучшать образец ДИД, уточнять его содержание и своевременно обновлять. С учетом того, что регион ШОС в целом по-прежнему ориентирован на привлечение иностранных инвестиций, при формировании содержания будущих ДИД следует уделять внимание защите интересов принимающей страны в инвестиционных спорах. Например, обязанности инвестора могут быть увязаны с механизмом инициирования процедуры разрешения споров, то есть спор может быть начат только в случае нарушения конкретных обязательств. При таких обстоятельствах инвесторам не разрешается инициировать процедуры разрешения споров. Например, инвестиционные споры в странах ШОС ограничены диапазоном функционирования внутренней системы управления в принимающей стране. Кроме того, поскольку в ДИД между государствами – членами ШОС содержатся противоречивые определения инвестиций и инвесторов, при возникновении спора иностранные инвесторы и принимающие государства сталкиваются с неясностью терминов и коллизией личной и территориальной юрисдикции. Поэтому в будущих ДИД необходимо уточнить определения «квалифицированных инвесторов» и «квалифицированных инвестиций». Например, можно уточнить, могут ли государственные предприятия быть признаны квалифицированными инвесторами в ДИД.

В заключение отметим необходимость реализации в рамках ДИД целей стабильного и устойчивого развития государств – членов ШОС. Данная мера позволит достигнуть взаимовыгодных условий ДИД, будет способствовать поступательному развитию обеих договаривающихся сторон [14]. На данном этапе различные страны, экономики и международные организации стремятся создать более стабильную и устойчивую модель ДИД. Включение положений о стабильном и устойчивом развитии в ДИД и соблюдение таких правил является беспроблемной моделью для инвесторов и принимающих стран: инвесторы могут не только получить более долгосрочные выгоды, соблюдая положения об устойчивом развитии, но и избежать операционных рисков. А принимающей стране также предоставляются более широкие права по государственному регулированию, с тем чтобы принимающая страна могла эффективно защищать устойчивое развитие своей собственной страны. Таким образом, цели устойчивого

развития могут быть включены в преамбулу ДИД, а содействие ему может быть указано как инвестиционное обязательство договаривающихся сторон. Иными словами, наряду с продвижением инвестиций, государства – члены ШОС также обеспечат скоординированное развитие экономики, общества и окружающей среды. Однако осуществление данных целей должно иметь определенные границы. Во-первых, условия должны быть недискриминационными. Во-вторых, несмотря на то, что положение об устойчивом развитии в ДИД призвано защитить социальную сферу принимающей страны [15], этим положением нельзя злоупотреблять в целях волонтаристского причинения ущерба интересам инвесторов.

4.2. Установление взаимосвязи между арбитражем, консультациями, медиацией и другими методами урегулирования споров

Нельзя отрицать, что арбитраж играет важную роль в разрешении инвестиционных споров между государствами – членами ШОС. Однако вследствие проблем с действующим механизмом рассмотрения дел, его одного недостаточно для разрешения инвестиционных споров в странах ШОС. В целях компенсации несовершенства процедуры арбитража при рассмотрении инвестиционных споров в регионе ШОС могут быть эффективно применены консультации, медиация и другие диверсифицированные методы разрешения инвестиционных споров. Прежде всего, консультации можно использовать в качестве первичного средства, предпринимаемого до начала медиативных или арбитражных процедур. Разрешение инвестиционных споров путем консультаций позволяет не только сэкономить человеческие и финансовые ресурсы обеих сторон спора, но и сохранить сотрудничество между ними. В инвестиционных спорах, затрагивающих национальные интересы принимающей страны, метод переговоров и консультаций поможет инвесторам узнать больше о требованиях принимающей страны с точки зрения социальных интересов и поможет предотвратить эскалацию конфликта [16]. Во-вторых, медиация обладает исключительным преимуществом при разрешении инвестиционных споров. Расходы на медиацию обычно ниже, чем на инвестиционный арбитраж, а способы разрешения инвестиционных споров при медиации отличаются гибкостью и широким спектром применения. Кроме того, временные затраты на медиацию обычно ниже, чем на арбитраж и судебные разбирательства. Поскольку медиация – это неантагонистический процесс, ее целью является мирное разрешение споров и поиск индивидуальных и творческих решений. Процесс медиации способствует дальнейшему укреплению взаим-

ного доверия между сторонами и поддержанию или даже улучшению отношений инвестиционного сотрудничества. Это может не только способствовать продолжению инвестиционных отношений, развитию принимающей страны, защите интересов инвесторов, но и в еще большей степени снизить число потенциальных проблем и разногласий в будущем.

Соотношение арбитража и медиации отнюдь не строится по принципу «или-или». Напротив, оба они могут взаимно дополнять друг друга при разрешении инвестиционных споров и предлагать диверсифицированные решения для их урегулирования. Медиация применима практически на всех стадиях разрешения споров. Она облегчает диалог между сторонами спора и является одним из многих инструментов, используемых для их разрешения. Медиацию можно использовать, когда сторонам целесообразно начать переговоры. Данный способ урегулирования споров не ограничен временем или стадией переговоров, он будет применим даже в ходе арбитражного процесса. Медиация возможна и после завершения арбитражного разбирательства, и во время исполнения арбитражного решения. Если после вступления в процесс медиации какая-либо из сторон желает прекратить процесс или если медиатор считает, что в посредничестве нет необходимости, медиативные процедуры прекращаются в любое время. После этого могут быть использованы другие механизмы разрешения споров [17].

Итак, с точки зрения выбора методов урегулирования инвестиционных споров между государствами – членами ШОС, в будущих ДИД могут быть предусмотрены диверсифицированные методы разрешения споров, увязка арбитража с консультациями, медиацией и другими способами решения дела. Таким образом, обе стороны инвестиционных правоотношений при урегулировании разногласий будут сталкиваться со значительно меньшим количеством процедурных трудностей и сосредоточатся на разрешении спора.

4.3. Ускорение создания Международного арбитражного центра ШОС

В целях оптимизации существующего положения в области урегулирования инвестиционных споров в регионе, реагирования на растущие инвестиционные споры в регионе, содействия защите взаимных инвестиций в рамках ШОС, содействия участию ШОС и даже руководства перестройкой международных инвестиционных правил [18] необходимо создать арбитражный центр, отвечающий реальным потребностям государств – членов ШОС и способствующий диверсификации инвестиционного арбитража.

4.3.1. Четкое определение целей развития Международного арбитражного Центра и обязанностей каждой страны-участницы

При создании международного инвестиционного арбитражного центра прежде всего следует четко определить цели его развития. В ключе создания в рамках ШОС Международного арбитражного центра предлагаем выделить следующие направления: оптимизация развития арбитража, совершенствование первоклассных международных арбитражных институтов, повышение авторитета, влияния и конкурентоспособности арбитража на международной арене Евразии, особенно в регионе ШОС, а также ускорение процесса создания системы арбитража, соответствующей международным стандартам. Данный центр сможет сотрудничать с существующими арбитражными учреждениями в области как коммерческого арбитража, так и инвестиционного. В целях улучшения процесса разрешения инвестиционных споров в странах ШОС, будущему Международному арбитражному центру надлежит максимально учесть опыт строительства международных арбитражных учреждений в странах – участницах ШОС. При совместных усилиях всех государств-членов изучение международных механизмов решения инвестиционных споров в регионе выйдет на новый уровень.

Кроме того, каждое государство – член ШОС, исходя из своего уровня экономического развития, должно обеспечить соответствующую финансовую поддержку строительству Международного арбитражного центра. Использование направляющей и мотивирующей роли финансовых средств станет прочной основой привлечения выдающихся арбитров, обладающих международным авторитетом, для участия в создании Центра, выявлении талантов среди действующих арбитров, развития их профессиональных навыков, тем самым повышая уровень международного арбитража в целом.

4.3.2. Создание единых правил инвестиционного арбитража

Правоустанавливающие документы арбитражного центра должны учитывать особенности экономико-политического развития стран ШОС и быть основанными на реальной ситуации в регионе. Необходимо проанализировать и применить передовой опыт международного арбитража, сформулировать, внедрить и своевременно оптимизировать арбитражные правила, соответствующие международным стандартам и адаптированные к развитию арбитражного дела. Следует разработать четкие положения по вопросам транспарентности арбитражных процедур, выбора арбитров и состава арбитражного суда. Кроме того, в арбитражных правилах важно указать, что арбитражные учреждения могут разрешать споры путем медиации, переговоров, экспертизы, соглашения между сторонами или с помощью

других методов, связанных с арбитражем, в целях повышения коэффициента добровольного урегулирования и беспрепятственного исполнения дел.

Помимо этого, особое внимание следует уделить таким вопросам, как вынесение Международным арбитражным центром справедливых арбитражных решений и устойчивое развитие региона ШОС. В процессе учреждения правил инвестиционного арбитража необходимо постоянно соблюдать принципы честности, справедливости и устойчивого развития. Во-первых, необходимо обратить внимание на соблюдение баланса интересов между инвесторами и принимающими странами, дабы избежать обострения конфликтов. Важны также следующие аспекты: достижение как материальной, так и процессуальной справедливости, фокусирование на защите интересов и прав развивающихся стран, выдвижение инициативы взаимовыгодного сотрудничества и обеспечение иностранных инвесторов справедливыми и беспристрастными арбитражными правилами для разрешения инвестиционных споров с принимающими странами. Во-вторых, в отношении дел, связанных с природными ресурсами в регионе ШОС, Международный арбитражный центр должен будет способствовать политике привлечения инвестиций в государствах – членах ШОС при условии закрепления концепции устойчивого развития на уровне обязательных арбитражных регламентов и правил.

Таким образом, ускорение создания Международного арбитражного центра ШОС не только будет способствовать разрешению инвестиционных споров между государствами – членами ШОС и стимулировать дальнейшее развитие инвестиционных процессов в регионе, но и будет содействовать укреплению авторитета ШОС в сфере урегулирования международных инвестиционных споров.

5. Выводы

Современные инвестиционные споры между государствами – членами ШОС решаются главным образом с помощью международного арбитража. Однако в процессе инвестиционного арбитража государства-члены сталкиваются с такими проблемами, как коллизии юрисдикций, чрезмерно высокие арбитражные расходы. В этой связи государствам – членам ШОС следует пересмотреть подход к подписанию ДИД с разными странами. При повторном или новом подписании, продлении в будущем, необходимо обращать внимание на специфику содержания ДИД и использовать различные методы разрешения споров для эффективной защиты национальных интересов и интересов инвесторов. Это будет способствовать увеличению потоков инвестиций между странами – участницами ШОС. В то же время всем госу-

дарствам следует учитывать опыт существующих арбитражных центров, извлекать уроки из недостатков их практики в целях совместного создания наиболее совершенного Международного арбитражного центра ШОС, содействуя развитию инвестиционного арбитража. Предлагаемые меры необходимы для удовлетворения национальных интересов и потребностей, а также для углубления регионального экономического сотрудничества и упрощения инвестиционного арбитража между государствами-членами.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Yan Dexue*. Economic Cooperation under the Shanghai Cooperation Organization: Achievements and Prospects // *China International Studies*. 2021. №3. Pp. 94–122.
2. 戚振宏(2018).上海合作组织回眸与前瞻.北京:世界知识出版社,第46–52页
Ци Чжэньхун. Обзор и перспективы ШОС. Пекин: Издательство «Всемирное знание». 2018. С. 46–52.
3. 张正怡 (2022). 海外能源投资权利救济保障机制研究.北京:法律出版社,第125页
Чжан Чжэньги. Исследование механизма правовой защиты и гарантий прав инвестиций в зарубежную энергетику. Пекин: Юридическое издательство. 2022. С. 125.
4. *Frenkel M., Walter B.* Do bilateral investment treaties attract foreign direct investment? The role of international dispute settlement provisions // *The World Economy*. 2019. Vol. 42. No. 5. Pp. 1316–1342. DOI: 10.1111/twec.12743.
5. 李况然, 李正图 (2021). 中国对外能源投资保护法律机制初探 – 基于上合组织框架的研究// 江淮论坛. No. 5. Pp. 141–147, 193.
Ли Гуаньрань, Ли Чжэньту. Первое исследование правового механизма защиты иностранных инвестиций в энергетику в Китае – исследование на основе рамок ШОС // Цзяньхуайский форум. 2021. № 5. С. 141–147, 193.
6. 林一(2020).论上合组织内多边投资争端解决机制的独立建构.商事仲裁与调.No. 4. Pp. 28–44.
Линь И. Автономное создание механизма разрешения многосторонних инвестиционных споров в рамках ШОС // Коммерческий арбитраж и медиация. 2020. № 4. С. 28–44.
7. 张正怡,高绿丹,王丹等(2019).“一带一路”沿线国家与投资者争端解决问题研究.上海:上海社会科学院出版社,第9–54页。
Чжан Чжэньги, Гао Лудань, Ван Дань и др. Исследование вопросов по урегулированию споров между странами и инвесторами вдоль «Одного пояса, одного пути». Шанхай: Издательство Шанхайской академии общественных наук. 2019. С. 9–54.
8. 龚柏华,朱嘉程(2019).国际投资仲裁机制的问题与改革建议//上海法学研究.No. 17.第105–113页。
Гун Байхуа, Чжу Цзячэн. Проблемы и предложения по реформе механизма международного инвестиционного арбитража // Шанхайские юридические исследования. 2019. Т. 17. С. 105–113.
9. 漆彤(2014).论中国海外投资者对国际投资仲裁机制的利用//东方法学.No. 3.第89–96页。
Ци Тун. Об использовании механизмов международного инвестиционного арбитража китайскими зарубежными инвесторами // Юриспруденция Востока. 2014. №3. С. 89–96.

10. Kabir Duggal, Gerrit Niehoff. The Conflicting Landscape Relating to Costs in Investor-State Arbitration//Indian journal of arbitration law (Jodhpur, India). 2017. Vol. 5. No. 2. Pp. 164–176.
11. 邓浩. 乌克兰危机背景下上海合作组织新变化及其应对//俄罗斯东欧中亚研究. No. 3. Pp. 1–19, 157.
Дэн Хао. Новые изменения в ШОС и ее реакция в контексте украинского кризиса // Исследования России, Восточной Европы и Центральной Азии. 2023. №3. С. 1–19, 157.
12. 王军杰. 论“一带一路”倡议框架下独立投资争端解决机制的建构//河南社会科学. Vol. 27. No. 4. 第63–68页.
Ван Цзюньцзе. О построении независимого механизма разрешения инвестиционных споров в рамках инициативы «Один пояс, один путь» // Общественные науки Хэнани. 2019. Т. 27. № 4. С. 63–68.
13. *Andrey S. Golobokov.* Various forms and mechanisms of Chinese-Russian cooperation in the energy sphere and the role of non-governmental structures // Pacific Science Review B: Humanities and Social Sciences. 2015. No. 1. Pp. 45–48. DOI: 10.1016/j.psrb.2016.01.002.
14. 张晓君, 曹云松(2021). “一带一路”建设中双边投资协定的功能发掘与范式构建//国际经济评论. No. 4. Pp. 115–137.
Чжан Сяоцзюнь, Цао Юньсун. Функциональное раскрытие и построение парадигмы двусторонних инвестиционных соглашений в процессе строительства «Один пояс, один путь» // Международное экономическое обозрение. 2021. № 4. С. 115–137.
15. 张光. 国际投资法制中的公共利益保护问题研究. 北京: 法律出版社, 第32–57页.
Чжан Гуан. Исследование вопросов защиты общественных интересов в международной инвестиционной правовой системе. Пекин: Юридическое издательство. 2019. С. 32–57.
16. 陶立峰(2019). 投资者与国家争端解决机制的变革发展及中国的选择//当代法学, Vol. 33. No. 6. 第37–49页.
Тао Лифэн. Преобразования и развитие механизма разрешения споров между инвестором и государством, а также выбор Китая // Современное право. 2019. Т. 33. № 6. С. 37–49.
17. 石静霞, 董暖(2018). “一带一路”倡议下投资争端解决机制的构建//武大国际法评论. 第二卷, No. 2. Pp. 1–24. DOI: 10.13871/b.cnki.whuilr.2018.02.001.
Ши Цзинся, Дун Нун. Создание механизма разрешения споров между инвесторами и государством в рамках инициативы «Пояс и путь»//Обзор международного права Уханьского университета. 2018. Т. 2. № 2. С. 1–24. DOI: 10.13871/b.cnki.whuilr.2018.02.001
18. 王海英, 衣淑玲(2021). “一带一路”倡议下IIA投资仲裁机制的区域化改革前瞻//求是学刊. No. 114–124. DOI: 10.19667/j.cnki.cn23-1070/c.2021.01.012.
19. *Ван Хайин, И Шулин.* Региональная реформа механизма инвестиционного арбитража ММА в рамках инициативы «Один пояс и один путь» // В поисках истины. 2021. Т. 48. №1. С. 14–124. DOI: 10.19667/j.cnki.cn23-1070/c.2021.01.012.

REFERENCES

1. *Yan Dexue*. Economic Cooperation under the Shanghai Cooperation Organization: Achievements and Prospects // *China International Studies*. 2021. №3. Pp. 94–122. (In Eng.)
2. *Qi Zhenhong*. Shanghai Cooperation Organization: Looking back and looking forward (2001–2018) // Beijing, World Knowledge Press. 2018. Pp. 46–52. (In Chin.)
3. *Zhang Zhengyi*. Research on right relief guarantee mechanism of overseas energy investment // *Law-press China*. 2022. P. 125. (In Chin.)
4. *Michael Frenkel, Benedikt Walter*. Do bilateral investment treaties attract foreign direct investment? The role of international dispute settlement provisions // *The World Economy*. 2019. Vol. 42. No. 5. Pp. 1316–1342. (In Eng.) DOI: 10.1111/twec.12743.
5. *Li Kuangran, Li Zhengtu*. The first study of the legal mechanism for protecting foreign investments in energy in China – a study based on the SCO framework // *Jianghuai Forum*. 2021. No. 5. Pp. 141–147, 193. (In Chin.) DOI:10.16064/j.cnki.cn34-1003/g0.2021.05.020.
6. *Lin Yi*. The independent establishment of a multilateral investment dispute settlement mechanism within the SCO // *Commercial Arbitration & Mediation*. 2020. № 4. Pp. 28–44. (In Chin.)
7. *Zhang Zhengyi, Gao Ludan, Wang Dan et al.* Study on state-investor dispute settlement along the “Belt and Road” initiative. Shanghai: Shanghai Academy of Social Sciences Press. 2019. Pp. 9–54. (In Chin.)
8. *Gong Bohua, Zhu Jiacheng*. Problems with the international investment arbitration regime and proposals for reform // *Collected issues of Shanghai Law Studies*. 2019. T. 17. Pp. 105–113. (In Chin.)
9. *Qi Tong*. The utilization of international investment arbitration mechanisms by Chinese overseas investors // *Oriental Law*. 2014. №3. Pp. 89–96. (In Chin.) DOI: 10.19404/j.cnki.dffx.2014.03.009.
10. *Kabir Duggal, Gerrit Niehoff*. The Conflicting Landscape Relating to Costs in Investor-State Arbitration // *Indian journal of arbitration law (Jodhpur, India)*. 2017. Vol. 5. No. 2. Pp. 164–176. (In Eng.)
11. *Deng Hao*. New changes and responses of the Shanghai Cooperation Organization in the context of the Ukraine Crisis // *Russian, East European & Central Asian Studies*. 2023. №3. Pp. 1–19, 157. (In Chin.) DOI:10.20018/j.cnki.reecas.2023.03.001.
12. *Wang Junjie*. On Legal Construction of Investment Dispute Settlement Mechanism under One Belt and One Road // *Henan Social Science*. 2019. T. 27. № 4. Pp. 63–68. (In Chin.)
13. *Andrey S. Golobokov*. Various forms and mechanisms of Chinese-Russian cooperation in the energy sphere and the role of non-governmental structures // *Pacific Science Review B: Humanities and Social Sciences*. 2015. No. 1. Pp. 45–48. (In Eng.) DOI: 10.1016/j.psrb.2016.01.002.
14. *Zhao Xiaojun, Cao Yunsong*. Function Development and Paradigm Construction of Bilateral Investment Treaties in BRI Construction // *International Economic Review*. 2021. № 4. Pp. 115–137. (In Chin.)
15. *Zhang Guang*. Study on the protection of the public interest in the international investment law. Beijing: Law Press. 2019. Pp. 32–57. (In Chin.)
16. *Tao Lifeng*. The reform and development of investor-state dispute settlement mechanisms and China’s choices // *Contemporary Law Review*. 2019. T. 33. № 6. Pp. 37–49. (In Chin.)

17. *Shi Jingxia, Dong Nuan*. The Construction of Investor-State Dispute Settlement Mechanism under “The Belt and Road” Initiative // *Wuhan University International Law Review*. 2018. Т. 2. No. 2. Pp. 1–24. (In Chin.) DOI:10.13871/b.cnki.whuilr.2018.02.001.
18. *Wang Haiying, Yi Shuling*. A Regionalized Reform of the IIA Investment Arbitration Mechanism under the “One Belt and One Road” Initiative // *Seeking Truth*. 2021. Т. 48. No. 1. Pp. 14–124. (In Chin.). DOI: 10.19667/j.cnki.cn23-1070/c.2021.01.012.

Дата поступления рукописи: 16.04.2024 г.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Жэнь Яньян – помощник научного сотрудника, Центр международной юридической подготовки и сотрудничества для ШОС (Китай), Шанхайский университет политики и права, Шанхай, Китай
renyanyan@shupl.edu.cn

Ду Сысы – магистрант международного права Шанхайского университета политики и права, Шанхай, Китай
ShellyDu12@163.com

ABOUT THE AUTHORS

Ren Yanyan – Assistant Researcher, China National Institute for SCO International Exchange and Judicial Cooperation, Shanghai University of Political Science and Law, Shanghai, China
renyanyan@shupl.edu.cn

Du Sisi – Master of International Law, Shanghai University of Political Science and Law, Shanghai, China
ShellyDu12@163.com

STUDY ON THE DISPUTE SETTLEMENT MECHANISM FOR INVESTMENT ARBITRATION IN MEMBER STATES OF SHANGHAI COOPERATION ORGANIZATION

As investment interaction deepens and expands within the framework of the Shanghai Cooperation Organization (hereinafter referred to as the SCO), the number of investment disputes between states is growing, the significance of which has especially increased in recent years. In this article, the authors raise the question of which dispute resolution method should be used between SCO member states with a view to better ensure the interests of all parties and to further strengthen protections of investments. The authors mainly use methods of analysis of scientific literature and judicial practice to study the current problems faced by the SCO member states in the field of investment arbitration. In addition, the authors propose for the future various options for resolving investment disputes within the SCO with the aim of constantly improving the mechanism for resolving disputes and disagreements.

Keywords: *SCO, investment disputes, investment arbitration, dispute resolution, promising methods of settlement.*

JEL: F13, F15, F53.