

ISSN 0207-3676

ОБЩЕСТВО ЭКОНОМИКА



НАУКА
— 1727 —

3
2024

Международный научный
и общественно-политический журнал

ОБЩЕСТВО И ЭКОНОМИКА SOCIETY AND ECONOMY

№ 3, 2024

Журнал учрежден академиями наук – участниками
Международной ассоциации академий наук

Выходит 12 раз в год.

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Баходир Мардонов. Пути совершенствования экономических механизмов развития сферы услуг (на примере Узбекистана) 5

Алишер Расулев, Сергей Воронин, Бобур Корабоев. Методологические проблемы налогообложения в Республике Узбекистан 13

Бэла Батаева, Людмила Чеглакова, Ольга Мелитонян. Специфические особенности мотивации экологически ответственного поведения малого и среднего бизнеса в России 34

ВОПРОСЫ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Мария Федорова. Противоречия в социально-трудовой сфере и их влияние на развитие человеческого потенциала России 56

ВОПРОСЫ НАУКИ И ИННОВАЦИЙ

Денис Муха. Теоретические и методологические аспекты разработки дорожных карт в сфере науки, технологий и инноваций для достижения целей устойчивого развития 69

Тимур Галеев. Создание отрасли искусственного интеллекта в России: проблемы и перспективы 91

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Константин Сипаро. Торгово-экономическое сотрудничество России и Республики Беларусь в рамках Союзного государства 100

Михаил Жариков. Альтернативная платежная система стран БРИКС 108

Илья Медведев. Сопряжение интеграционных проектов БРИКС и ЕАЭС в контексте развития экономики России 121

CONTENTS

ECONOMIC POLICY

B. Mardonov. Ways to improve economic mechanisms for the development of the service sector (based on the example of Uzbekistan) ...	5
A. Rasulev. S. Voronin. B. Koraboev. Methodological problems of taxation in the Republic of Uzbekistan	13
B. Bataeva, L. Cheglakova, O. Melitonyan. Specific features of motivating environmentally responsible behavior of small and medium businesses in Russia	34

SOCIAL ISSUES

M. Fedorova. Labor and social contradictions and their influence on the development of human potential of Russia	56
---	----

SCIENTIFIC RESEARCH AND INNOVATION

D. Mukha. Theoretical and methodological aspects of the development of science, technology and innovation for SDGs roadmaps	69
T. Galeev. Building up an artificial intelligence industry in Russia: problems and prospects	91

WORLD ECONOMY

K. Siparo. Trade and economic cooperation between Russia and the Republic of Belarus within the framework of the Union state	100
M. Zharikov. An alternative settlement system for the BRICS countries ..	108
I. Medvedev. Connection of BRICS and EAEU integration projects in the context of Russian economic development	121

Журнал «Общество и экономика» включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук по специальностям:

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

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

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

© 2024

УДК: 338.46

Баходир Мардонов

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Цифровая экономика»
Самаркандского института экономики и сервиса
(г. Самарканд, Республика Узбекистан)
(e-mail: boxodir82@mail.ru)

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ (НА ПРИМЕРЕ УЗБЕКИСТАНА)

В статье широко освещается значение экономического механизма в формировании современного общества. Указываются пути совершенствования сферы услуг и ее элементов. Автор предлагает экономический механизм ускоренного развития сферы услуг и подробно рассматривает проблемы связи между основными и вспомогательными элементами хозяйственного механизма.

Ключевые слова: аграрное общество, индустриальное общество, постиндустриальное общество, ВВП, сфера услуг, экономические механизмы, рыночный механизм, кредит, бюджет, предпринимательство, налоги, инновации, инвестиции, оплата труда, безработица, занятость.

DOI: 10.31857/S0207367624030011

Введение. Развитие общества — сложный и многогранный процесс, требующий разрешения различных проблем [1]. Эти проблемы возникают в процессе удовлетворения материальных и духовных потребностей людей. В течение долгого времени человеческая мысль была сосредоточена на жизнеобеспечении — производстве еды, одежды, предметов домашнего обихода и различных услуг. При этом на всех этапах развития общества целью экономической деятельности человека, как известно, является максимально полное удовлетворение различных потребностей общества и всех его членов. В ходе своей экономической деятельности человек непосредственно воздействует на средства производства: во-первых, он производит нужные ему вещи, оказывает услуги и потребляет их; во-вторых, он мобилизует другие экономические ресурсы и вовлекает их в процессы воспроизводства. В этом случае обеспечивается занятость поставщиков сырья, увеличивается их доход и т.д.

Таким образом, экономические механизмы играют важную роль в формировании человеческого общества.

На современном этапе развития современной цивилизации сфера услуг является основной отраслью народного хозяйства большинства стран мира. По данным Всемирного банка, в настоящее время «в развитых странах доля ВВП сферы услуг составляет 74% и 90–95% общего количества предприятий, обеспечивая 70–75% общей занятости населения [2]. В результате широкомасштабных системных реформ, проведенных в Узбекистане, доля сферы услуг в ВВП за 1990–2020 гг. увеличилась с 33,8 до 38,8%, а доля работников, занятых в сфере услуг, в общей численности экономически активного населения увеличилась с 35,6 до 50,5% [3]. В своем обращении к Олий Мажлису Президент Ш.М. Мирзиёев подчеркнул, что

сфера услуг выполняет очень важные задачи в решении социальных проблем, такие как сокращение безработицы, повышение доходов населения, сокращение бедности [4]. В связи с этим тщательное изучение экономического механизма развития сферы услуг, анализ его элементов, выявление и устранение имеющихся недостатков относятся к числу важных задач современности.

Обзор литературы. Сущность и содержание хозяйственного механизма, функции, их структурные элементы, виды, значение в рыночной экономике и необходимость их совершенствования в Узбекистане описаны в учебниках М.Р. Расулова и [5] Д. Таджибоева [6]. Научные основы исследования проблем, связанных с элементами экономических механизмов, с методами регулирования и с путями развития сферы услуг, были рассмотрены в исследованиях В. Крастева, С. Пьянковой, О. Эргуновой [7]. В целях совершенствования экономических механизмов развития сферы услуг С.А. Ильина рассмотрела вопрос о более широком внедрении функции налогового стимулирования в отрасли, о непосредственной поддержке отрасли государством, о поощрении участия экономических субъектов, работающих в отрасли в системе госзаказа, и о внедрении рыночных механизмов [8]. С.Р. Кривко также заявил в своей работе, что стратегии и принципы управления в секторе услуг важны для совершенствования экономических механизмов [9]. М.М. Мухаммедов высказывает мнение, что развитие общества, его переход из одного состояния в другое, его постепенное и революционное развитие находятся в полной зависимости от отношений, связанных с производительными силами и реформированием производительных сил [10]. А развитием сферы услуг в процессе глобализации, являющейся основным сектором экономики, А. Каменева [11] объяснила изменения в области отображения и его влияния на экономические механизмы.

Методология исследования. Диалектико-системный, статистический подход, сравнительно-сопоставительный анализ и методы группировки применялись для методологического изучения проблем развития сферы услуг и совершенствования ее экономических механизмов, а также классификации экономических элементов отрасли.

Анализ и результаты. На ранних этапах развития общества экономические отношения осуществлялись через определенные механизмы и совершенствовались на протяжении веков. Мы хотели бы высказать некоторые свои мысли по этому поводу. Например, аграрным обществом движут такие экономические категории, как труд, занятость, спрос, рабочая сила и оплата труда (рис. 1).

Позднее потребность в средствах жизнедеятельности, необходимых для выживания и развития человека, для развития человечества в целом, порождает потребность в новых экономических категориях, таких как, например, имущество, бизнес, налоги, кредит и т.д. Они занимают важное место в общественной жизни людей и влияют на формирование индустриального общества.

В аграрном обществе граждане обеспечиваются работой только для производства товаров, а в индустриальном обществе они занимаются определенной трудовой деятельностью в целях не только производства товаров, но и ради получения прибыли, создания валового продукта, увеличения частной собственности и т.д. На наш взгляд, модели занятости в постиндустриальном обществе полностью изменились. Например, в постиндустриальном обществе уделяется

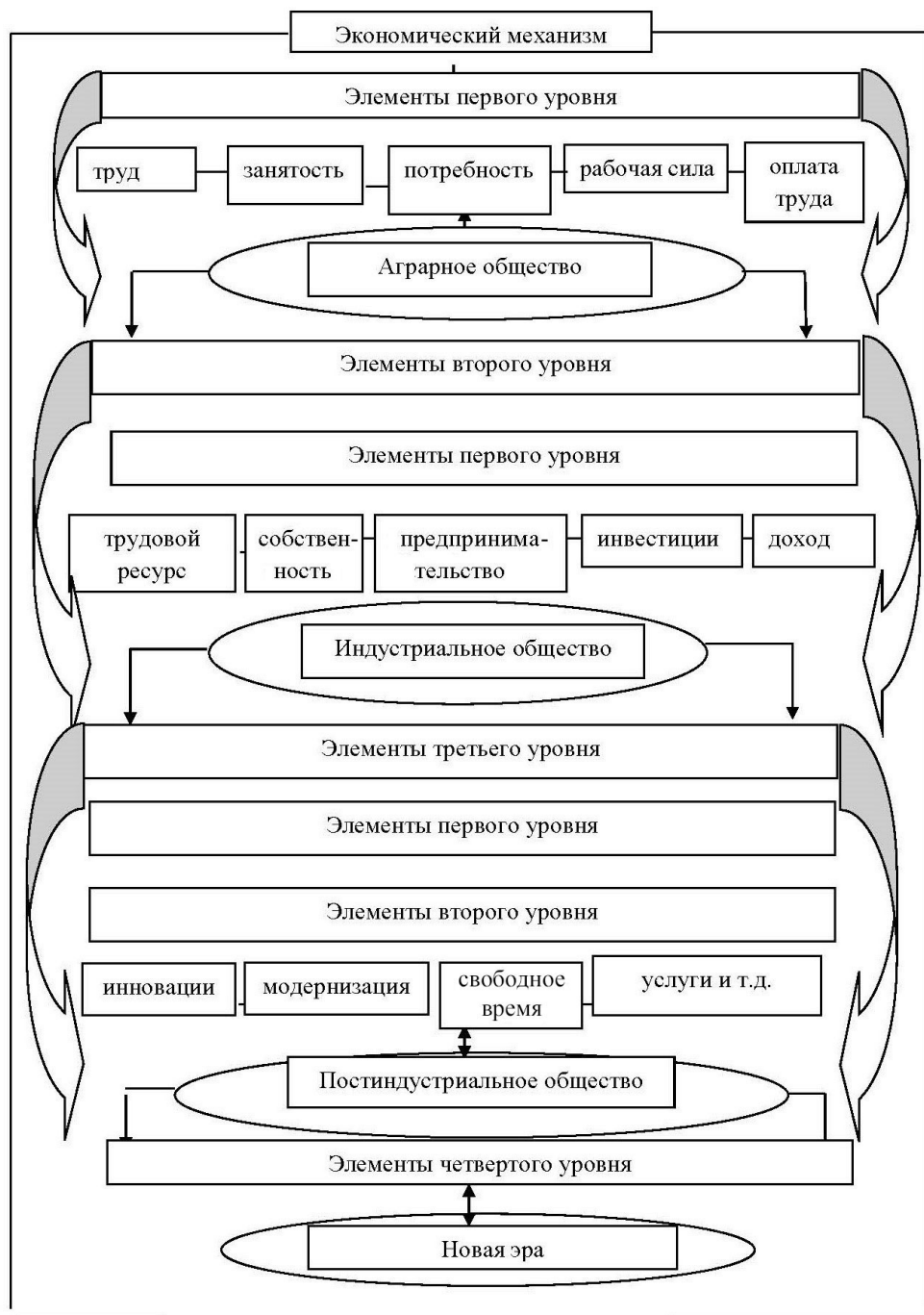


Рис. 1. Роль экономических механизмов в развитии общества

Источник: Мардонов Б.Б. Хизмат соҳасини ривожланишида иқтисодий механизмларни тоқомиллаштириш йўллари // Сервис илмий-амалий журналі. № 2. 2023.

внимание созданию рабочих мест, обеспечиваются возможности заниматься не только трудом по выбору, но и другой общественно-полезной деятельностью.

Оплата труда также занимает особое место на каждом этапе. Если в аграрном обществе оплата труда выполняет такие задачи, как увеличение объема производства, регулирование и управление, то в индустриальном обществе она играет важную роль в увеличении доходов производителей и повышении уровня жизни. В постиндустриальном обществе изменяются формы оплаты труда, методы ее расчета, правила организации. Например, заработная плата ученых и исследователей определяется их вкладом в ВВП на душу населения. Меняются задачи, принципы, методы управления остальными экономическими категориями, такими как занятость и др.

Перемены в мировой экономике, в том числе возникновение мирового финансово-экономического кризиса, естественное изменение климата, распространение коронавирусной инфекции (пандемии) в стране и в глобальном масштабе не позволили экономическим механизмам работать стабильно. Столь резкие изменения в мировой экономике оказали влияние на баланс национального хозяйства стран. Выполнение задач, возникающих перед сферой услуг в любой сложной ситуации, требует более эффективного использования ее потенциала. Это важное условие быстрого развития сферы услуг, подъема ее на более высокие уровни, смягчение влияния негативных изменений в стране или мире на макроэкономические показатели, восстановление ситуации в отрасли. Поэтому важно детально изучить экономические механизмы развития сферы услуг.

Экономические механизмы в сфере услуг очень важны с точки зрения социально-экономического развития общества, но в то же время они очень сложны, комплексны, и поэтому экономисты еще не смогли объединить ее элементы в единую целостную систему. Рост цен, развитие монополии, расслоение населения по доходам и тому подобные изменения, часто происходящие в условиях рыночной экономики, оказывают сильное влияние на экономический механизм сферы услуг. Поэтому доходов от деятельности некоторых видов услуг, в том числе культурных, туристических, служб общественной безопасности, недостаточно для покрытия их расходов. В некоторых регионах из-за расслоения населения по доходам нет возможности развивать сферу услуг, а также ограничены возможности обеспечения занятости. Поэтому необходимо совершенствовать действующий хозяйственный механизм таким образом, чтобы он обеспечивал непрерывное, стабильное развитие отрасли и создание новых рабочих мест.

Ускорение интеграционных процессов в мировом хозяйстве, усиление глобализации требуют структурных изменений в секторах и отраслях народного хозяйства. Эти процессы непосредственно связаны с совершенствованием хозяйственных механизмов. Независимо от характера экономической системы в каждой стране, международные экономические изменения оказывают сильное влияние на экономику страны, в том числе и на сферу услуг.

Экономические механизмы развития сферы услуг, разработанные экономистами и исследователями и сегодня используемые в экономике, не лишены ряда серьезных недостатков [12]. Их основной недостаток в том, что они не позволяют создавать новые рабочие места в отрасли, эффективно использовать имеющиеся

экономические ресурсы, а значит, определять дальнейшие перспективы.

На наш взгляд, для совершенствования экономического механизма развития сферы услуг особое внимание следует уделить следующим аспектам отрасли:

- желательно наличие в национальной экономике регулируемых государством секторов, наряду со свободно функционирующими секторами сферы услуг;
- в сфере услуг субъект, предоставляющий услугу, и субъект, потребляющий ее, должны быть взаимосвязаны;
- развитие сферы услуг во многом зависит от роста доходов населения и др.

Учитывая это, мы предложили совершенствовать экономические механизмы развития сферы услуг следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Экономические механизмы развития сферы услуг

Экономические механизмы	Характеристика
Стимулирование занятости в отрасли	– увеличатся новые виды услуг и улучшится их качество; – повысится уровень обеспеченности качественными кадрами; – сокращается нехватка
Обеспечение применения рыночных механизмов в отрасли	– обеспечивается честная конкуренция и достигается равновесие на рынке услуг; – цена услуг снизится; – эффективно используются экономические ресурсы; – появится возможность создания новых рабочих мест
Расширение функции налоговых льгот	– повысится уровень заинтересованности поставщиков услуг; – расширится возможность совершенствования материально-технической базы; – снизится уровень неформальной занятости населения; – легализуются неформальные доходы работников
Инвестиции в сферу	– увеличится объем оборотных средств; – увеличится объем услуг в составе экспортных товаров
Оказание услуг населению за счет кредита (кредитование услуг)	– повысится уровень охвата услугами слоев населения; – увеличится спрос населения на услуги
Развитие предпринимательства в сфере услуг	– будут развиваться все виды деятельности в сфере услуг; – развитие сферы услуг охватывает все регионы; – будут созданы новые рабочие места
Оказание услуг отдельным категориям граждан за счет бюджетных средств	– людям с ограниченными возможностями также предоставляется возможность пользоваться различными услугами (финансирование из государственного бюджета)

Источник: Мардонов Б.Б. Хизмат сохасини ривожланишида иктисодий механизмларни токомиллаштириш йўллари // Сервис илмий-амалий журналы. № 2. 2023.

Экономические механизмы, которые мы предлагаем, важны, поскольку они учитывают интересы обеих сторон, т.е. поставщиков услуг и пользователей услуг (потребителей). Например, оказание услуг населению за счет кредита. В настоящее

время в стране разрешено использовать кредиты только на строительство и ремонт жилья, а также на образовательные услуги. Однако потребность в таких услугах, как здравоохранение, отдых (туризм) возрастает с каждым днем. Но эта потребность пока что не выявлена хозяйствующими субъектами, которые предоставляют соответствующие услуги в кредит. Поэтому доля этих видов услуг в ВВП страны невелика. Если доступ к кредитам будет предоставлен здравоохранению, туристическим и образовательным организациям, то увеличится возможность создания дополнительных новых рабочих мест в этих секторах.

Заключение и рекомендации. В результате теоретических исследований мы сочли необходимым разделить структуру экономических механизмов развития сферы услуг на основные и вспомогательные элементы, поскольку процесс создания услуг, доведение его конечных результатов до потребителей и коррекция функционирования данной сферы в целом требуют времени.

Этот фактор состоит из совокупности конкретных отношений, социальных методов и приемов, возникающих между различными социально-экономическими явлениями и используемых при регулировании данной сферы. По этой причине нецелесообразно обобщать структуру экономических механизмов развития сферы услуг. Исходя из этого, мы предложили разделить структуру экономических механизмов развития сферы услуг на основные и вспомогательные элементы.

Также разделение на основные и вспомогательные элементы позволяет эффективно использовать финансовые и трудовые ресурсы, создавать новые рабочие места, увеличивать виды услуг и повышать их качество.

В центре экономического механизма любой отрасли находится «ядро», связывающее вокруг себя вспомогательные элементы. В нашем исследовании (рис. 2) было сочтено целесообразным поместить элемент «занятость» в «ядро»

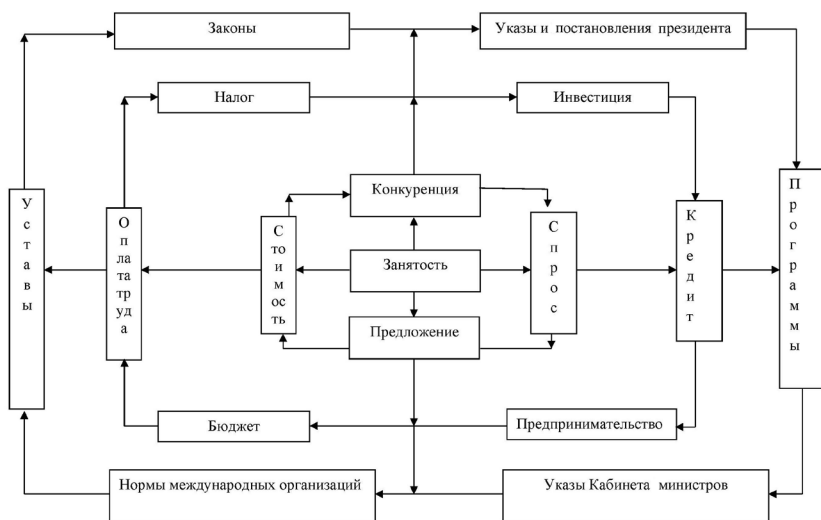


Рис. 2. Структура экономического механизма развития сферы услуг

Источник: Мардонов Б.Б. Хизмат соҳасини ривожланишида иқтисодий механизмларни тоқомиллаштириш йўллари // Сервис илмий-амалий журнали. № 2. 2023.

экономического механизма развития сферы услуг; по периметру мы расположили экономические элементы рынка (налоги, бюджет, инвестиции, кредит, оплату труда, расходы и предпринимательство); наконец, во внешнем периметре находятся элементы организационно-правового характера. Мы исходили из того, что благосостояние человека, удовлетворенность жизнью, процессом производства, его конечными результатами, а также отношениями обмена и распределения, экономической деятельностью человека в целом экономисты связывают в первую очередь с занятостью. Работа экономического механизма развития сферы услуг, представленная и реализуемая в таком порядке, во многом будет способствовать трудоустройству населения и совершенствованию организационного механизма отрасли.

Литература

1. Сафаров А.И., Ризаев И.И. Свободное общество: синергетический подход // Социально-экономическое развитие региона: опыт, проблемы, инновации: Материалы IX Международной научно-практической конференции. Смоленск, 31.05.2022 г. Смоленск: Маджента. 2022. С. 242–246.
2. Данные Всемирного банка. URL: <http://data.worldbank.org/indicator>
3. Ўзбекистон Республикаси иқтисодий-ижтимоий тараққиётининг мустақиллик йилларидаги асосий тенденция ва кўрсаткичлари ҳамда 2011–2015 йилларга мўлжалланган прогнозлари. Статистик тўплам. // Т.: Ўзбекистон. 2011. Б. 49; Ўзбекистон рақамларда. Статистик тўплам. Т.: 2021. Б. 38.
4. Послание Президента Республики Узбекистан Ш.М. Мирзиёева Олий Мажлису от 28.12.2018 г. URL: www.president.uz
5. Расулов М.Р. Бозор иқтисодиёти асослари. Дарслик. Т.: «Ўзбекистон». 1998. Б. 380.
6. Тожибоева Д. Иқтисодиёт назарияси. Тўлдирилган 2-нашри. Ўқув қўлланмаси. Т.: ТМИ. 2005. Б. 438.
7. Krastev V., Pyankova S., Ergunova O. Formation of organizational and economic mechanisms for innovative development of service sector industries: Russian and foreign experience. December 2020, 3. P. E3S Web of Conferences 208: 1–10. DOI.10.1051/e3sconf/202020803007
8. Ilyina S.A. Improving the organizational and economic mechanism for the commercialization of innovations in small and medium-sized enterprises. Cond. Economic Dissertations. 08.00.05. 2016.
9. Кривко С.Р. Экономический механизм государственного регулирования развития сферы услуг в регионах РФ // Общество: политика, экономика, право. 2012. № 3. С. 71–75.
10. Мухаммедов М.М. Ўзбекистон иқтисодиётининг тарихи. Т.: «Fan va texnologiyalar nashriyot-matbaa uyi». 2021. Б. 14.
11. Каменева Е.А. Методология и стратегия финансового обеспечения развития жилищно-коммунального хозяйства России: диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук // Саратовский государственный социально-экономический университет. Саратов, 2009. С. 21–22.
12. Аликулов С.А., Ризаев И.И. Значимость повышения финансовой грамотности населения Узбекистана // Вестник Прикамского социального института. 2022. №. 2 (92). С. 60–64.

Baxodir Mardonov (e-mail: boxodir82@mail.ru)

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Digital Economy

Samarkand Institute of Economics and Services (Samarkand, Republic of Uzbekistan)

WAYS TO IMPROVE ECONOMIC MECHANISMS FOR THE DEVELOPMENT OF THE SERVICE SECTOR (BASED ON THE EXAMPLE OF UZBEKISTAN)

The article widely covers the importance of the economic mechanism in the formation of modern society. Ways to improve the economic mechanisms for the development of the service sector are also indicated, elements are developed, and the author proposes an economic mechanism for the accelerated development of the service sector. The problems of placing the main and auxiliary elements around the central rod of the economic mechanism were also studied.

Keywords: agricultural society, industrial society, post-industrial society, GDP, service sector, economic mechanisms, market mechanism, credit, budget, entrepreneurship, taxes, innovation, investment, wages, unemployment, employment.

DOI: 10.31857/S0207367624030011

© 2024

УДК: 336.027

Алишер Расулев

доктор экономических наук, профессор Ташкентского государственного экономического университета (г. Ташкент, Республика Узбекистан)

(e-mail: arasulev@yandex.ru)

Сергей Воронин

доктор экономических наук, главный специалист

Института бюджетно-налоговых исследований

при Министерстве экономики и финансов Республики Узбекистан, профессор Ташкентского филиала Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

(г. Ташкент, Республика Узбекистан)

(e-mail: Sergey_voronin63@yahoo.com)

Бобур Корабоев

руководитель проекта по совершенствованию рейтингов

Института бюджетно-налоговых научных исследований

при Министерстве экономики и финансов Республики Узбекистан,

преподаватель Ташкентского филиала Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

(г. Ташкент, Республика Узбекистан)

(e-mail: qoraboyev.bobur@mail.ru)

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

В статье рассматриваются актуальные вопросы совершенствования методологии налогообложения юридических лиц. Проведена оценка учета базовых положений ведущих научных школ при осуществлении кардинальной реформы налогообложения в Республике Узбекистан в период 2019–2020 гг. Обоснованы предложения по развитию классификации налоговых платежей в условиях нарастания глобальных и внутренних вызовов. Даны рекомендации по обеспечению сбалансированности хозяйственных связей между базовыми отраслями национальной экономики.

Ключевые слова: методология налогообложения, налоговая реформа, классификационные признаки, ценообразование, эквивалентный обмен, ценовая и налоговая политика государства.

DOI: 10.31857/S0207367624030023

В Республике Узбекистан происходят масштабные преобразования. Это касается и сферы налогообложения. Новой редакцией Конституции Республики Узбекистан, принятой в результате проведенного 30 апреля 2023 г. Референдума, закреплены важные положения для формирования налоговой политики, в частности: «Льготы устанавливаются только в соответствии с законом и должны соответствовать принципам социальной справедливости» (статья 19); «Граждане обязаны платить установленные законом налоги и сборы. Налоги и сборы должны быть справедливыми и не должны препятствовать осуществлению гражданами своих конституционных прав» (статья 63)¹. На этих основополагающих принципах

¹ Конституция Республики Узбекистан: принята 8.12.1992 г. (Газета «Народное слово» от 15.12.1992 г., № 247 (438). Национальная база данных законодательства. Новая редакция (2023). URL: <https://lex.uz/docs/35869#43446>

будут проводиться дальнейшие преобразования налоговой сферы, направленные как на создание среды, благоприятной для развития предпринимательства, так и на обеспечение бюджета страны необходимыми средствами.

С 1 января 2019 г. в республике внедрена новая система налогообложения, а с начала 2020 г. новшества были закреплены законодательно с утверждением обновленного Налогового кодекса. Изменения в налоговом законодательстве, внесенные за последние годы, оказали существенное влияние и на деятельность юридических лиц, и на формирования средств государственного бюджета. Оценить эффективность реализованных мер в полной мере можно будет только через достаточно длительный период времени. Но уже сейчас можно увидеть определенные изменения, которые произошли на макроуровне.

Если рассмотреть последствия налоговых реформ, то можно увидеть, что в структуре бюджетных доходов за период 2018–2022 гг. доля поступлений по прямым налогам возросла с 19,5 до 31,9%, или на 12,4 процентных пункта.

За тот же период доля поступлений по ресурсным налогам снизилась с 16,0 до 11,8%, или на 4,2 процентных пункта. Удельный вес поступлений по косвенным налогам снизился с 52,2 до 35,3%, или на 16,9 процентных пункта.

В то же время за данный период возросли доходы от приватизации государственной собственности, доходы по штрафным санкциям, а также по некоторым другим платежам.

Узбекистан в последние годы принял ряд мер, направленных на ускорение процесса вступления страны во Всемирную торговую организацию. Осуществляется адаптация применяемой в настоящее время налоговой системы под требования ВТО. Если данную задачу не решить своевременно, то отдельные отрасли экономики и предприятия могут испытать серьезные финансовые трудности.

В целом по республике прибыль до уплаты налога на прибыль возросла с 21,9 трлн сум. в 2019 г. до 46,3 трлн сум. в 2023 г. (за период с января по август соответствующего года). Наибольшая часть прибыли приходится на предприятия обрабатывающей промышленности – 82,5% от всей полученной прибыли. При этом сфера электроснабжения, подачи газа, пара и кондиционирования воздуха получила убытки за январь–август 2023 г. в размере 5,0 трлн сум. Наибольшие убытки приходятся на такие крупные предприятия, как АО «Национальные электрические сети Узбекистана» – 1 584,2 млрд сум., АО «Узбекистон темир йуллари» – 981,7 млрд сум., «Ассоциация предприятий текстильной и швейно-трикотажной промышленности» – 579,5 млрд сум., АО «Узкимесаноат» – 251,3 млрд сум.²

Производственно-финансовое состояние отраслей экономики характеризует динамика просроченной кредиторской и дебиторской задолженности предприятий. Объем просроченной кредиторской задолженности (ПКЗ) в республике увеличился с 2,1 трлн в 2019 г. до 14,4 трлн сум. в 2023 г., или в 6,8 раза (по состоянию на 1 сентября соответствующего года). Объем просроченной дебиторской задолженности (ПДЗ) за тот же период увеличился с 1,3 трлн до 15,8 трлн сум., или в 12,2 раза.

По состоянию на 1 сентября 2023 г. на предприятия с участием государства приходилось 1,9% от всей суммы дебиторской задолженности, а на предприятия с частной собственностью – 98,1%.

² Данные Агентства по статистике при Президенте Республики Узбекистан. URL: <https://stat.uz/ru/>

Неблагоприятная динамика объема просроченной задолженности свидетельствует о наличии проблем в базовых отраслях экономики, влияющих на возможность уплаты ими налогов и получения необходимой чистой прибыли для развития деятельности.

Целью исследования является разработка предложений по совершенствованию методических и практических подходов к формированию налоговой системы на основе обобщения теоретических положений признанных научных школ. Задачами исследования являются изучение теоретических основ налогообложения, сопоставление критериев реформы системы налогообложения Республики Узбекистан и научных основ налогообложения, совершенствование классификации налогов и обязательных платежей, адаптация предлагаемой классификации к механизму ценообразования, обоснование необходимости корректировки базового теоретико-экономического положения «равновеликая прибыль на равновеликий капитал» в условиях формирования социально-ориентированной рыночной экономики, обеспечения сбалансированности межотраслевых связей базовых отраслей экономики.

Президентом Узбекистана 25 декабря 2023 г. подписан Закон о Государственном бюджете страны на 2024 г. На этот год прогнозируется рост ВВП на 5,6–5,8%, инфляции – 8–10%. Лимит по дефициту консолидированного бюджета утвержден на уровне 4% (52,6 трлн сум.)³. Базовые ставки по налогам останутся без изменений. Поэтому для увеличения поступлений планируется расширять доходную базу бюджета, пересматривать и постепенно отменять предоставленные налоговые и таможенные льготы, в зависимости от их эффективности. Кроме того, намечено постепенно гармонизировать налоговую и бюджетную политику с требованиями Всемирной торговой организации (ВТО). Государственный долг страны не должен превышать макроэкономический безопасный уровень в 60% к ВВП, а в среднесрочной перспективе – 50% к ВВП.

На 2024 г. будут сохранены действующие ставки по налогу на прибыль (15%, для отдельных категорий – 20%), налогу на доходы физических лиц (12%), социальному налогу (бюджетные организации – 25%, остальные – 12%), ставка по налогу с оборота – 4%, а также сборы за транзит автомобилей через территорию страны и сборы за право реализации алкогольной продукции. Кроме того, не меняются ставки по НДС (12%), акцизному налогу на услуги мобильной связи (10%), земельному налогу на земли сельскохозяйственного назначения (0,95%), налогу на имущество юридических лиц (1,5%)⁴.

С 1 января 2024 г. увеличивается ставка акциза на спирт в 2 раза – с 7400 до 14900 сум. за 1 л. С 1 апреля ставка акциза на бензин с повышенным содержанием вредных газов индексируется на 12% (1 л бензина Аи-80 подорожает на 1%, или 88 сум., метан – на 3%, или 84 сум.), при этом ставки акциза на бензин с октановым числом 91 и выше не меняются. С этого же периода вводится акциз в размере

³ Утвержден бюджет Узбекистана на 2024 г. Главное. URL: <https://www.gazeta.uz/ru/2023/12/26/budget-2024/>

⁴ Как предлагается изменить налоги в 2024 г. в Узбекистане. Министерство экономики и финансов о налоговой политике на 2024 г. URL: <https://www.gazeta.uz/ru/2023/11/01/tax-2024-uzbekistan/>

500 сумов за 1 л на газированные напитки, содержащие сахар, с учетом возможного увеличения заболеваний, в том числе диабета, при чрезмерном потреблении.

С 1 июля 2024 г. вводится утилизационный сбор в размере 0,3% БРВ (990 сумов), исходя из веса одной автомобильной шины (за кг). Исходя из веса шины легкого авто (от R13 до R20), сбор составит от 6200 до 16 200 сум., а грузовиков (от R16 до R18) – от 11 300 до 58 800 сум.

Министерством экономики и финансов предложены и другие меры, направленные на улучшение действия отдельных инструментов налоговой политики. В целом объем налоговых поступлений в 2024 г. прогнозируется на уровне 212,6 трлн сум., что на 29,2 трлн сум. больше прогнозного показателя на 2023 г. Доходы от налога на прибыль увеличатся до 39,7 трлн сум., по налогу на доходы физических лиц – с 9,98 трлн до 15,9 трлн сум.⁵

Поступления от НДС ожидаются на уровне 74,04 трлн сум. (прогноз на 2023 г. – 63,7 трлн сум.), акцизного налога – 17,5 трлн сум. (13,98 трлн сум.), таможенных пошлин – 14,8 трлн сум. (5,7 трлн). Поступления от НДС ожидаются на уровне 74,04 трлн сум. (прогноз на 2023 г. – 63,7 трлн сум.), акцизного налога – 17,5 трлн сум. (13,98 трлн, таможенных пошлин – 14,8 трлн сум. (5,7 трлн).

Станет ли фискальная политика эффективней от новых введенных мер? Для ответа на этот вопрос необходимо рассмотреть эволюцию развития налогообложения за последние годы. Новшества, введенные за последние годы в налоговое законодательство Республики Узбекистан, оказали существенное влияние на деятельность хозяйствующих субъектов. В настоящее время уже можно оценить, насколько принятые меры соответствовали научным основам налогообложения. Целесообразно рассмотреть для начала, как в экономической теории развивались базовые идеи налогообложения. Фундаментальные основы налогообложения формировались на базе классической экономической теории. Адам Смит считал налоги источником пополнения бюджета и справедливой платой за услуги государства. Базовым утверждением данного научного направления является методологический подход о приоритете «предложения» над «спросом». Рынок признается автоматическим регулятором торговых отношений⁶.

На этих фундаментальных основах сформировалась теория обмена. Ее сущность проявляется в возмездном характере налогообложения. В соответствии с данной теорией все граждане покупают у государства общественные блага (безопасность, судебную защиту и др.), и за это они должны уплачивать налоги⁷. Давид Рикардо подчеркивал, что налоги являются источником зла, препятствуя накоплению капитала. По его мнению, налоги должны начисляться в первую очередь на предметы роскоши. Данный экономист обосновал теорию необлагаемого минимума для физических лиц⁸.

Концепция «обмена» в начале XX в. постепенно преобразовалась в трудах Франческо Нитти в теорию удовлетворения «коллективных потребностей». В этой теории платой за удовлетворение коллективных потребностей являются

⁵ Курс 1 доллара США на 03.01.2024 г. составляет 12 352,86 сумов. URL: <https://cbu.uz/ru/>

⁶ Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо. 2007.

⁷ Фридман М. Конспект лекций по науке о финансах. Налоги и налогообложение. Выпуск 2. СПбС. 2009.

⁸ Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. М.: АСТ. 2023.

налоги. Налоги являются «частью богатства, которую граждане дают государству для удовлетворения коллективных потребностей»⁹.

Другой известный экономист Артур Лаффер подверг критике идею Джона Кейнса о целесообразности применения высоких налоговых ставок. По его мнению, в экономике необходимо использовать налоговые ставки, при которых не будут ущемляться интересы населения. С этого момента экономисты особое внимание стали уделять обоснованию границ налогообложения. Прежде всего споры велись по уровню допустимых налоговых ставок, в условиях которых обеспечивается формирование бюджетных средств, а также высокий уровень деловой активности. Лаффер выявил зависимость между налоговой нагрузкой на деятельность предприятий и масштабами теневой экономики¹⁰.

Однако для реализации научно-методологических положений Артура Лаффера на практике имеются существенные трудности. Так, в научной среде до настоящего времени отсутствует единый подход в методологии расчета налоговой нагрузки на деятельность хозяйствующего субъекта. Среди экономистов нет полного согласия относительно того, в какие статьи расходов следует включить налоги, сборы и другие обязательные отчисления при ценообразовании, а также как считать налоговую нагрузку на предприятие. Поэтому существуют различные подходы к решению этих проблем. В зависимости от используемой методики расчеты налогового бремени в разрезе различных стран существенно отличаются друг от друга. Какой подход к определению налоговой нагрузки можно считать оптимальным и справедливым — до настоящего времени в научных кругах остается не выясненным на системной основе.

Отдельными экономистами доказывается тезис о малоэффективности прогрессивного налогообложения доходов и необходимости перехода на применение пропорционального подхода при налогообложении¹¹ и установления оптимальных налоговых ставок¹².

В научной среде имеются и другие варианты взглядов на процессы налогообложения. В то же время результаты изучения развития основ налогообложения свидетельствуют о сближении положений налоговых теорий. Это видно из опыта Германии, Франции, Российской Федерации, Казахстана, Узбекистана и других стран. Вместе с тем правительства многих стран все больше придерживаются либеральных неоклассических подходов при проведении налогово-бюджетной политики. Данное направление, использованное на практике при формировании налогово-бюджетной политики, позволяет сокращать ответственность правительства перед налогоплательщиками за конечные результаты проводимой социально-экономической политики. Зарубежный опыт свидетельствует, что период либеральных реформ нередко завершается многими годами экономического кризиса, стагнации экономики и ее постепенного восстановления (в XX в. — Великая депрессия 1930-х годов, экономический кризис в конце 1990-х годов в Российской Федерации и др.).

⁹ Нитти Ф. Основные начала финансовой науки. М., 1904. С. 241.

¹⁰ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело. 1994.

¹¹ Alesina A., Passarelli F. Regulation versus taxation // Journal of Public Economics. Vol.110. 2014. P. 147–156.

¹² Юткин Р.Ф. Налоги и налогообложение. М.: Научно-издательский центр Инфра. 1999. С. 11.

Особый период для системы налогообложения сложился в 2020–2021 гг., который характеризовался негативным влиянием на экономику ограничительных мер, принятых правительствами для сдерживания распространения коронавирусной пандемии и смягчения ее последствий (COVID-19). Правительства ряда стран не только предоставили отсрочки по уплате налогов, но и приняли меры по списанию налоговых задолженностей для наиболее пострадавших отраслей и сфер деятельности. Временный отход от либеральных идей в налогообложении помог многим странам сохранить потенциал сферы туризма и авиаперевозок, спасти малое и частное предпринимательство от банкротства.

Обобщая тенденции развития теорий налогообложения, можно отметить, что в этой сфере развивались различные подходы. Среди тех, что имели социальную направленность, наиболее популярными стали: «теория обмена», «теория обмена эквивалентов», «теория удовлетворения коллективных потребностей», «теория удовлетворения общественных потребностей». Их сущность состоит в том, *что суммарная величина собираемых налогов должна быть равна ценности услуг, предоставленных государством*. Данная модель успешно используется в Германии, начиная с периода после Второй мировой войны и до настоящего времени. В этой стране высокая налоговая нагрузка сопровождается высоким уровнем социального страхования и обеспечения персонала предприятий, предоставлением населению качественных государственных услуг.

В то же время в методологии налогообложения сложилось и другое направление. В нем «налоги» рассматриваются как «зло», которое должно быть минимизировано. К этой модели относится теория «экономики предложения». Механизмы данной модели широко применялись после 70-х годов прошлого века и впоследствии уступили место другим налоговым подходам.

Теперь целесообразно рассмотреть, какие научно-теоретические подходы из основных теорий налогообложения были применены в Узбекистане в период масштабной налоговой реформы 2019–2020 гг.

Эдвин Селигмен, представитель «теории обмена», предлагал первоначально применять пропорциональную систему налога на доходы физических лиц (НДФЛ), а после этого — использовать прогрессивную шкалу налогообложения. В Узбекистане с 1 января 2019 г. была введена плоская шкала НДФЛ при ставке 12%. Данное новшество вполне соответствует положениям «теории обмена». На наш взгляд, преждевременное использование в республике (с 1992 до 2019 г.) прогрессивного налогообложения в условиях сравнительно низкой покупательной способности заработной платы, высокой инфляции и девальвации курса национальной валюты привело к широкому распространению теневой занятости с соответствующими негативными последствиями для экономики. На тот момент государство не смогло обеспечить население качественными услугами, а сумма чистой заработной платы после выплаты прогрессивного подоходного налога потеряла стимулирующую функцию для многих занятых работников.

Артур Лаффер, представитель теории «экономики предложения», утверждал, что следует снижать налоговую нагрузку на предпринимательскую деятельность. В Узбекистане за последние годы налоговое бремя на экономику существенно сократилось: с 27,6% (к ВВП с учетом расходов государственных целевых фондов,

или ГЦФ) в 2018 г. до 22,7% – в 2022 г. В ходе налоговых реформ 2019–2020 гг. произошло сокращение нагрузки на крупный бизнес и ее повышение на микро-бизнес, малое и среднее предпринимательство¹³. В связи с этим в части налоговой нагрузки на бизнес проведенная налоговая реформа учитывает требование теории «экономики предложения» касательно сокращения налоговой нагрузки на экономику.

Давид Рикардо, представитель классической школы, утверждал, что налогами должны облагаться в первую очередь предметы роскоши. Он также выдвинул идею о необходимости введения необлагаемого минимума. В Узбекистане в ходе налоговой реформы с 1 октября 2019 г. были отменены льготы по НДС на 9 видов продовольственной продукции первой необходимости. Кроме того, с 1 января 2019 г. был отменен необлагаемый минимум при исчислении НДС. От уплаты НДС с 10 октября по 31 декабря 2021 г. освобождается импорт и оборот по реализации мясной продукции, живых животных, картофеля и замороженной рыбы (с апреля 2021 г. – растительного масла, семян подсолнечника, льна и сои)¹⁴. В 2023 г. вместо предоставления льгот по НДС на данные виды продукции было введено правило возврата НДС для малообеспеченных граждан, включенных в государственный реестр.

По мнению специалистов, проводимая в 2018–2019 гг. в Узбекистане налогово-бюджетная политика имела преимущественно признаки экспансионистской фискальной политики. Ее реализация привела к нарастающему дефициту консолидированного бюджета в размере около 1,4% к ВВП в 2019 г. (0,5% – в 2018 г.), который покрывался внешними заимствованиями и выпуском государственных ценных бумаг¹⁵. Дефицит государственного бюджета Узбекистана по итогам первого полугодия 2023 г. уже достигал уровня 6,18%, что является следствием продолжения проведения экспансионистской фискальной политики и роста социальных расходов, а также неблагоприятным действием природно-климатических факторов¹⁶.

Учитывая, что правительство Узбекистана в настоящее время форсирует вступление страны во Всемирную торговую организацию (ВТО), это может неоднозначно сказаться на ситуации в национальной экономике. В случае вступления страны в ВТО отрасли, в которых производится продукция с высокой добавленной стоимостью, могут испытать серьезные финансовые трудности, а у государства может оказаться недостаточно средств для их поддержки за счет субсидий. Правила ВТО оказывают воздействие на страны неравномерно. Поэтому каждой стране, вступающей в ВТО, необходимо иметь «запас прочности», который в случае необходимости можно было бы использовать для защиты наиболее уязвимых отраслей экономики.

Необходимо отметить, что в Узбекистане в недавнем прошлом уже был негативный опыт либеральных преобразований в базовых отраслях экономики. Так,

¹³ Данные Министерства экономики и финансов Республики Узбекистан (www.mf.uz).

¹⁴ Сенат одобрил отмену НДС на импорт мяса и картофеля. www.gazeta.uz/ru/2021/10/21/vat-meat/

¹⁵ Ожидаемые макроэкономические показатели на конец 2019 года. URL: <https://www.mf.uz/home/o-ministerstve/press-sluzhba/minfin-news/4699.html>

¹⁶ Правительство не укладывается в лимит дефицита госбюджета. Расходы превысили доходы на 2,5 млрд долл. URL: <https://www.gazeta.uz/ru/2023/08/07/budget-deficit/>

многие предприятия химической промышленности в результате преобразований оказались в сложном производственно-финансовом состоянии (в период до 2018 г.). Только благодаря поддержке со стороны государства, налоговым льготам, предоставленным предприятиям химической промышленности, привлечению иностранных инвестиций отрасли удалось восстановить устойчивый рост. По мнению специалистов, проблемы отрасли в течение последних десятилетий во многом возникли из-за нарастания диспаритета цен на продукцию сельского хозяйства и химической промышленности, что приводило к росту просроченной дебиторской и кредиторской задолженности¹⁷.

В связи с этим процесс вступления Узбекистана в ВТО должен сопровождаться внедрением мер, способствующих восстановлению паритетного товарообмена между продукцией химической промышленности и сельского хозяйства, а также между другими базовыми отраслями экономики. Сами по себе «рыночные отношения» не позволяют решить данную задачу, а лишь способствуют росту цен на продукцию этих отраслей. Поэтому Узбекистану при вступлении в ВТО предстоит отсрочить для себя масштабную либерализацию внешнеэкономической деятельности для предприятий базовых отраслей экономики¹⁸.

При проведении дальнейших преобразований следует учесть, как система налогообложения воздействует на уровень цен в разрезе отдельных факторов производства, а также на межотраслевом уровне. Факторы производства – это экономические ресурсы, необходимые для производства товаров и услуг. Любое производство представляет собой процесс воздействия человека на предметы и средства труда с целью получения результатов, которые удовлетворяют потребности населения. В настоящее время к основным факторам производства относят труд, землю, капитал, предпринимательскую активность, информацию, инновации¹⁹. В случае, если каждый из этих факторов получает справедливую стоимостную оценку, экономика, как правило, устойчиво развивается. Наиболее важным из этих факторов является труд в лице занятой рабочей силы и оценка качества труда в виде заработной платы. Такой вывод можно сделать на основании утверждения, что все другие факторы участвуют в производственном процессе ради удовлетворения потребностей человека.

Необходимо отметить, что начиная с 1992 г. по настоящее время два важнейших производственных фактора, в частности «труд» и «земля» (недра), являются явно недооцененными в стоимостном выражении. В особенности это касается отраслей реального сектора экономики, в которых данные факторы задействованы в наибольшей степени (сельское хозяйство, промышленность и др.). Заниженная стоимостная оценка этих двух факторов, с одной стороны, приводит к невозможности воспроизводства рабочей силы и восстановления земельных

¹⁷ Mukhamedov D., Shipkova O. Chemical industry of the Republic of Uzbekistan: major obstacles of the industry development. *Advances in chemistry and chemical technology*. 2014 31(14). P. 25–27. URL: <https://muctr.ru/upload/iblock/9c3/9c3bb1cf5c074173b13b8a6e9ca49b2f.pdf>

¹⁸ Melnikovová L., Shadmanov S., Voronin S., Qoraboev B. Uzbekistan's Trade Policy Liberalization. Predicted Impact of WTO Accession on Chemical Industry Trade, *Financial Journal*. 2022. Vol.1. P. 39–55. URL: https://econpapers.repec.org/article/frufinjrnl/220103_3ap_3a39–55.htm

¹⁹ Блауг М. Спрос на факторы производства // *Экономическая мысль в ретроспективе* = *Economic Theory in Retrospect*. М.: Дело. 1994. С. 395–408. XVII. 627 с. ISBN5–86461–151–44.

угодий. С другой стороны, неадекватное занижение стоимости рабочей силы не позволяет формировать нормальный уровень цен на используемые водные и другие ресурсы, на коммунальные тарифы, а также размер земельного налога и налога на имущество юридических лиц. В результате данные ограниченные ресурсы используются в экономике расточительно и неэффективно. Данные стоимостные искажения сказываются на нарастании межотраслевых ценовых диспропорций (сельское хозяйство и обслуживающие его отрасли), а также на занижении размера ВВП страны в долларовом выражении (80,4 млрд долл. США), ВВП на душу населения и других макропоказателей Узбекистана (2255 долл.)²⁰. В январе–июне 2023 г. номинальный ВВП страны сложился в размере 41,2 млрд долл. США²¹ и в целом за 2023 г. может составить порядка 85 млрд долл. США. Если бы стоимость рабочей силы, земли была справедливо оценена, а доля теневой экономики была снижена до 10–15%, то ВВП страны в годовом исчислении составлял бы порядка 140–150 млрд долл. США в год, т.е. в 2 раза больше, чем в 2022 г.

В Узбекистане заработная плата является важной частью доходов населения и составляет в последние годы примерно *одну треть от всех доходов населения*. Показатели заработной платы служат для анализа уровня жизни и условий труда, а также для оценки производительности труда и уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции и страны в целом.

По данным Агентства по статистике, темп роста номинальной начисленной заработной платы за 2022 г. составил 120,4%, а реальной заработной платы – 108,4%. В целом минимальный размер оплаты труда (МРОТ) возрос с 679 330 сум. на 01.02.2020 г. до 980 000 сум. на 01.05.2023 г., или в 1,44 раза²².

Фонд оплаты труда в 2022 г. достиг уровня 156,9 трлн сум., что на 30,7 трлн сум., или на 25% больше, по сравнению с 2021 г. В то же время в 2022 г. заработную плату в размере менее 2 млн сум. в месяц получали больше 50% узбекистанцев, до 4 млн сум. – 77,8%, выше 5,5 млн сум. – всего лишь 649 тыс. всех налогоплательщиков²³.

В 2022 г. заработную плату менее 1 млн сум. (примерно 83 долл. США) в месяц получали около 28% налогоплательщиков. В условиях сложившихся мировых цен на отдельные потребительские товары, высоких и растущих цен на коммунальные услуги, заработная плата в размере менее 100 долл. США уже не может являться стимулом для качественного, высокопроизводительного труда.

За период 2019–2022 г. размер номинальной среднемесячной заработной платы в целом по экономике увеличился с 1 946 778,3 до 3 204 301,4 сум., в том числе:

- сельское, лесное и рыбное хозяйство – с 1 368 930,6 до 2 207 317,4 сум.;
- промышленность – с 2 382 432,0 до 3 738 780,0 сум.;

²⁰ Валовой внутренний продукт (ВВП) Узбекистана в 2022 г. вырос на 5,7% – до 888,34 трлн сум. (около 80,4 млрд долл.). ВВП на душу населения увеличился до 2255 долл., сообщает Статагентство. URL: <https://stat.uz/ru/press-tsentr/novosti-goskomstata/34029-yalpi-ichki-mahsulot-ni-ishlab-chiqarish-2022-yil-yanvar-dekabr-2>; URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locale=ru&locations=UZ&name_desc=false

²¹ Статагентство: ВВП Узбекистана за I полугодие 2023 г. в текущих ценах составил 469 619,0 млрд сум. URL: <https://www.uzdaily.uz/ru/post/78707>

²² Бахромов Д., Тошмухамедов У., Таирова А. Экономико-статистический анализ показателя заработной платы в Республике Узбекистан // Справочник финансового работника. № 9 (141). 2023. С. 79–87.

²³ Больше половины узбекистанцев получают зарплату менее 2 млн сумов – официальные данные. URL: <https://news.mail.ru/economics/55138647/?frommail=1>

- строительство – с 1 704 223,9 до 2 598 294,4 сум.

Таким образом, по данным за 2022 г. подавляющая часть занятых работников получала среднемесячную заработную плату (начисленную) в размере от 1 533 459,7 до 3 240 276,0 сум. (7 сфер деятельности).

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников юридических лиц, за исключением субъектов малого предпринимательства и сельского хозяйства, за январь–июнь 2023 г. составила уже 4332,7 тыс. сум. (около 350 долл. США) и возросла по сравнению с аналогичным периодом 2022 г. на 22,0%. При этом среднемесячная заработная плата в сфере промышленности составила 5400,7 тыс. сум., строительстве – 5273 тыс. сум., торговле – 4783,5 тыс. сум.

В регионах наиболее высокая среднемесячная заработная плата работников юридических лиц без субъектов малого бизнеса и сельского хозяйства за январь–июнь 2023 г. составила в г. Ташкенте 7016,4 тыс. сум., что на 61,9% выше среднереспубликанского уровня. Самая низкая зарплата сложилась в Кашкадарьинской области (3197,6 тыс. сум.) и Самаркандской области (3227,5 тыс. сум.)²⁴.

Слои занятых работников с низким уровнем доходов сильнее подвержены влиянию изменений цен основных продовольственных товаров. В этой связи вопросы стоимости жизни приобретают особое значение и требуют разработки более результативных мер по повышению покупательной способности заработной платы, в особенности – работников с низким уровнем доходов. Именно занятые работники формируют неинфляционные источники доходов как домашних хозяйств, так и предприятий, отраслей и государства в целом.

Необходимо отметить, что на снижение стоимости человеческого ресурса и сокращение покупательной способности доходов занятых работников оказывают непосредственное влияние инфляционные процессы. Так, темп роста цен в потребительском секторе за 2022 г. составил 12,3% (в 2021 г. – 9,98%, 2020 – 11,1%). Инфляция сокращает покупательную способность населения, что требует принятия дополнительных, эффективных мер со стороны государства.

На наш взгляд, в последние годы в Узбекистане действительно имеет место нарастание диспропорции между уровнем потребительских цен и доходами людей, уплачивающих налог на доходы физических лиц. Особенно ощущается разрыв между уровнем доходов сельских жителей и ценами на промышленные товары, которые они приобретают. Сокращение покупательной способности населения во многом произошло из-за высокой инфляции, которая отмечалась в последние годы. В связи с этим во многих сферах деятельности официальные доходы существенной части работников, уплачивающих НДФЛ, мало стимулируют их к труду.

Низкая покупательная способность, в свою очередь, сдерживает расширение производства потребительской продукции и ее приобретение населением. Высокие цены на потребительские товары и услуги сказываются на формировании низкого курса национальной валюты к доллару, евро, рублю, что обесценивает стоимость человеческого капитала в официальной экономике. Как разорвать

²⁴ Бахромов Д., Тошмухамедов У., Таирова А. Экономико-статистический анализ показателя заработной платы в Республике Узбекистан // Справочник финансового работника. № 9 (141). 2023. С. 79–87.

этот порочный круг и достичь более высокого уровня покупательной способности заработной платы? Каким способом можно удешевить производство и реализацию потребительских товаров и услуг на внутреннем рынке, в частности продукции с высокой добавленной стоимостью? Как обеспечить сбалансированность межотраслевых связей в реальном секторе экономики?

В целях оперативного преодоления стоимостных диспропорций в межотраслевой торговле, кардинального повышения покупательной способности заработной платы персонала, занятого в базовых отраслях экономики, целесообразно провести пересчет цен с учетом внесения изменений в проведение налогово-кредитной, валютной, амортизационной, ценовой и антимонопольной политики, развитие конкуренции и реализацию других необходимых мер. В целом, следует стимулировать снижение расходов предприятий на уплату налогов и сборов, процентов по кредитам, аренду нежилой недвижимости, обеспечив рост доли расходов на оплату труда и социальное страхование персонала в затратах предприятий и цене производимой продукции.

Одновременно, в целях создания благоприятных условий для формирования социально-ориентированной экономики, а также стимулирования развития предпринимательства, следует ввести определенные корректировки в существующие подходы к формированию системы налогообложения. В частности, целесообразно применить методологические подходы, вытекающие из теории «коллективных потребностей» при совершенствовании классификации налоговых платежей и применения налоговых инструментов на практике.

Необходимо отметить, что в налоговом законодательстве республики в последние годы уделяется недостаточное внимание совершенствованию методологических подходов, используемых при разработке классификации налогов и сборов, а также для их учета при ценообразовании. Недостатки в классификации налогов и сборов искажают расчеты уровня налоговой нагрузки на деятельность хозяйствующих субъектов и отраслей экономики. В Налоговом кодексе, действующем с 2020 г., классификация налогов и сборов представлена в обобщающем виде, не раскрывающем в полной мере их сущность и целевые функции (представлены только две группы изъятий в госбюджет: налоги и сборы). Полностью отсутствует понятие экологического налогообложения.

При дальнейшем проведении налоговой реформы важно определить оптимальный уровень налоговой нагрузки на отрасли экономики. Обоснованное определение данного показателя имеет первостепенную роль для поддержания устойчивого экономического роста в долгосрочной перспективе. Есть также мнение специалистов, что ключевой задачей реформы должно быть совершенствование структуры налоговой системы, а не снижение общей налоговой нагрузки²⁵.

В то же время, по утверждению экономистов из Казахстана, «необходимость обеспечения инклюзивности экономического роста объективно требует повышения налоговой нагрузки и усиления перераспределительной функции бюджета». Дополнительные расчеты с пролонгацией естественного ограничителя фискальной нагрузки — точки Лаффера первого рода, показали, что «в Казахстане возможно

²⁵ Васильева А., Гурвич Е., Субботин В. Экономический анализ налоговой реформы // Вопросы экономики. 2003. № 6. С. 38–60.

реальное поэтапное увеличение налоговой нагрузки на 4–5% от ВВП в течение 10 лет от уровня 2018 года без негативного воздействия на экономический рост и собираемость налогов...»²⁶.

Вышеперечисленные выводы не потеряли своей актуальности в период распространения коронавирусной пандемии и вынужденных ограничений (2020–2022 гг.). В этот период правительства ряда стран занялись кардинальным обновлением налоговой системы или ее корректировкой. В зависимости от особенностей каждой страны, менталитета граждан, а также действия других факторов правительства заключали соглашения с предпринимателями о приемлемом уровне налоговой нагрузки на бизнес и согласовывали с ними меры поддержки.

Налогоплательщики должны ощущать эффект от уплаченных налогов и сборов. Чем выше налоги, тем большим должен быть возврат налогоплательщикам в виде качественных государственных услуг и субсидий. В таком случае высокий уровень налогового бремени уже не будет сдерживать экономический рост.

На наш взгляд, в целях разработки и внедрения эффективной системы налогообложения целесообразно вернуться к рассмотрению теоретических основ формирования цены исходя из теории трудовой стоимости, а также к учету налогов и обязательных платежей при ценообразовании. Из экономической теории известно, что стоимость продукции распадается на следующие экономические элементы²⁷:

$$C + V + m = W. \quad (1)$$

В этой теоретической модели стоимость продукции (W) включает в себя C – постоянный капитал, V – переменный капитал, m – прибавочную стоимость. В данной модели расходы предприятий на уплату налогов, сборов и других обязательных платежей условно можно включить в прибавочную стоимость. Теперь можно поставить перед собой задачу трансформировать данную модель в формулу формирования цены в условиях рыночной экономики. В теории известна следующая формула формирования цены:

$$C + V + P = \text{Цена}. \quad (2)$$

В этой формуле «прибавочная стоимость» превращается в «прибыль» (P), которая формируется уже в рыночной экономике на практике (прибыль пропорционально авансированному капиталу). Теперь сделаем попытку разложить эту модель по отдельным экономическим элементам (гипотеза). На наш взгляд, в рыночной экономике классическая формула формирования цены может приобрести следующий вид:

$$\text{ТМПЗ} + [A+3] + П + \text{НДС} + (\text{Акциз}) = \text{Цена}, \quad (3)$$

²⁶ Алпысбаева С.Н., Кенжебулат М.К., Карашулаков Г.Ж. Потенциал повышения налоговой нагрузки при сокращении зоны фискальных противоречий (на материалах экономики Казахстана) // Экономический журнал ВШЭ. 2019. 23 (3). С. 365–383. URL: <https://ej.hse.ru/2019-23-3/316257515.html>

²⁷ URL: <https://www.booksite.ru/fulltext/1/001/008/120/478.htm>

где ТМПЗ – текущие материальные и приравненные к ним затраты; А – амортизационные отчисления с основных средств; З – заработная плата промышленно-производственного персонала; [А+З] – затраты предприятия (ДЗ), добавленные к ТМПЗ; [А+З+П] – это стоимость, добавленная предприятием к величине ТМПЗ, или добавленная им стоимость (ДС).

В настоящее время данная модель на практике в таком виде не используется. В предлагаемой нами модели ценообразования расходы предприятия на уплату налогов за использование человеческого потенциала, земли, водных ресурсов и имущества юридических лиц рекомендуется включать в экономический элемент – ТМПЗ.

Категория «добавленные затраты» на практике используется очень узко и только в бухгалтерском учете. В производственном учете «добавленные затраты» – это операционные затраты плюс различные начисления (для учета перемещения промежуточной продукции между цехами и складом на предприятия).

В широком смысле слова «добавленные затраты», на наш взгляд, – это расходы предприятия на оплату труда и амортизационные отчисления на обновление основных средств. С учетом прибыли «добавленные затраты» – это уже будет «добавленная стоимость», т.е. стоимость, добавленная предприятием в длинной технологической цепочке производства конечной продукции. Текущие материальные затраты предприятия (ТМПЗ), услуги сторонних организаций по предлагаемой схеме не должны учитываться в сумме «добавленных затрат». Введение данного положения позволит создать условия для существенного упрощения системы налогообложения и недопущения включения в налогооблагаемую базу отдельных элементов ТМПЗ для исчисления ряда налогов (не допускать накрутку «налога на налог»).

В целях повышения качества показателей финансовых результатов деятельности предприятий и отраслей экономики с учетом налогового фактора предлагается изменить подход к систематизации налогов (на основе подходов, предложенных ранее классиками экономической теории). На наш взгляд, для повышения качества показателей налоговой нагрузки на деятельность предприятий большое значение имеет группировка налогов и обязательных платежей по признакам «регулярности» оплаты налогов и «делимости» предоставляемых государством общественных услуг²⁸.

Среди экономистов до настоящего времени пока еще нет единого мнения о том, какие налоги и платежи можно отнести к вышеперечисленным группам. Так, по мнению российского экономиста Пинской М.Р., «в настоящее время в российской экономической литературе преобладает трактовка налога как принудительного изъятия государственной властью части денежных средств у хозяйствующих субъектов и отдельных граждан...»²⁹.

Проблема «регулярности» уплаты налогов во взаимосвязи с «делимостью» общественных услуг при разработке механизмов налогообложения в последние годы осталась без должного внимания. Исходя из принципов «регулярности»

²⁸ Расулев А.Ф., Воронин С.А. Новая архитектура построения налоговой системы Республики Узбекистан // Экономика и финансы. 2020. № 3. С. 59–60.

²⁹ Пинская М.Р., Мельничук М.В., Осипова В.М. (2018). Теория налогов (с компендиумом «A short history of taxes and taxation»: учебное пособие. М.: Прометей / Финансовый университет при Правительстве РФ. 2018. С. 53.

оплаты налогов и «делимости» общественных услуг, в целях оценки уровня налогообложения по отраслям экономики и отдельным предприятиям целесообразно осуществлять группировку налоговых и других обязательных платежей по следующим укрупненным группам: налоги; рентные платежи; взносы, сборы и пошлины; экологические налоги и компенсационные платежи. По каждой из этих групп следует четко определить и учитывать их экономическую сущность (табл. 1). При этом название налога, сбора или обязательного отчисления должно вытекать из его основной функции.

Данную классификацию налогов и других обязательных платежей следует применять при определении предельных показателей налоговой нагрузки в разрезе отраслей экономики в целях регулирования ценообразования на продукцию субъектов естественных монополий и предприятий-монополистов, а также на отдельные потребительские товары первой необходимости (например, печеный формовой хлеб).

На наш взгляд, правительству целесообразно решить, какие расходы предприятий должны возмещаться за счет их доходов (прибыль, зарплата, дивиденды), а какие должны включаться в статью затрат предприятий. Это позволит создать условия для обоснованного определения уровня налоговой нагрузки на отрасли экономики и предприятия. По каждой из предлагаемых налоговых групп предлагается устанавливать предельный уровень налоговой нагрузки. В этом случае появится возможность на практике применить идею Артура Лаффера о необходимости выявления и использования предельно допустимого уровня налоговой нагрузки. Введение предлагаемой меры будет способствовать сокращению сферы теневой деятельности в случае применения оптимального уровня налоговой нагрузки.

Если налог вносится за предоставление государством «неделимых» услуг, то расходы хозяйствующего субъекта на его уплату должны возмещаться либо за счет прибыли предприятия, либо в виде наценки к цене продукции (НДС, акцизный налог). Если платеж осуществляется за конкретный предоставленный налогоплательщику общественный ресурс (недра, земельно-водные ресурсы, рабочую силу и др.), то эти расходы должны возмещаться за счет себестоимости производимой продукции или оказываемых услуг (включаться в статью затрат — ТМПЗ). Данное утверждение целесообразно включить в правила ценообразования, а также в Налоговый кодекс Республики Узбекистан³⁰.

Таким образом, в формуле (3) расходы предприятия по уплате налогов и обязательных платежей в госбюджет целесообразно включать в следующие элементы стоимости продукции (расходов предприятия):

- расходы предприятия на уплату налогов на землю, воду, имущество, а также компенсационные платежи за выбросы в пределах нормы можно включить в ТМПЗ;
- компенсационные платежи за сверхнормативные выбросы загрязняющих веществ взимать из П;
- расходы на уплату НДС и акцизного налога учитывать как наценку к цене товара или продукции.

³⁰ Расулев А.Ф., Воронин С.А. (2020): Новая архитектура построения налоговой системы Республики Узбекистан // Экономика и финансы. 2020. № 3. С. 59–60.

Таблица 1

**Группировка налогов и других платежей по признакам «регулярности» оплаты
и «делимости» услуг, предоставляемых государством**

№ группы	Наименование	Характеристика
1	Налоги	Регулярные обязательные платежи за общественные «неделимые» блага или услуги, предоставляемые государством всем гражданам страны без учета вклада предприятия в создание национального богатства. Граждане на безвозмездной основе пользуются этими услугами либо сразу при рождении, либо по мере наступления определенных обстоятельств, установленных государством. При ценообразовании эти расходы налогоплательщиков предлагается учитывать в валовой прибыли (т.е. прямые и косвенные налоги)
2	Рентные платежи	Регулярные платежи предприятия за использование в коммерческих и некоммерческих целях рабочей силы, земельно-водных и других общественных ресурсов. При ценообразовании данные расходы налогоплательщиков предлагается учитывать в себестоимости продукции (в составе экономического элемента – ТМПЗ)
3	Взносы, сборы, пошлины (плата за разрешение деятельности)	Единовременные платежи за услуги государства индивидуального характера, предоставляемые физическим и юридическим лицам, уплата которых является одним из условий совершения в отношении плательщиков юридически значимых действий со стороны представителей государственных интересов в качестве компенсации за оказание данных услуг (например, платежи при оформлении документов и выдачу разрешений и др.). Расходы предприятий по этим услугам предлагается учитывать в себестоимости продукции (в составе ТМПЗ)
4	Экологические налоги и компенсационные платежи	Платежи за выбросы загрязняющих веществ (ВЗВ), получение разрешения на выбросы в определенном объеме, за деятельность в охраняемой природной зоне и др.

Источник: подготовлено авторами на основе изучения трудов экономистов.

Первоначально была предложена классификация по трем налоговым группам (см. *Расулев А.Ф., Воронин С.А.* Новая архитектура построения налоговой системы Республики Узбекистан // Экономика и финансы. 2020. № 3. С. 59–60).

На практике использование данного метода учета расходов предприятия при ценообразовании и определении финансовых результатов позволит достичь следующих важных результатов:

- улучшение качества показателей финансовых результатов и рентабельности продукции;

- повышение эффективности государственного регулирования ценообразования на продукцию естественных монополий и предприятий-монополистов, а также на отдельные потребительские товары первой необходимости;
- возможность по каждой группе налогов и обязательных платежей заключать социальный контракт между налогоплательщиками и государством.

Кроме того, при использовании предлагаемого подхода появится возможность изменить метод расчета НДС (зачетный механизм). Вместо НДС можно ввести либо налог на приобретение материальных ресурсов (дифференцированный) и данные расходы предприятия включать в ТМПЗ, либо налог на добавленные затраты $[A+3]$ и учитывать их как наценку к цене товара (без зачетного механизма). Использование данного подхода позволит избавить налоговые органы от сложных проблем, связанных с возвратом НДС и мошенничеством в этой сфере налогообложения.

Даже в развитых странах имеют место серьезные проблемы с администрированием начисления, уплаты и возвратом НДС. В Узбекистане данные проблемы еще находятся на начальном этапе. В перспективе они будут только нарастать при использовании зачетного механизма уплаты НДС.

Предлагаемый метод исчисления НДС будет аналогичен исчислению социального налога, который рассчитывается к величине фонда оплаты труда. В предлагаемом случае налоговой базой будут являться материальные затраты предприятия, которые отражаются в счете-фактуре.

Введение предлагаемого механизма исчисления НДС позволит:

- отменить льготы по НДС для всех хозяйствующих субъектов;
- ввести дифференциацию ставок НДС в зависимости от вида выпускаемой продукции и ее значения для населения;
- отменить практику перечисления НДС от покупателя продукции к поставщику (авансирование поставщика за счет оборотных средств производителя продукции);
- отменить практику возврата НДС (расходы предприятия по НДС будут возмещаться за счет цены).

Введение предлагаемого механизма существенно упростит администрирование НДС, сократит количество споров, случаев мошенничества, коррупции и восстановит справедливость в сфере налогообложения НДС.

В сфере применения акцизного налога также необходимо внести определенные изменения. Известно, что механизм косвенного налогообложения имеет большое значение в качестве инструмента воздействия государства на структуру потребления. В настоящее время целесообразно ввести вычет из суммы акцизного налога для фармацевтической отрасли промышленности, а также некоторых других сфер, в которых используется этиловый спирт в качестве сырья (с 1 января 2024 г. ставка акцизного налога на этиловый спирт повышена в 2 раза). Введение вычета по акцизному налогу, нулевой ставки для предприятий, имеющих свидетельство о регистрации или уплативших авансовый акцизный налог, позволит существенно удешевить производство продукции с высокой добавленной стоимостью, не являющейся алкогольным товаром (производство печатной, парфюмерно-косметической, медицинской и иной продукции).

В сфере акцизного налогообложения также целесообразно ввести акцизный налог на сахаросодержащие напитки в зависимости от содержания сахара в жидкости на дифференцированной основе (с 1 апреля 2024 г. в республике будет введен акцизный налог на сахаросодержащие напитки без учета содержания сахара).

В целях создания благоприятных условий для повышения эффективности налогообложения юридических лиц целесообразно внести изменения в механизм калькулирования и учета затрат для предприятий базовых отраслей экономики, в особенности тех предприятий, у которых имеется государственная доля в уставном капитале. Так, для предприятий, имеющих государственную долю в уставном капитале, естественных монополий и предприятий-монополистов можно будет ввести обязательный матричный метод калькуляции себестоимости продукции (табл. 2).

Таблица 2

**Матричная форма калькуляции затрат на производство и реализацию продукции,
в условных единицах**

Наименование затрат (расходов)	Производ. себестоим.	Расходы периода	Затраты, всего
1. Текущие материальные и приравненные к ним затраты (ТМПЗ), всего в том числе:	55,0	15,0	70,0
1.1. Материальные затраты	33,0	2,0	35,0
1.2. Услуги сторонних организаций	17,0	3,0	20,0
1.3. Рентные платежи за использование природных ресурсов и рабочей силы	0	8,0	8,0
1.4. Экологические платежи и компенсационные выплаты	5,0	2,0	7,0
2. Добавленные затраты (ДЗ), всего в том числе:	20,0	10,0	30,0
2.1. Амортизация (текущий и кап. ремонт основных средств)	15,0	5,0	20,0
2.2. Фонд оплаты труда без учета суммы обязательных отчислений в страховой фонд (в Узбекистане – социальный налог)	5,0	5,0	10,0
3. Затраты, всего:	75,0	25,0	100,0

Источник: разработано авторами.

Матричная форма калькулирования затрат позволяет все комплексные статьи расходов предприятия группировать по экономическим элементам. Этот метод калькулирования целесообразен для субъектов естественных монополий, предприятий-монополистов и узкого перечня предприятий, выпускающих продукцию первой необходимости для населения (хлеб, сахар, коммунальные услуги, общественный пассажирский транспорт и т.д.). Данная калькуляция

позволяет определять сумму затрат по амортизации основных средств и оплате труда, т.е. добавленные затраты. Государство по регулируемым ценам утверждает предельный (максимальный и минимальный) уровень рентабельности продукции и фиксирует уровень цен. Раньше уровень рентабельности устанавливался пропорционально себестоимости продукции и был малоэффективным.

В условиях предлагаемой классификации появится возможность использовать дифференцированные ставки налогов, в зависимости от сроков их действия. Ставки налогов за предоставление налогоплательщикам неделимых услуг предлагается устанавливать на срок 10–20 лет, а ставки обязательных отчислений и взносов, сборов и государственных пошлин, таможенных пошлин — ежегодно или на 3 года. При использовании данного подхода у государства появится возможность оперативно влиять на финансовое состояние тех предприятий и отраслей экономики, деятельность которых во многом зависит от динамики мировых цен на экспортируемое сырье, импортируемые материалы и комплектующие изделия (т.е. от действия внешних и форс-мажорных факторов). Реализация предлагаемых мер позволит обеспечить устойчивость налоговой системы, что очень важно для расширения предпринимательской деятельности и обеспечения сбалансированного развития национальной экономики.

Применение предлагаемой группировки налогов и обязательных платежей, а также матричного метода калькулирования затрат вытекает из положений «теории обмена эквивалентов» и направлено на поиск «компромисса» между налогоплательщиками и государством в условиях мировой нестабильности, нарастающих вызовов и рисков.

Обществу целесообразно создать для предпринимательства такие условия, при которых прибыль бы формировалась не пропорционально «равновеликому вложенному капиталу», а пропорционально сумме «добавленных затрат» хозяйствующего субъекта, сумму которых предлагается использовать в целях регулирования ценообразования для достижения сбалансированности межотраслевых торговых отношений между базовыми отраслями экономики, в которых формируется «масштаб цен» как основа всей системы цен и стоимостных оценок. *Цены, формируемые на основе данной модели, можно назвать «ценами издержек производства».* В базовых отраслях экономики, в которых цены будут формироваться в соответствии с данным подходом, можно использовать возможности *квантовых технологий и искусственного интеллекта.* Это позволит повысить качество государственного регулирования ценообразования, устранить фактор коррупции, а также ускорить процессы декларирования цен и их мониторинга³¹.

Если цены формируются в зависимости от «спроса и предложения», то данную группу цен можно назвать «ценами производства». Их уровень определяется исключительно рыночными факторами и конкурентными условиями (это, в основном, рынок потребительских товаров и услуг).

В предлагаемых условиях ценообразования и налогообложения правительству будет легче отслеживать количественное изменение добавленных затрат (А+З) на уровне отраслей промышленности и секторов экономики в целом. Данная категория

³¹ Воронин С.А. Квантовый интеллект в управлении экономикой. Оценка перспектив внедрения // Ташкент: Экономическое обозрение. № 9 (285). 2023.

может стать основой для достижения окупаемости базовых отраслей экономики. Это прежде всего сельское хозяйство и промышленность (село – город), ТЭК и некоторые другие. Рыночные рычаги и конкуренция, как показывает опыт, не позволяют достичь сбалансированности торговли между базовыми отраслями. Нужно применять межотраслевой баланс (МОБ) и систему национальных счетов (СНС). Все остальные сферы могут торговать между собой по рыночным правилам (свободное ценообразование, спрос и предложение, конкуренция).

Задача состоит в том, чтобы сбалансированные торговые отношения между базовыми отраслями создали благоприятную основу для повышения конкурентоспособности всех других сфер экономики. В условиях господства доктрины «экономического либерализма» получается наоборот: постоянный рост цен на продукцию базовых отраслей экономики подавляет развитие сфер, в которых осуществляется выпуск промежуточной и конечной продукции. Часто только товары, производимые в теневой экономике или прошедшие этап перемещения, становятся доступными для значительной части населения.

Предлагаемая стратегия регулирования ценообразования позволит существенно ослабить диспаритет цен на продукцию промышленности и сельского хозяйства, между уровнем оплаты труда в реальном секторе экономики и потребительскими ценами. Достичь сбалансированности в экономике только на основе использования рыночных инструментов практически невозможно.

По предлагаемой модели ценообразования и калькулирования затрат по экономическим элементам можно выстроить новую систему налогообложения юридических лиц, которая будет стимулировать достижение сбалансированности межотраслевого обмена и формирование оптимальных цен.

Необходимо организовать плановое регулирование деятельности базовых отраслей и рыночное регулирование всех остальных сфер экономики (за исключением государственного сектора). Прибыль в условиях формирования сбалансированной экономики («социалистической» или «социально-ориентированной») должна формироваться пропорционально добавленным затратам, что обеспечит достижение целей. В условиях либерального капитализма прибыль формируется пропорционально вложенному капиталу, и значительная ее часть, как правило, переходит в распоряжение владельца капитала, причем оценка вклада «труда» в виде размера заработной платы, как правило, занижается. Секторы, в которых присутствует государство, должны в этом отношении стать образцом справедливости, а не сферой коррупции, производства низкокачественных изделий и услуг. Данные положения необходимо учесть при создании условий для построения в перспективе действительно социального государства, в котором труд человека защищен, а экологическая обстановка будет существенно улучшаться.

При проведении дальнейших реформ в базовых отраслях экономики в центре внимания государства должен находиться *человеческий потенциал* («человеческий капитал», «рабочая сила»), его *нормальное воспроизводство* через достижение достойного размера оплаты труда и страховых взносов. Решение этой задачи позволит создать экономическую основу для совершенствования механизмов водо- и землепользования, улучшения имущественного налогообложения, внедрения обязательного медицинского страхования, повышения эффективности

борьбы с коррупцией, ускоренного внедрения механизмов инновационной экономики, достижения экологических и других целей.

Внедрение предлагаемого хозяйственного механизма, основанного на использовании административных и рыночных инструментов, в частности налогообложения юридических лиц, позволит создать благоприятные условия для дальнейшей цифровизации экономики и внедрения искусственного интеллекта. Это уже будет другая экономика — устойчивая, сбалансированная, конкурентоспособная, экологически безопасная и отвечающая требованиям налогоплательщиков, готовая противостоять современным вызовам и угрозам.

Литература

1. Конституция Республики Узбекистан: принята 8.12.1992 г. (Газета «Народное слово» от 15.12.1992 г., № 247 (438); Ведомости палат Олий Мажлиса Республики Узбекистан. 2019. № 2, ст. 47. Национальная база данных законодательства, 06.03.2019 г., № 03/19/527/2706, 05.09.2019 г., № 03/19/563/3685; 09.02.2021 г., № 03/21/670/0089, 09.02.2021 г., № 03/21/671/0093). Новая редакция (2023). URL: <https://lex.uz/docs/35869#43446>
2. Налоговый кодекс Республики Узбекистан (новая редакция). Введен в действие с 1.01.2020 г. URL: <https://lex.uz/ru/docs/4674893?ONDATE=01.01.2023#4699086>
3. О концепции совершенствования налоговой политики Республики Узбекистан. Указ Президента Республики Узбекистан от 29.06.2018 г. № УП-5468. Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2.07.2018 г., № 26, ст. 509. URL: <https://nrm.uz/>
4. О Стратегии развития Нового Узбекистана на 2022–2026 гг. Указ Президента Республики Узбекистан от 28.01.2022 г. № УП-60. URL: <https://lex.uz/ru/docs/5841077>
5. Стратегия Узбекистан-2030. Указ Президента Республики Узбекистан. Текст: электронный. URL: <https://lex.uz/ru/docs/6600404>
6. *Мирзиёев Ш.* Наш единственный путь — увеличивать число предпринимателей, реализовать деловой потенциал людей. URL: <https://www.gov.uz/ru/news/view/25840>
7. *Абдуллаев Ж.* Главные проблемы. Эксперт оценил налоговую систему Узбекистана. 12.05.2022 г. URL: <https://podrobno.uz/cat/economic/glavnye-problemy-ekspert-otsenil-nalogovuyu-sistemu-uzbekistana/>
8. *Алтысбаева С.Н., Кенжебулат М.К., Караиулаков Г.Ж.* Потенциал повышения налоговой нагрузки при сокращении зоны фискальных противоречий (на материалах экономики Казахстана) // Экономический журнал ВШЭ. 2019. № 23 (3). С. 365–383. URL: <https://ej.hse.ru/2019-23-3/316257515.html>
9. *Бахромова Д., Тошмухамедов У., Таирова А.* Экономико-статистический анализ показателя заработной платы в Республике Узбекистан // Справочник финансового работника. № 9 (141). 2023. С. 79–87.
10. *Бердиева У.А.* Вопросы модернизации налоговой системы в Республике Узбекистан в целях повышения эффективности администрирования налоговой задолженности // Economy and Business. № 10. 2018. С. 26–30. URL: <https://cyberleninka.ru/>
11. *Пинская М.Р., Мельничук М.В., Осипова В.М.* (2018). «Теория налогов (с компендиумом «A short history of taxes and taxation»): учебное пособие. М.: Прометей. Финансовый университет при Правительстве РФ. 2018. С. 53.
12. *Расулев А.Ф., Воронин С.А.* (2020). «Новая архитектура построения налоговой системы Республики Узбекистан» // Экономика и финансы. 2020. № 3. С. 59–60.
13. *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное. / Пер. с англ.; предисл. П.Н. Клюкина. М.: Эксмо. 2007. (Антология экономической мысли). URL: <https://www.labirint.ru/books/141408/>
14. *Смит А.* Исследования о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. В 2 т. Т. 1. М: МП «ЭКОНОВ», 1993. URL: <https://www.litres.ru/book/adam-smit/issledovanie-o-prirode-i-prichinah-bogatstva-narodov-68002235>
15. *Селигмен Б.* Основные течения современной экономической мысли / Пер. с англ. Общ. ред. и вступ. статья акад. А.М. Румянцева [и др.]. М.: Прогресс. 1968. 600 с.; 27 см. (Для научных б-к). URL: <https://search.rsl.ru/ru/record/01008403375>

16. *Сазанский В.* Когда акциз можно принять к вычету. URL: <https://www.lgl.ru/#/document/16/137913/dfasugxz6u/?of=copy-20918943d0>
17. Официальный сайт Государственного налогового комитета Республики Узбекистан. URL: <https://soliq.uz/ru/>
18. Официальный сайт Министерства экономики и финансов Республики Узбекистан. URL: <https://www.imf.uz>
19. Информационно-аналитический сайт по мировым налоговым системам. URL: <http://worldtaxes.ru/>
20. *Luke A. Stewart.* The impact of regulation on innovation in the United States: A cross-industry literature review information Technology & Innovation Foundation, June 2010.
21. *Svoboda P.* The impact of tax incentives on research and development. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, Czech. 2017. Vol. 65 (2). P. 737–743.
22. Sugar-sweetened beverage taxation sugar. UNICEF/2022/Arimacs Wilander. URL: <https://www.unicef.org/indonesia/media/17011/file/Policy%20brief:%20Sugar-sweetened%20beverages%20taxation.pdf>
23. *Melniková L., Shadmanov S., Voronin S., Qoraboev B.* Uzbekistan's Trade Policy Liberalization. Predicted Impact of WTO Accession on Chemical Industry Trade, *Financial Journal*. 2022. Vol. 1. P. 39–55. URL: https://econpapers.repec.org/article/frufinjr/220103_3ap_3a39-55.htm

Alisher Rasulev (e-mail: arasulev@yandex.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Professor,

Tashkent State Economic University (Tashkent, Republic of Uzbekistan)

Sergey Voronin (e-mail: Sergey_voronin63@yahoo.com)

Grand Ph. D. in Economics, Chief Specialist, Institute of Budget and Tax Studies under the Ministry of Economy and Finance Republic of Uzbekistan,

Professor, Tashkent Branch of Plekhanov Russian University of Economics

(Tashkent, Republic of Uzbekistan)

Bobur Koraboev (e-mail: qoraboev.bobur@mail.ru)

Project Manager to improve ratings

Institute of Budget and Tax Studies under the Ministry of Economy and Finance Republic of Uzbekistan, teacher Tashkent Branch of Plekhanov Russian University of Economics (Tashkent, Republic of Uzbekistan)

METHODOLOGICAL PROBLEMS OF TAXATION IN THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN

The article discusses current issues of improving the methodology of taxation of legal entities. The author finds out to what extent the basic provisions of leading scientific schools were taken into account when carrying out a fundamental tax reform in the Republic of Uzbekistan in 2019–2020. Proposals for the development of the classification of tax payments in the context of increasing global and internal challenges are substantiated. Recommendations are given to ensure a balance between the basic sectors of the national economy.

Keywords: taxation methodology, tax reform, classification criteria, pricing, equivalent exchange, price and tax policy of the state.

DOI: 10.31857/S0207367624030023

© 2024

УДК: 339.045

Бэла Батаева

доктор экономических наук, профессор кафедры корпоративных финансов и корпоративного управления Факультета экономики и бизнеса,
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(г. Москва, Российская Федерация)
(e-mail: BBataeva@fa.ru)

Людмила Чеглакова

кандидат социологических наук, доцент Департамента организационного поведения и управления человеческими ресурсами, Высшая школа бизнеса, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (г. Москва, Российская Федерация)
(e-mail: lcheglakova@hse.ru)

Ольга Мелитонян

кандидат экономических наук, приглашенный преподаватель Департамента стратегического и международного менеджмента, Высшая школа бизнеса, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (г. Москва, Российская Федерация)
(e-mail: omelitonyan@hse.ru)

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ОТВЕТСТВЕННОГО ПОВЕДЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Мотивация экологически ответственного поведения у компаний малого и среднего бизнеса (МСБ) отличается от мотивации крупных фирм. По итогам исследования, включавшего анкетирование 151 представителя малого и среднего бизнеса и проведение 20 интервью с предпринимателями, выявлена низкая мотивация к экологически ответственному поведению в данной среде. Большинство опрошенных лиц, принимающих управленческие решения в МСБ, пессимистично оценивают роль внешних условий ведения бизнеса в процессе мотивации экологически ответственных действий своих фирм. Вместе с тем результаты исследования говорят о явном недостатке информированности представителей российского МСБ относительно мер стимулирования и поддержки экологически ответственного поведения МСБ со стороны государства. Более позитивно респонденты оценили наличие у своих компаний внутренних ресурсов для разработки и реализации инициатив по защите окружающей среды. Не более 6,6% опрошенных лиц, принимающих решения в российских МСП, поддерживают, инициатируют и реализуют социальные и экологические мероприятия вне зависимости от влияния факторов внешней и внутренней среды, опираясь на личную внутреннюю мотивацию. Проведенное исследование может представлять интерес для органов власти и бизнес-ассоциаций в России в части разработки мер стимулирования экологически ответственного поведения в среде МСБ.

Ключевые слова: мотивация, малый и средний бизнес, устойчивое развитие, экологически ответственное поведение, КСО.

DOI: 10.31857/S0207367624030031

Введение. Малый и средний бизнес (далее – МСБ) является фундаментом эффективной и устойчивой рыночной экономики. Этот сектор в высокой степени обеспечивает занятость населения, стимулирует рыночную конкуренцию, создает условия для реализации частной инициативы, включая появление фирм и рабочих мест нового вида, внедрение инноваций и т. п. Сегмент

малого бизнеса в российской экономике на текущий момент представляется малочисленным, по сравнению с аналогичными сегментами в странах с развитой рыночной экономикой. На его долю приходится лишь пятая часть производимого страной ВВП. По итогам 2021 г. Росстат оценил вклад МСБ в экономику России в 20,8%, и в 2022 г. данный показатель не стал выше. «В рамках национального проекта “Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы” планируется увеличение вклада МСБ в ВВП до 32,5%» [1]. Для сравнения: вклад китайских предприятий МСБ в ВВП равняется примерно 60%, на них создается 75% новых рабочих мест в стране [2]. Чуть меньшие значения приходятся на долю малого бизнеса в ВВП стран Европы.

По данным Реестра Федеральной налоговой службы (далее – ФНС), в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства на 10.04.2023 г. числится порядка 6,2 млн предприятий. Из них предприятия среднего размера составляют 17992 (0,3%), малые – 211 338 (3,4%) и микропредприятия – 5955 165 (96,3%) [3]. Самой популярной формой организации бизнеса в среде малых и средних предприятий остается ИП (индивидуальный предприниматель). Следует также отметить, что, по данным сайта МСП.РФ, число самозанятых в стране превышает численность ИП и составляет по состоянию на второй квартал 2023 г. 7,15 млн человек [4]. В целом, текущая занятость в малом и среднем бизнесе, по данным ФНС, составила 22,3 млн человек, в число которых включены сами предприниматели, их наемные работники и самозанятые.

Согласно исследованиям, влияние МСБ велико не только в части занятости, объема и разнообразия производимой им продукции, но и в части его негативного воздействия на экологию. Наиболее часто в исследованиях рассматривается вклад, который предприятия крупного бизнеса вносят в формирование вредных выбросов, отходов, стоков. В силу многочисленности и разрозненности данных влияние малых и средних предприятий (далее – МСП) на окружающую среду зачастую недооценивается не только статистическими службами и исследователями, но и регулирующими органами.

Влияние своего бизнеса на окружающую среду недооценивают и сами предприниматели. Уровень экологической грамотности в обществе в целом и в предпринимательской среде в частности весьма низок. Об этом свидетельствуют исследования собственников и менеджеров МСБ во многих странах мира [5–8]. Принимая во внимание тот факт, что существенная часть крупного частного бизнеса зарождается именно в среде малого и среднего бизнеса, рост экологической сознательности в данной среде может привести к более высокой экологической ответственности крупных компаний.

Теоретической базой работы является синтез теорий мотивации, социальной ответственности бизнеса, а также исследований экологических практик МСБ. Авторы полагают, что мотивы поведения, направленного на обеспечение устойчивого развития, различны у малого бизнеса и крупных компаний, корпоративная социальная ответственность (далее – КСО) которых формализована в стратегиях КСО и устойчивого развития. Для крупных компаний преимущество экологически ответственного поведения очевидно, поскольку влияет на репутацию, место компании в ESG-рейтингах и пр.

Если проводить сравнение с крупными предприятиями, мотивация малых и средних предприятий к экологически ответственному поведению (далее – ЭОП) не столь очевидна, так как их экологические заслуги менее заметны клиентам и прочим заинтересованным лицам, в результате чего не всегда можно проследить и доказать наличие связи с повышением репутации, ростом объема продаж, выручки и прибыли.

У МСП мотивация к экологически ответственному поведению зачастую сильно зависит от образа мыслей собственников и менеджеров, их видения и личной позиции.

Вместе с тем сам процесс взаимодействия МСП с клиентами и прочими заинтересованными лицами менее формализован, во многих случаях это взаимодействие происходит напрямую, что позволяет рассматриваемым предприятиям оперативно получать обратную связь в случае внедрения новых практик ведения бизнеса (в частности, связанных с ЭОП).

Таким образом, для разработки мер по повышению экологически ответственного поведения МСБ заинтересованным сторонам необходимо иметь более полное представление о характере и направленности мотивации этой группы.

Цель исследования – охарактеризовать специфические особенности мотивации представителей МСП к экологически ответственному поведению. Объект исследования – малые и средние предприятия; предмет исследования – группы мотивов лиц, принимающих в МСП решения о следовании практикам экологически ответственного поведения.

Определение ключевых терминов исследования, группы мотивов экологически ответственного поведения МСП. В данном исследовании мы понимаем под *мотивацией к ЭОП* вовлеченность компании в ответственное поведение в силу восприятия этого действия как правильного и/или как убежденность в том, что социально и экологически ответственное поведение принесет фирме положительные результаты разного рода [9]. Мотив – это именно то, что направляет бизнесмена на совершение какого-либо действия [10].

Под *экологически ответственным поведением* (environmentally responsible behavior, ERB – ЭОП) авторы понимают ведение организацией хозяйственной деятельности с учетом экологических требований и ограничений «в области защиты окружающей среды (направленную на избежание и снижение негативного эффекта) и приверженности целям устойчивого развития, проявляющейся в экологически ответственных практиках и “зеленых” моделях бизнеса» [11. С. 6]. ЭОП относится к действиям, которые касаются заботы отдельных лиц или групп лиц о поддержании окружающей среды в естественном состоянии и о способах представления или решения экологических проблем [12].

ЭОП авторы рассматривают в контексте *концепции КСО*, которая определяется так: «корпоративная социальная ответственность предприятий – это практика, при которой предприятия на добровольной основе интегрируют социальные и экологические аспекты в свою коммерческую деятельность, чтобы в долгосрочной перспективе способствовать общественному процветанию» [13. С. 239–240].

В исследованиях мотивации предпринимателей эксперты применяют различные подходы, основу которых составляют работы А. Маслоу, Й. Шумпетера,

М. Вебера, Х. Хеккаузена, Д. Мак-Клелланда, В.И. Герчикова и пр. Мотивы предпринимателей классифицируют на основе различных принципов: по источнику мотивации (внутренняя и внешняя); по природе возникновения (первичная и вторичная (приобретенная)); по характеру мотивации (альтруистическая, прагматическая, рационально-взвешенная); по характеру ценностной мотивации (материальная, содержательная, социальная) и др. [14, 15]. Внешняя мотивация связана с воздействием факторов внешней среды (социально-экономических, политических и правовых). Внутренняя мотивация формируется под воздействием личных предпочтений и ценностей собственников, топ-менеджеров и ключевых работников организации.

Используя типологию А. Маслоу, Г.Б. Кошарная проецирует его идеи на предпринимательскую мотивацию и по аналогии делит мотивы на первичные и вторичные (приобретенные); она полагает, что мотивационная сфера российского предпринимательства пока лишь формируется и основным фактором в ней представляется материальное благополучие [16. С. 152].

Среди работ российских исследователей можно выделить те, которые посвящены мотивации предпринимателей МСБ в целом [10, 17–19]. Однако аспект мотивации к экологически ответственному поведению и «зеленым» практикам ведения бизнеса в них не затрагивается.

За рубежом довольно широкий пласт эмпирических исследований представлен работами, в которых изучается экологически ответственное поведение компаний как результат воздействия на них внешних (социально-политических, правовых и экономических инструментов регулирования) и внутренних (организационных и индивидуально-личностных) условий. Так, внешние препятствия и стимулы к экологически ответственному поведению МСБ, связанные с влиянием экологического законодательства, социокультурной, политической и экономической средой страны, рассмотрены в работах [20–24] и пр. Однако влияние этих условий на мотивацию к ЭОП российских компаний до сих пор слабо изучено.

Под *специфическими особенностями мотивации* к ЭОП в данном исследовании авторы понимают группы мотивов собственников и менеджеров российских предпринимателей, структурированные по источнику и характеру побуждения к действию.

В результате анализа значительного числа зарубежных и российских исследований ЭОП малого и среднего бизнеса, вслед за К. Фонт, Л. Гарей и С. Джоунс (2016), а также С. Уильямс и А. Шифер (2013) [25, 26] авторами настоящей статьи были выделены 3 группы мотивов МСП (рис. 1):

1) мотивы, которые диктует внешняя среда ведения бизнеса, включая регулирование различного рода. Это мотивы, связанные с необходимостью легитимации как реакции на давление регулирующих органов и заинтересованных сторон (речь идет о поведении, направленном на получение своего рода «общественной лицензии» на деятельность, а также на достижение фирмой долгосрочного выживания);

2) мотивы, диктуемые внешней средой, но не связанные со стремлением организации повысить собственную конкурентоспособность (создание экологичных товаров или совершенствование бизнес-процессов с целью сокращения использования сырья и ресурсов, использование «зеленого» маркетинга, внедрение новых технологий и пр.);



Рис. 1. Теоретическая основа: особенности мотивации МСП к экологически ответственному поведению

Источник: составлено авторами.

3) внутренние мотивы в форме личной вовлеченности, основу которой составляют ценности и личная приверженность лиц, принимающих решения в МСП. Экологически ответственное поведение МСБ в данном случае основано на убежденности в том, что является верным с точки зрения заботы об общем благе, с позиции религиозных ценностей и ноосферного мировоззрения, призывающих к защите природы, и не связано с наличием ресурсов.

Построение гипотез. Дж. Бакос и др (2020), М. Фабиола и А. Вулансари (2020), Дж. Граафланд и И. Бовенберг (2020), Т. Гуо и З. Ши (2020), Б. Хугендурн и др. (2015) [20–24] рассматривают разницу влияния институционального контекста на МСП, выделяя специфические особенности ЭОП для стран с развитой и развивающейся рыночной экономикой, отраслевые различия, зависимость мотивации к ЭОП от размера фирм и пр. В классификации ООН 2021 г. Россия отнесена к странам с так называемой «транзитивной» экономикой, имеющим ряд сходных характеристик с развивающимися рыночными экономиками [27. С. 125–127].

В последних соответствующая политика государства зачастую играет важную, но не ключевую роль при мотивации МСБ к экологически ответственному поведению. К такому выводу пришли Дж. Граафланд и И. Бовенберг (2020) [22], исследуя практику внедрения экологичного управления цепочками поставок МСП в Индонезии. Основной вывод авторов заключается в том, что государственное

регулирование и давление со стороны клиентов оказывает положительное, но не критичное влияние на мотивацию МСБ к ЭОП.

Д. Сет, М. Рехман и Р. Шривастава (2018) [28] на примере индийских МСБ сделали вывод о том, что широко известные драйверы «зеленого» производства влияют по-разному на представителей МСБ в разных странах. Утверждение о том, что в странах с развивающимися рыночными экономиками государство, устанавливающее правила игры, не является основным актором, побуждающим МСП к внедрению «зеленых» практик, авторы встретили в работе М. Фадиола и А. Вулансари (2020) [21]. В ходе опросов представителей МСП в Индонезии удалось выявить, что социальные и экологические практики последних не были в определяющей мере обусловлены влиянием органов государственной власти [21].

В этой связи, учитывая публикации, относящиеся к развивающимся рыночным экономикам, авторы формулируют первую гипотезу.

Гипотеза 1. Социально-экономические, политические и правовые условия внешней среды не воспринимаются представителями российских МСП как способствующие мотивации к экологически ответственному поведению.

Анализ литературы показал, что менеджеры и владельцы МСП зачастую обладают ограниченной информацией относительно отрицательного влияния деятельности своих компаний на окружающую среду и считают, что их фирмы в силу небольшого размера не способны оказать серьезного разрушительного воздействия на состояние окружающей среды и природных ресурсов страны [6, 29–31]. М. Баттисти и М. Перри (2011), И. Николау, М. Николаиди и К. Цагаракис (2016) [32, 33] пришли к аналогичному выводу о недооценке представителями МСБ влияния собственных фирм на окружающую среду.

Недостаток понимания лицами, принимающими решения в малом бизнесе, воздействия своих фирм на экологию влияет на активность внедрения «зеленых» инноваций в практику [5]. Согласно опросам, те МСП, чьи топ-менеджеры не выразили сильной обеспокоенности экологическими вопросами и полагали, что воздействие их организаций на окружающую среду носит ограниченный характер, проявляли пассивность в отношении экологических инициатив внутри своей организации.

А. Джарамилло, З. Сосса и О. Мендоза (2019) [34] в ходе исследования 46 наиболее цитируемых статей указывают в числе ключевых препятствий для распространения ЭОП следующие: недостаток знаний и осведомленности собственников и менеджеров МСП по теме «зеленых» инициатив; а также отсутствие государственной поддержки в рассматриваемых вопросах.

Упомянутые выше М. Фадиола и А. Вулансари (2020) [21], исследовавшие социальные и экологические практики индонезийских МСП, выявили, что распространение экологических инициатив в определенной степени является результатом усвоения владельцами компаний соответствующей информации из системы образования.

На низкий уровень «экологической грамотности» менеджмента в МСП развитых стран, общее отсутствие знаний об экологическом воздействии МСП указывали О. Боирал с соавт. (2014) и Ф. Тилли (2000) [5, 6]. Кроме того, в качестве основных препятствий на пути внедрения принципов ЭОП и устойчивого развития МСП

как в развитых, так и транзитивных экономиках, эксперты выделили недостаточную осведомленность и опыт топ-менеджмента таких организаций [7, 8].

Авторы формулируют следующую гипотезу.

Гипотеза 2. Лица, принимающие решения в российских МСП, слабо информированы о вреде, наносимом их компаниями окружающей среде.

Влияние внешних условий и приверженности высшего руководства МСП ценностям ЭОП на развитие экологически ответственных практик в среде МСБ рассматривалось М. Камиллери (2022), Х. Сарвайя, Г. Эвэдж и Дж. Арроусмит (2018), Э. Ватаманеску с соавт. [35–37]. Определенная часть исследований в этой группе посвящена особенностям понимания экономической пользы для МСП от экологически ответственного поведения со стороны менеджеров и собственников.

П. Дэй с соавт. (2018) [38], изучавшие внедрение экологического менеджмента (согласно международному стандарту ISO 14000) и практики корпоративной социальной ответственности в МСП в Великобритании и Индии, установили, что значительная доля представителей МСБ не осознает, что правильное сочетание экономических, экологических и социальных аспектов в процессе управления фирмой может существенно повысить ее операционную эффективность.

К. Япп и Р. Фаирманн (2006) [39] в своих исследованиях обращали внимание на недостаточную осведомленность персонала британских МСП об отраслевом законодательстве, а также на невысокую компетентность в части оценки последствий воздействия деятельности компаний на окружающую среду. Отсутствие у предпринимателей понимания ими причинно-следственной связи практик экологически ответственного поведения с репутацией и конкурентоспособностью своих организаций препятствуют формированию мотивации к ЭОП.

Эти публикации позволили сформулировать гипотезу 3.

Гипотеза 3. Значительная часть лиц, принимающих решения в российских МСП, не видит выгод от экологически ответственного поведения при формировании конкурентного преимущества в ходе ведения бизнеса.

Следует отметить, что гипотезы 2 и 3 взаимосвязаны.

Большой сегмент рассмотренных авторами исследовательских работ посвящен ключевой роли ценностей собственников и менеджеров в процессе внедрения практик ЭОП в МСП. Влияние личной позиции менеджеров, ценностей владельцев и менеджеров МСП освещались в работах [40–44].

М. Фамиола и А. Вулансари (2020) [21] выявили, что мотивация к социально-ответственному поведению данных фирм в большей степени обусловлена религиозными ценностями их владельцев.

С. Уильямс и А. Счаефер [26] указывали на то, что личная и деловая этика руководителей могут быть более тесно связаны друг с другом в МСП, чем в крупных фирмах. Руководители и собственники таких фирм имеют больше стратегической и операционной свободы в рамках своего бизнеса и, как правило, обладают возможностью транслировать свое видение и ценности на организационные ценности и культуру.

Исследуя МСП из стран с развивающимися экономиками, Дж. Граафланд и И. Бовенберг (2020), К. Уикерт (2016) [22, 45] установили, что в сравнении с крупными фирмами поведение МСП непропорционально высоко определяется ценностями и мотивами лиц, принимающих управленческие решения (далее —

ЛПР). Кроме того, в ходе исследований ученые выявили, что наличие ресурсов (финансовых, человеческих, временных) является основополагающим фактором внедрения практики экологически ответственного управления рассмотренных МСП. Упомянутые выше А. Джарамилло с соавт. (2019) [34] также указывали на такой барьер для запуска инициатив по обеспечению экологической устойчивости, как ограниченность ресурсов (финансовых, человеческих, временных).

По мнению Дж. Граафланд и И. Бовенберг (2020), К. Уикерт (2016) [22, 44], стимулирующее государственное регулирование повышает мотивацию к экологически ответственным практикам в тех компаниях, где внутренняя мотивация собственников и менеджеров не очень высока. «Государственные нормативные акты демонстрируют руководителям компаний с низкими показателями экологической ответственности то, что улучшения деятельности (в части ЭОП)... способны принести им финансовые и прочие выгоды. Они, таким образом, повышают в среде МСБ внешнюю мотивацию к следованию практикам экологически ответственного поведения» [22. С. 1349]. Однако если высока внутренняя мотивация к ЭОП у лиц, принимающих решения, то стимулирующее воздействие государственной политики может ее вытеснить. Более того, Дж. Граафланд и И. Бовенберг (2020), С. Гримстад, Р. Главе-Гео и Б. Фьёртофт (2020) [22, 46] в своих работах показали, что в случае МСП внутренние мотивы имеют более сильную связь с вовлеченностью этих фирм в ЭОП, чем внешние.

Эти публикации позволили авторам сформулировать такую гипотезу.

Гипотеза 4. Часть лиц, принимающих решения в российских МСП, внутренне мотивирована к ЭОП и реализует социальные и экологические мероприятия вне зависимости от достаточности имеющихся у их фирм ресурсов.

База данных и методы исследования. Эмпирическое исследование проводилось в период с октября 2020 по апрель 2021 г. с комбинированием интервью и анкетного опроса. 20 интервью было проведено на старте для проверки понимания вопросов анкеты и выяснения причин и мотивации респондентов к экологически ответственному поведению. Анкетный опрос осуществлен посредством сервиса Survey Monkey по участникам Реестра ответственных поставщиков Гильдии устойчивого развития, КСО и социального предпринимательства Московской Торгово-промышленной палаты и через личные сети контактов авторов исследования. Самозанятые не были охвачены опросом, в котором приняли участие 151 представитель МСП из 19 отраслей экономики (Приложение 1). Среди респондентов почти абсолютное большинство пришлось на Центральный федеральный округ (ЦФО, 83,4%). Распределение респондентов по размеру предприятия: микропредприятия (до 15 человек) – 33,8%; средние предприятия (16–50 человек) – 31,8% и средние крупные (251–500 человек)¹, включение которых в базу исследования обусловлено объемом их дохода, – 32,5%. Возрастной разрез выборки: 20–30 лет – 25,8%, 31–40 лет – 28,5%, 41–50–26,5%, 51–60 лет – 13, 9%, старше 61 года – 3,3%.

Анализ данных выполнен с использованием программы статистической обработки данных SPSS Statistics в разрезе описательных статистик, расчета

¹ Все опрошенные предприятия имеют доход до 2 млрд руб. и, согласно классификации, могут быть по уровню дохода отнесены к сектору МСБ, даже при условии численности в 251–500 человек у трети из них.

стандартных ошибок долей и доверительных интервалов, а также проверки корреляции признаков. Цитаты из интервью приводятся как иллюстрация выбора тех или иных ответов респондентами.

Результаты исследования

Гипотеза 1. Социально-экономические, политические и правовые условия внешней среды не воспринимаются представителями российских МСП как способствующие мотивации к экологически ответственному поведению.

На вопрос о наличии внешних условий, сложившихся правил и норм, определяемых государством, как факторов, способствующих экологически ответственному поведению компаний, 40% респондентов не смогли дать однозначный ответ (табл. 1).

Таблица 1

Есть ли в России условия, которые способствуют осуществлению компаниями заботы об экологии? (в абс. ч., в%)

Варианты ответов	Частота	Проценты
Социально-политические		
Нет	50	33,1
Да	38	25,2
Правовые		
Нет	59	39,1
Да	29	19,2
Экономические		
Нет	66	43,7
Да	22	14,6
Затрудняюсь ответить	20	13,2
Отказ от ответа	63	41,7
Всего	151	100,0

В целом, свыше трети опрошенных оценили внешние условия в стране для развития экологически ответственного поведения бизнеса как неблагоприятные. Как следует из данных табл. 1, детализация оценки респондентами внешних условий для реализации экологически ответственного поведения выглядит так: социально-экономические условия оценены негативно 33,1% опрошенных и позитивно – 25,2%; правовые условия негативно оценили 39,1% респондентов, а позитивно – 19,2%; экономические условия считают неблагоприятными 19,2% участников опроса, а благоприятными – 14,6%.

Цитаты из интервью показали обусловленность оценки респондентами внешних условий разными ожиданиями в части значимости экологической компоненты поведения крупного и малого бизнеса, а также вклада собственного бизнеса в сохранение окружающей среды, например:

• Нет никаких условий для заботы об экологии... Всем наплевать на экологию. Какая может быть прибыль? Нет, только расходы. Это не приносит прибыли бизнесу. (16–100, м, 41–50, ЮФО)².

• Мне кажется, что условий для осуществления компаниями заботы об экологии не очень много и в основном это касается крупных корпораций, у которых есть собственные средства для инвестирования в экологические проекты или замены старого оборудования. Что касается малого бизнеса, то со стороны государства нет особых поощрений, если компания социально ответственна, да и наказаний тоже. Правовой момент на уровне законов работает только на высоком уровне и в больших масштабах, а по мелочи — ничего не регулируется. Так что пока все зависит от желания собственников (16–100, м, 41–50, ЦФО).

Гипотеза 2. Лица, принимающие решения в российских МСП, слабо информированы о вреде, наносимом их компаниями окружающей среде.

На вопрос о нанесении их бизнесом вреда экологии значимая часть респондентов (45%) ответила отрицательно (табл. 2).

Таблица 2

Считаете ли Вы, что производственная деятельность Вашей компании может нанести / наносит вред экологии? (в абс. ч., в%)

Варианты ответов	Частота	Проценты
Да, безусловно	24	15,9
Скорее да, но это относится преимущественно к компаниям, напрямую загрязняющим экологию	37	24,5
Скорее нет и нет	68	45,0
Затрудняюсь ответить	22	14,6
Всего	151	100,0

Как следует из табл. 2, категорически отрицали такое воздействие 29,8% опрошенных; 15,2% отрицательно отнеслись к вероятности экологического ущерба от деятельности своих фирм. Наносимый окружающей среде ущерб признали лишь 15,9% ответивших; 24,9% отметили существование такого рода ущерба в принципе, однако утверждали, что ответственность за него несут компании из отраслей с очевидно вредными экологическими последствиями деятельности (обрабатывающая промышленность, логистика и т.п.).

В целом меньшинство ответивших осознает влияние своих организаций на окружающую среду:

• Конечно, компания наносит вред. Использование техники, выбросы углекислого газа в атмосферу, к сожалению, мы пока не можем этого избежать, так как деятельность

² Список интервьюированных кодировался следующим образом: численность персонала компании, пол респондента, возрастная группа, территориальная принадлежность. Кроме того, заметим, что предприятия, представители которых приняли участие в опросе, имеют годовой доход до 800 млн руб. и, согласно общепринятой классификации, могут быть отнесены к сектору МСБ. Тот факт, что некоторые малые предприятия (от 16 до 100 человек), исходя из величины своего годового дохода были включены в подгруппу средних, дифференцированную по численности на части «16–250 человек» и «251–500 человек», показывает, что полученные данные могут характеризовать скорее поведение средних российских компаний, нежели малых.

компании [строительство] основана на неизбежном использовании топлива всей техникой, что приводит к выбросам CO_2 в атмосферу. Поэтому, конечно, это вредит природе (1–15, ж, 21–30, СФО).

- Мы работаем в области ИТ, поэтому напрямую мы отходов не производим. Стаканчики для кофе мы используем многоразовые. Сейчас считают в том числе и карбоновый след. То есть сколько вреда и какой или сколько полезных ресурсов может уйти в пересчете на время использования включенных компьютеров... (1–15, м, 31–40, ЦФО).

Проверка оценки наносимого окружающей среде вреда на наличие зависимости характера этой оценки от отраслевых, организационных характеристик предприятия, а также от социально-профессиональных характеристик респондента, по критерию хи-квадрат Пирсона, показывает, что связи между переменными не наблюдается.

Гипотеза 3. Значительная часть лиц, принимающих решения в российских МСП, не видит выгод от экологически ответственного поведения при формировании конкурентного преимущества в ходе ведения бизнеса.

Респондентам задавался вопрос о возможности получения выгод от экологически ответственного поведения (табл. 3).

Таблица 3

Как Вы считаете, может ли Ваша компания получить выгоды от мер экологической деятельности? (в абс. ч., в%)

Варианты ответов	Частота	Проценты
Нет	66	43,7
Да	59	39,1
Затрудняюсь ответить	26	17,2
Всего	151	100,0

Как следует из ответов, среди представителей МСП преобладает пессимистичная оценка: 43,7% отрицают такую возможность; 17,2% затруднились с ответом. Однако 39,1% опрошенных отметили существование определенных выгод у экологически ответственного бизнеса.

Так же, как и в предыдущем вопросе, зависимость мнений респондентов (проверена описательными статистиками и хи-квадратом Пирсона) от отраслевой принадлежности компаний, а также от возраста опрошенных не была выявлена.

Критическая позиция скорее свойственна мужчинам, чем женщинам: 44,6% мужчин и 39,9% женщин не видят возможных выгод для своих компаний в случае реализации экологических инициатив. Различия ответов связаны с размером бизнеса — по критерию хи-квадрат эта связь значима (значение $P < 0.001$). Так, среди представителей микропредприятий (до 15 человек) число скептиков почти в 3,5 раза превышает число оптимистов (51,5% опрошенных ответили отрицательно и лишь 13,6% — положительно). Для средних крупных предприятий (251–500 человек) число оптимистов, напротив, преобладает над количеством пессимистов в соотношении почти 3:1 (49,2 к 16,7%). Анализируя зависимость сделанных оценок от статуса респондента в компании, можно утверждать, что скептические мнения преобладают среди собственников и владельцев фирм, а не наемных менеджеров.

В ответ на просьбу назвать выгоды для бизнеса от экологически ответственного поведения незначительное количество респондентов упоминало улучшение маркетинговых показателей, рост лояльности клиентов и укрепление отношений с местными органами власти. Например:

- *Сейчас про какие-то экономические выгоды сказать сложно. Возможно, нами заинтересуются люди, которые заботятся об экологии и не используют пластик, мы привлечем новую аудиторию, но это в будущем. Сейчас это просто собственное удовлетворение, что ты делаешь все от тебя зависящее, чтобы сохранить экологию (16–100, м, 41–50, ЦФО).*

- *Есть опыт того, что администрация обратилась с требованием посадить деревья на субботнике, и чтобы с ней «подружиться», мы едем и помогаем экологии и заодно повышаем свою корпоративную культуру (1–15, м, 20–30, ЦФО).*

Гипотеза 4. Часть лиц, принимающих решения в российских МСП, внутренне мотивирована к ЭОП и реализует социальные и экологические мероприятия вне зависимости от достаточности имеющихся у их фирм ресурсов.

Участников исследования просили ответить, проводят ли их организации какие-либо социальные и экологические мероприятия, в том числе совместно с другими партнерскими компаниями (табл. 4). На данный вопрос 2/3 респондентов отказались отвечать или ответили, что не располагают подобной информацией. Лишь 2% опрошенных подтвердили, что их организации самостоятельно реализуют такого рода мероприятия, а 4,6% респондентов указали на то, что проводят их совместно с партнерами.

Далее участникам исследования предлагалось оценить наличие у представляемой ими компании внутренних ресурсов для поддержки инициатив в сфере ЭОП (табл. 5).

В целом, 38,4% респондентов полагают организационные ресурсы своих компаний достаточными для разработки и реализации экологических инициатив; 21,9% участников опроса отметили, что их фирмам таких ресурсов не хватает. 37,7% ответивших посчитали имеющиеся у их компаний человеческие ресурсы достаточными, в то время как 22,5% респондентов отметили недостаток человеческих ресурсов для реализации экологически ответственных практик.

Таблица 4

Проводит ли в настоящее время Ваша компания какие-либо социальные и экологические мероприятия? (в абс. ч., в%)

Варианты ответов	Частота	Проценты
Проводим только сами	3	2,0
Не проводим	24	15,9
Проводим с партнерами	7	4,6
Возможно, акционер и компания проводят, но я об этом не знаю	4	2,6
Другое (что именно?)	1	0,7
Итого	39	25,8
Отказ от ответа	112	74,2
Всего	151	100,0

Таблица 5

**Как Вы считаете, есть ли у Вашей компании свободные / достаточные ресурсы
(материальные, человеческие, организационные и т.п.), чтобы вкладываться в экологию?
(в абс. ч., в%)**

Варианты ответов	Частота	Проценты
Материальные		
Нет	42	27,8
Да	49	32,5
Человеческие		
Нет	34	22,5
Да	57	37,7
Организационные		
Нет	33	21,9
Да	58	38,4
Временные		
Нет	50	33,1
Да	41	27,2
Отказ от ответа	60	39,7
Всего	151	100,0

Объем доступных в рассматриваемом отношении материальных ресурсов также был оценен позитивно большинством опрошенных (32,5%), тогда как 27,8% респондентов считают эти ресурсы недостаточными.

Иными словами, по оценкам большинства респондентов, представляемые ими МСП имеют ресурсы для реализации экологически ответственных мероприятий.

В интервью собственники и менеджеры МСП делились историями, преимущественно подчеркивая свое к ним отношение и мотивы такой активности:

- *Я придерживаюсь мнения, что даже если их нет, любой человек или организация могут эти условия себе создать, было бы желание. Но тут вопрос целесообразности. Если организация еле сводит концы с концами, а им еще нужно делать какие-то экологические мероприятия, они сто раз подумают, нужно им это или нет и насколько будет это полезно для экологии, чтобы им «заморачиваться» (до 15, м, 21–30, ЦФО).*

- *Я неоднократно задумывался об отказе от пластиковых упаковок, так как пластик разлагается очень долго, а горы мусора только растут, что негативно отражается на экологической ситуации в стране в целом. Мне кажется, что в первую очередь двигателем было мое желание, как и любого другого человека, уважающего и заботящегося об экологии... Я больше руководствуюсь своим пониманием текущей экологической обстановки (16–100, м, 41–50, ЦФО).*

Противоречивость и непоследовательность оценок. Проверка оценок одних и тех же респондентов в ответах на разные вопросы об условиях участия бизнеса в инициативах в сфере ЭОП выявила несколько тенденций:

1) в целом, полученные данные говорят скорее о преобладании позитивной оценки опрошенными ресурсов собственных компаний для возможного вклада в экологию (см. табл. 5);

2) внешние условия для инициации и реализации практик в сфере ЭОП оцениваются пессимистично большей частью опрошенных, в то время как собственные ресурсы для вклада в защиту окружающей среды считает достаточными большинство респондентов. Свыше трети опрошенных оценили внешние условия в стране для развития экологически ответственного поведения бизнеса как неблагоприятные; вместе с тем большая часть опрошенных полагают достаточными свои организационные ресурсы для реализации экологических инициатив (в среднем 33,9% респондентов отметили достаточность внутрифирменных ресурсов; в среднем 26,3% участников опроса указали на то, что их фирмам таких ресурсов не хватает) (см. табл. 1 и 5);

3) кроме того, результаты исследования показывают, что процент позитивно оценивших наличие у своих компаний ресурсов для ЭОП не совпадает с процентом респондентов, указавших на то, что их организации фактически реализуют социальные и экологически ответственные практики (таких существенно меньше).

По итогам опроса можно говорить о наличии мотивации к ЭОП у небольшой части (от 4 до 6,6%) опрошенных представителей МСБ. В эту группу входят собственники или руководители, критически оценивающие влияние своих фирм на состояние окружающей среды; имеющие представление и/или использующие выгоды от экологически ответственного поведения своих компаний; участвующие в решении проблем окружающей среды, несмотря на наличие/отсутствие у бизнеса достаточных ресурсов (финансовых, человеческих, временных и пр.).

Подавляющее большинство опрошенных собственников и менеджеров МСП не задумываются о влиянии своего бизнеса на окружающую среду; преимущественно не видят пользы от экологически ответственного поведения фирмы; критически оценивают внешние условия для проведения природоохранных мероприятий. Направленные на защиту окружающей среды инициативы могут быть ими реализованы при определенных условиях: в частности при стимулирующем воздействии со стороны органов государственной власти, наличии явных рыночных или репутационных выгод, а также в случае реализации аналогичных экоинициатив конкурентами; в ряде случаев стимулирующим фактором может являться получение приглашения в экопроекты от внешних общественно-значимых организаций и структур — университетов, ассоциаций, крупных фирм.

Заключение и обсуждение. Цель данного исследования состояла в изучении специфических особенностей мотивации менеджеров и собственников МСП к экологически ответственному поведению. Исследование научных и популярных публикаций по темам ESG и ЭОП показывает, что запрос на экологически ответственное поведение МСП со стороны общества и клиентов лишь формируется и пока крайне слаб. В таких условиях эволюционное взросление и рост экологически осознанного поведения малых и средних фирм будет длительным. Авторы полагают, что выполнение поставленной перед Правительством РФ задачи по стимулированию экономической активности и роли МСБ в экономике должно сопровождаться действиями по повышению экологической ответственности последнего.

Гипотеза 1 о том, что социально-экономические, политические и правовые условия внешней среды не воспринимаются представителями российских МСП как способствующие мотивации к экологически ответственному поведению, подтвердилась. Свыше трети опрошенных оценили данные условия в стране как неблагоприятные. Тем не менее оценка их неблагоприятности в ряде случаев может носить субъективный и необоснованный характер ввиду низкой информированности многих МСП о тенденциях и изменениях в данной области.

С точки зрения градации оценки вышеперечисленных условий в ответах респондентов правовые условия оценены критически наибольшим числом опрошенных (39,1%); социально-экономическими условиями не удовлетворены 33,1% ЛПР; при этом экономические условия считают неблагоприятными 19,2% участников опроса.

Причины преобладающей негативной оценки ряда внешних условий для ЭОП МСБ частично раскрываются в ответах на **Гипотезы 2 и 3**. Согласно **Гипотезе 2**, лица, принимающие решения в российских МСП, слабо информированы о вреде, наносимом их компаниями окружающей среде. Лишь 15,9% опрошенных признают вред, наносимый окружающей среде деятельностью представляемых ими компаний. Подобная ситуация может являться следствием как недостаточной образованности представителей МСБ в рассматриваемом отношении, так и их слабой информированностью. Кроме того, Е. Варенникова (2011) [11] отмечает, что среди МСП нет потребности знать больше о влиянии своих компаний на экологию. То есть в сознании представителей рассматриваемого бизнес-сегмента эта тема обладает низкой значимостью, что, очевидно, обуславливает низкую внешнюю и внутреннюю мотивацию МСП к ЭОП.

Частично подтвердившаяся **Гипотеза 3**, согласно которой значительная часть ЛПР в российских МСП не видит выгод от экологически ответственного поведения при формировании конкурентного преимущества в ходе ведения бизнеса, указывает на причины низкой мотивации МСП к ЭОП. Вместе с тем полученные в рамках нее ответы респондентов отчасти объясняют преобладающее негативное отношение ЛПР в МСБ к внешним условиям для ЭОП. Наибольшая доля ответивших (43,7%) отрицают возможность наличия пользы и выгод от ЭОП для МСП («скептики»). Вместе с тем 39,1% респондентов отзывались позитивно о наличии положительных эффектов от экологически ответственного поведения МСП («оптимисты»). Несмотря на то, что эмпирически зафиксированная разница в 5% между «скептиками» и «оптимистами» среди респондентов укладывается в величину статистической погрешности выборки, само наличие весомой группы ответивших положительно внушает надежду и свидетельствует о формировании условий для мотивации ЛПР в МСБ к экологически ответственному поведению.

Попытка выделить и изучить страту вовлеченных в экологические проекты предпринимателей была сделана в **Гипотезе 4**, согласно которой часть ЛПР в российских МСП внутренне мотивирована к ЭОП и реализует социальные и экологические мероприятия вне зависимости от достаточности имеющихся у их фирм ресурсов (материальных, человеческих, организационных, временных и проч.). Данная гипотеза частично подтвердилась.

Вместе с тем около трети опрошенных (33,9%) считают, что их фирмы располагают необходимыми материальными ресурсами для вложений в экологию. Результат выглядит довольно парадоксально лишь на первый взгляд. По мнению авторов, такие данные свидетельствуют о том, что именно низкая мотивация в случае МСП обуславливает их недостаточную активность и интерес к участию в экологической деятельности. В свою очередь, низкая мотивация МСБ к ЭОП базируется на расхожем мнении ЛПР об отсутствии выгод от экологически ответственного поведения и недооценке наносимого МСП вреда окружающей среде. Данные выводы согласуются с результатами исследований, проведенных в развитых и транзитивных экономиках [5–8, 38].

Таким образом, в контексте приведенной в теоретическом разделе данной статьи классификации мотивов МСП к ЭОП для российских компаний можно сделать следующие выводы:

1) группа мотивов к ЭОП, диктуемых внешней средой ведения бизнеса, в том числе различного рода регулирование, представляется наиболее противоречивой. Мотивация к ЭОП в большей мере обуславливается степенью информированности представителей МСП об этих условиях, которую, по данным исследования, можно считать низкой;

2) группа внешних мотивов, связанных со стремлением организации повысить собственную конкурентоспособность за счет ЭОП, скорее является малозначительной для выборочной совокупности исследования. Как и в случае с первой группой мотивов, это является следствием слабой информированности ЛПР МСП о вредном воздействии экономической деятельности сектора на окружающую среду;

3) группа внутренних мотивов к ЭОП, в основе которых лежат ценности и личная приверженность ЛПР МСП, характерна для небольшой группы опрошенных (6,6%). Ее представители готовы к экологически ответственным действиям вне зависимости от достаточности имеющихся у них ресурсов.

Контраст сделанных опрошенными оценок благоприятности условий внешней и внутренней среды своих предприятий для ЭОП обуславливает необходимость более глубокого изучения релевантных стимулов к ЭОП, включая позитивные примеры из практики с учетом регионального и отраслевого контекста.

Частичное объяснение невыраженной мотивации МСП к ЭОП лежит, по нашему мнению, в слабой внутренней мотивации лиц, принимающих решения в рассматриваемых компаниях, и также более широко – в несформированности общественного дискурса вокруг темы экологической ответственности МСП в России. Другая причина низкой мотивации МСБ к ЭОП заключается как в недостаточной информированности МСП о природоохранном законодательстве, мерах стимулирования ЭОП со стороны государства и крупного бизнеса, так и в неумении работать с ним.

Негативное восприятие условий внешней среды респондентами выглядит странно на фоне усилий органов власти по развитию институтов МСБ. В настоящее время Минэкономразвития Российской Федерации и Корпорация по поддержке малого и среднего предпринимательства создали экосистему в виде цифровой платформы МСП.РФ. Данная платформа включает информацию

о мерах господдержки и видах кредитования; предлагает сервис-доступ к закупкам госкомпаний и сервис проверки контрагентов, программы обучения и пр.

На сегодняшний день в российских регионах для МСБ созданы центры поддержки, которые сгруппированы в единый реестр Корпорации МСП. К ним относятся краевые и областные агентства развития малого и среднего предпринимательства, центры «Мой бизнес» и проч. Большинство таких структур работает по принципу единого окна, предлагающего начинающим предпринимателям услуги для старта и ведения бизнеса. Это лишь неполный перечень мер поддержки МСБ со стороны государства, бизнеса и прочих общественных институтов.

Можно заключить, что органами власти предпринимаются существенные усилия по созданию социально-экономических, правовых и инфраструктурных предпосылок для ведения ответственного бизнеса. Тем не менее МСБ все еще находится в стороне от данной системной работы. Используемые для информирования предпринимателей каналы коммуникации, вероятно, мало эффективны, а стимулирующие мероприятия не достигают цели повышения мотивации к экологически ответственному поведению ЛПР в МСП. Внутренняя мотивация ЛПР к ЭОП в значительной степени формируется под воздействием лучших практик, вдохновения от ярких историй успеха, совместного с партнерами участия в реализации «зеленых» инициатив. Невысокая доля экологически активной части российского МСБ (6,6%) говорит о том, что данный потенциал не раскрыт.

Внедрение более четких и понятных МСП экологических требований и стандартов в сфере ЭОП способно усилить реакцию МСП на регулирующее воздействие. Безусловно полезным на текущем этапе может стать распространение лучших практик в сфере экологической ответственности «из уст в уста» среди предпринимателей МСБ. Для этого еще предстоит выбрать наиболее результативные каналы коммуникации.

Следующий вывод исследования заключается в том, что в процессе оценки достаточности 4 групп внутренних ресурсов в среднем от 26,3 до 33,9% опрошенных ЛПР считают, что их фирмы располагают необходимыми материальными, организационными, человеческими и временными ресурсами для вложений в защиту окружающей среды. Тем не менее доля МСП, активно участвующих в экологических практиках, значительно меньше (до 6,6%). По мнению авторов, такая ситуация обуславливает необходимость развития экологической грамотности, формирования культуры ответственного производства и потребления.

Авторы делают вывод о том, что в изучаемой предпринимательской среде существует небольшая доля ЛПР с внутренней мотивацией к ЭОП, проистекающей из их убеждений и ценностей. Данная группа поддерживает и иницирует экологические практики вне зависимости от стимулов со стороны внешней среды.

Ограничения исследования. В заключение обозначим некоторые ограничения проведенного исследования. Так, его эмпирическая выборка численно невелика (151 предприятие), что ставит вопрос о возможности экстраполировать результаты и говорить о поведении всех предприятий сегмента малого и среднего бизнеса в России.

По причине того, что выборка исследования включает большое число компаний МСБ из ЦФО, для прогноза ситуации у МСП из других регионов необходимо проведение дальнейших опросов.

Для целей будущих исследований следует учитывать различия региональных контекстов МСБ, в том числе развитость общественных организаций предпринимателей, характер взаимодействия МСП с местной властью и пр.

Исследование с высокой вероятностью приобрело бы дополнительную ценность, если бы авторы учитывали в качестве контрольных параметров организационно-правовую форму и отрасль ведения бизнеса.

Приложение 1

Характеристика выборочной совокупности

Переменные		Частота (абс. ч.)	Доля ответив- ших, %
1	2	3	4
Статус в организации	Наемный работник (руководитель низового уровня)	53	35,1
	Наемный работник (руководитель среднего уровня)	18	11,9
	Наемный работник (руководитель верхнего уровня)	24	15,9
	Собственник (один из собственников)	27	17,9
	Собственник и руководитель одновременно	26	17,2
	Нет ответа	3	2,0
Численность занятых	до 15 человек	51	33,8
	16—250 человек	48	31,8
	251—500 человек	49	32,5
	Нет ответа	3	2,0
Местонахождение компании	Центральный	126	83,4
	Другие, в т. ч:	22	14,6
	Северо-западный	2	1,3
	Южный	4	2,6
	Северо-Кавказский	2	1,3
	Приволжский	11	7,3
	Уральский	1	0,7
	Сибирский	1	0,7
	Дальневосточный	1	0,7
	Нет ответа	3	2,0
Сфера деятельности	Оптовая и розничная торговля	23	15,2
	Телекоммуникации, информационные технологии и другие информационные услуги	18	11,9

	Профессиональные услуги (бухгалтерский учет, консалтинг, проектирование, научные исследования и разработки и пр.)	18	11,9
	Производство других товаров	12	7,9
	Производство продуктов питания, напитков, текстильных изделий, целлюлозно-бумажная промышленность	9	6,0
	Транспортировка и хранение	9	6,0
	Гостиничное хозяйство и общественное питание, PR, реклама, печать, радио- и телевидение	9	6,0
	Сельское и лесное хозяйство, охота и рыболовство, добыча полезных ископаемых	7	4,6
	Энергетика, отопление, газо- и водоснабжение, переработка отходов	6	4,0
	Образование	6	4,0
	Здравоохранение, социальная работа	6	4,0
	Строительство	5	3,3
	Финансы, страхование	5	3,3
	Химическое производство, производство лекарственных препаратов и медикаментов	3	2,0
	Металлургия, производство металлопроката и металлических изделий, изделий из пластмассы и др.	3	2,0
	Производство компьютерной техники, электроники и электрооборудования	2	1,3
	Машиностроение и производство инструментов	2	1,3
	Государственное управление и социальное обеспечение	1	0,7
	Другое	7	4,6
Доход	Микропредприятие (величина дохода до 120 млн руб. и численность до 15)	27	17,9
	Малое предприятие (величина дохода до 800 млн руб. и численность до 100)	23	15,2
	Среднее предприятие (величина дохода до 2 млрд руб. и численность от 101 до 250)	11	7,3
	Не дали ответа	90	59,6

Литература

1. Жихарева В. Господдержка малого и среднего предпринимательства в 2022 г. 2022. URL: https://plus-one.ru/manual/2022/08/05/gospodderzhka-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-v-2022-godu?utm_source=web&utm_medium=manual&utm_content=link&utm_term=scroll (дата обращения: 16.10.2023).

2. Сафина Н. Не кредитом единым. Как поддерживают местных производителей в России и в мире. 2021. URL: <https://sber.pro/publication/ne-kreditom-edinym-kak-podderzhivaiut-mestnykh-proizvoditelei-v-rossii-i-v-mire> (дата обращения: 16.10.2023).
3. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. 2023. [Электронный ресурс]. URL: <https://rmsp.nalog.ru/index.html>
4. МСП.РФ. Статистика. 2022. URL: <https://мсп.рф/analytics/> (дата обращения: 05.05.2023).
5. Boiral O., Baron C., Gunnlaugson O. Environmental leadership and consciousness development: A case study among Canadian SMEs // Journal of business ethics. 2014. Vol. 123. P. 363–383.
6. Tilley F. Small firm environmental ethics: how deep do they go? // Business ethics: A European review. 2000. Vol. 9. № 1. P. 31–41.
7. Caldera H., Desha C., Dawes L. Evaluating the enablers and barriers for successful implementation of sustainable business practice in 'lean' SMEs // Journal of Cleaner Production. 2019. Vol. 218. C. 575–590.
8. Singh P.K., Sarkar P. Eco-design approaches for developing eco-friendly products: a review: advances in industrial and production engineering Singapore: Springer Singapore. 2019. P. 185–192.
9. Ryan R.M., Deci E.L. Intrinsic and extrinsic motivations: Classic definitions and new directions // Contemporary educational psychology. 2000. Vol. 25. № 1. P. 54–67.
10. Помазкова Е. Ценностные ориентации и мотивации российского предпринимательства // Общество: философия, история, культура. 2022. № 8 (100). С. 94–98.
11. Варенникова Е.В. Экологически ориентированное и экологическое предпринимательство как экономические категории // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 4 (28). С. 1–7.
12. Sivek D.J., Hungerford H. Predictors of responsible behavior in members of three Wisconsin conservation organizations // The Journal of Environmental Education. 1990. Vol. 21. № 2. P. 35–40.
13. Стратегии предпринимательства: бизнес-экосистемы, реальные ценности, общество: монография. // М.А. Эскиндаров М.: Дашков и К. 2023. 473 с.
14. Круглова Н.Ю. Мотивационные механизмы предпринимательства: учеб. пособие. М.: РЗИТЛП. 1996.
15. Ерженина Е.Ф. Механизм развития экономической мотивации в предпринимательстве. СПб. 2002. 188 с.
16. Кошарная Г.Б. Мотивация современных российских предпринимателей // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2015. № 4 (36). С. 146–154.
17. Уласов С.С. Ценностно-культурная мотивация предпринимательства как основа движения к социальной ответственности бизнеса // Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2013. № 3. С. 401–404.
18. Хачикьян Т.Н. Развитие предпринимательства посредством механизмов мотивации // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2010. № 31. С. 79–87.
19. Терехова Т.А., Трофимова Е.Л., Малахаева С.К., Кузьмина Г.А. Проблемы социального предпринимательства: мотивация и конкурентоспособность // Baikal Research Journal. 2020. Т. 11. № 4. С. 18.
20. Bakos J., Siu M., Orenge A., Kasiri N. An analysis of environmental sustainability in small & medium-sized enterprises: Patterns and trends // Business Strategy and the Environment. 2020. Vol. 29, № 3. P. 1285–1296.
21. Famiola M., Wulansari A. SMEs' social and environmental initiatives in Indonesia: an institutional and resource-based analysis // Social Responsibility Journal. 2020. Vol. 16. № 1. P. 15–27.
22. Graafland J., Bovenberg L. Government regulation, business leaders' motivations and environmental performance of SMEs // Journal of Environmental Planning and Management. 2020. Vol. 63. № 8. P. 1335–1355.
23. Guo T., Shi Z. Systematic analysis on the environment of innovative small and medium enterprises // Physics Procedia. 2012. Vol. 24. P. 1214–1220.
24. Hoogendoorn B., Guerra D., Zwan P. What drives environmental practices of SMEs? // Small Business Economics. 2015. Vol. 44. № 4. P. 759–781.

25. *Font X., Garay L., Jones S.* Sustainability motivations and practices in small tourism enterprises in European protected areas // *Journal of Cleaner production*. 2016. Vol. 137. P. 1439–1448.
26. *Williams S., Schaefer A.* Small and medium-sized enterprises and sustainability: Managers' values and engagement with environmental and climate change issues // *Business Strategy and the Environment*. 2013. Vol. 22. № 3. P. 173–186.
27. *World Economic Situation Prospects.* // Statistical annex: United Nations, 2021. P. 123–157.
28. *Seth D., Rehman M.A., Shrivastava R.L.* Green manufacturing drivers and their relationships for small and medium(SME) and large industries // *Journal of Cleaner Production*. 2018. Vol. 198. P. 1381–1405.
29. *Hillary R.* Environmental management systems and the smaller enterprise // *Journal of cleaner production*. 2004. Vol. 12. № 6. P. 561–569.
30. *Vernon J., Essex S., Pinder D., Curry K.* The 'greening' of tourism micro-businesses: outcomes of focus group investigations in South East Cornwall // *Business strategy and the environment*. 2003. Vol. 12. № 1. P. 49–69.
31. *Wehrmeyer W.* Editorial // *Journal of Greener Management* 2000. Vol. 30. P. 3–4.
32. *Battisti M., Perry M.* Walking the talk? Environmental responsibility from the perspective of small-business owners // *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*. 2011. Vol. 18. № 3. P. 172–185.
33. *Nikolaou I.E., Nikolaidou M.K., Tsagarakis K.P.* The response of small and medium-sized enterprises to potential water risks: an eco-cluster approach // *Journal of Cleaner Production*. 2016. Vol. 112. № 5. P. 4550–4557.
34. *Álvarez Jaramillo J., Zartha Sossa J.W., Orozco Mendoza G.L.* Barriers to sustainability for small and medium enterprises in the framework of sustainable development – Literature review // *Business Strategy and the Environment*. 2019. Vol. 28. № 4. P. 512–524.
35. *Camilleri M.A.* Strategic attributions of corporate social responsibility and environmental management: The business case for doing well by doing good! // *Sustainable Development*. 2022. Vol. 30. № 3. P. 409–422.
36. *Sarvaiya H., Eweje G., Arrowsmith J.* The roles of HRM in CSR: strategic partnership or operational support? // *Journal of Business Ethics*. 2018. Vol. 153. P. 825–837.
37. *Vătămănescu E.-M., Andrei A.G., Nicolescu L., Pînzaru F., Zbucnea A.* The influence of competitiveness on SMEs internationalization effectiveness. Online versus offline business networking // *Information Systems Management*. 2017. Vol. 34. № 3. P. 205–219.
38. *Dey P.K., Petridis N.E., Petridis K., Malesios C., Nixon J.D., Ghosh S.K.* Environmental management and corporate social responsibility practices of small and medium-sized enterprises // *Journal of Cleaner Production*. 2018. Vol. 195. P. 687–702.
39. *Yapp C., Fairman R.* Factors affecting food safety compliance within small and medium-sized enterprises: implications for regulatory and enforcement strategies // *Food control*. 2006. Vol. 17. № 1. P. 42–51.
40. *Cantele S., Zardini A.* What drives small and medium enterprises towards sustainability? Role of interactions between pressures, barriers, and benefits // *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*. 2020. Vol. 27. № 1. P. 126–136.
41. *Gandhi N.S., Thanki S.J., Thakkar J.J.* Ranking of drivers for integrated lean-green manufacturing for Indian manufacturing SMEs // *Journal of Cleaner Production*. 2018. Vol. 171. P. 675–689.
42. *Shahlan M., Sidek A., Suffian S., Hazza M., Daud M.* An examination on the influence of small and medium enterprise (SME) stakeholder on green supply chain management practices // *IOP conference series: materials science and engineering*. Vol. 290 IOP Publishing. 2018. P. 012059.
43. *Soundararajan V., Spence L.* Small Business Social Responsibility. 2016. P. 165–183.
44. *Testa F., Nucci B., Iraldo F., Appolloni A., Daddi T.* Removing obstacles to the implementation of LCA among SMEs: A collective strategy for exploiting recycled wool // *Journal of Cleaner Production*. 2017. Vol. 156. P. 923–931.
45. *Wickert C.* "Political" corporate social responsibility in small-and medium-sized enterprises: A conceptual framework // *Business & Society*. 2016. Vol. 55. № 6. P. 792–824.
46. *Grimstad S.M.F., Glæve-Geo R., Fjørtoft B.E.* SMEs motivations for CSR: an exploratory study // *European Business Review*. 2020. Vol. 32. № 4. P. 553–572.

Bela Bataeva (e-mail: BBataeva@fa.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Professor,
Department of Corporate Finance and Corporate Governance,
Faculty of Economics and Business,
Finance University under the Government of Russian Federation
(Moscow, Russian Federation)

Liudmila Cheglakova (e-mail: lcheglakova@hse.ru)

Ph.D. in Social Sciences, Associate professor,
Department of Organizational Behavior and Human Resource Management,
Graduate School of Business, HSE University (Moscow, Russian Federation)

Olga Melitonyan (e-mail: omelitonyan@hse.ru)

Ph.D. in Economics, Invited professor,
Department of Strategic and International Management,
Graduate School of Business, HSE University (Moscow, Russian Federation)

SPECIFIC FEATURES OF MOTIVATING ENVIRONMENTALLY RESPONSIBLE BEHAVIOR OF SMALL AND MEDIUM BUSINESSES IN RUSSIA

Small and medium enterprises' motivation to environmentally responsible behavior is different from the one of large businesses. The research that comprised surveying 151 and interviewing 20 representatives of Russian SMEs, indicated low motivation to environmentally responsible behavior in this cluster. The majority of decision-makers in Russian small and medium firms are pessimistic about the role of regulatory environment in motivating them to conduct business responsibly. Meanwhile, research results indicate an apparent lack of awareness-raising among representatives of Russian SMEs regarding governmental measures for promoting and supporting their environmentally responsible behavior. The availability of internal resources for developing and implementing initiatives in the field of environmental protection was quite positively evaluated by respondents.

The research may be of interest to state authorities and business associations developing incentives to environmentally responsible behavior aimed at Russian SMEs; as well as that, it may contribute to drafting educational and awareness-raising projects and programs, and shaping demand from the society and a broad range of SMEs' stakeholders to their environmentally responsible behavior.

Keywords: motivation, small and medium enterprises, sustainable development, environmentally responsible behavior, corporate social responsibility.

DOI: 10.31857/S0207367624030031

ВОПРОСЫ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

© 2024

УДК: 331.101; 331.101.2; 331.104.

Мария Федорова

доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник

ФГБУН Институт экономики РАН (г. Москва, Российская Федерация)

(e-mail: maria-fedorova.n@yandex.ru)

ПРОТИВОРЕЧИЯ В СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ СФЕРЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ

В статье выявлены и проанализированы противоречия в развитии технологических, социально-экономических и духовных основ социально-трудовой сферы, которые порождают существующие и будущие проблемы в социально-трудовых отношениях. Обоснован ряд мер по снижению риска негативных последствий этих противоречий.

Ключевые слова: социально-трудовая сфера, социально-трудовые отношения, человеческий потенциал, интеллектуализация труда, архаизация труда, социальные функции государства, прекаризация труда, формирование гармоничного человека, «новое варварство».

DOI: 10.31857/S0207367624030046

На развитие человеческого потенциала влияет множество факторов. Поскольку человеческий потенциал реализуется прежде всего в трудовой деятельности, на него оказывают непосредственное влияние противоречивые процессы, происходящие в социально-трудовой сфере, которые отражают противоречия в развитии ее технологических, социально-экономических и духовных основ. Эти противоречия существуют не только в России, но и в других странах. Они проявляются на этапе подготовки кадров и в процессе трудовой деятельности, отражаются в конечном счете на уровне, качестве и образе жизни людей. Выявление и исследование этих противоречий позволяет раскрыть глубинные основы трансформационных процессов в социально-трудовой сфере и источники проблем в социально-трудовых отношениях.

Противоречие между интеллектуализацией труда и архаизацией труда. Противоречия в развитии технологических основ социально-трудовой сферы проявляются в противоречивых процессах изменения содержания труда.

С одной стороны, происходит рост знаниеемкости производства и интеллектуализации труда. Исследователи отмечают, что в современном производстве «коренным образом меняется роль человека, он выступает, прежде всего, как носитель знаний — основного ресурса развития экономики» [5. С. 26], что экономика знаний — главная составная часть человеческого капитала [1. С. 15].

О росте знаниеемкости производства и интеллектуализации труда в России свидетельствует рост образованности занятого населения, коэффициента охвата образовательными программами среднего и высшего профессионального образования, выпуска специалистов с высшим образованием в период 2000—2022 гг. (табл. 1). Необходимо также отметить, что с 2000 по 2022 г. количество лиц, прошед-

ших профессиональное обучение, переподготовку и повышение квалификации, выросло более чем в 9 раз¹.

Таблица 1

Показатели роста образования населения

Показатель	2000 г.	2010 г.	2020 г.	2022 г.	2022 г. в% к 2000 г.
Доля занятых, имеющих:					
— высшее образование (%);	24,7	29,1	35,4	34,8	-
— среднее профессиональное образование (%):					
— по программе подготовки специалистов среднего звена (%);	30,9	27,1	25,6	25,8	-
— по программе подготовки квалифицированных рабочих (служащих) (%).	10,1	19,6	19,2	19,7	-
Коэффициент охвата образовательными программами среднего и высшего профессионального образования (возрастная группа 15–34 лет), (%).	20,5	23,8	21,3	23,5	-
Выпуск бакалавров, специалистов и магистров на 10 000 занятых (человек).	99	217	120	113	114,1

Источник: Российский статистический ежегодник. 2023. М.: Росстат. 2023. С. 127, 195.

Вместе с тем начиная с 2010 г. наметились негативные тенденции². В этот период снизились коэффициент охвата образовательными программами высшего и среднего профессионального образования, а также выпуск бакалавров, специалистов и магистров (в 2022 г. 55,3% к уровню 2010 г.), причем это сокращение опережало сокращение количества лиц в возрасте 15–34 лет (в 2022 г. 62,8% к уровню 2010 г.)³.

Рост знаниеемкости производства и интеллектуализации труда — это нелинейный процесс. Его тормозят как недостаток квалифицированных кадров, так и недостаток рабочих мест для них [2. С. 79].

Среднегодовая численность занятых в период 2010–2022 гг. снизилась в обрабатывающих производствах (97,5%), в научных исследованиях и разработках

¹ Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. 2005. М.: Росстат. 2005. С. 277; Российский статистический ежегодник. 2023. М.: Росстат. 2023. С. 220.

² Период с 2010 г. имеет важное значение, поскольку стали работать те, кто родился и получил образование после 1991 г., т.е. в условиях рыночной экономики.

³ Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. 2017. М.: Росстат. 2017. С. 175, 176; Российский статистический ежегодник. 2023. М.: Росстат. 2023. С. 95, 127, 195; URL: https://gks.ru/bgd/reg1b12_11/ssWWW.exe/Stg/d1/05-02.htm

(90,9%), в образовании (89,4%), здравоохранении и предоставлении социальных услуг (96,2%). Сократилась и доля этих видов деятельности в структуре занятых – соответственно, с 15,2 до 14,0%, с 1,3 до 0,9%, с 8,7 до 7,4%, с 6,8 до 6,2%⁴.

Особыми проблемами являются роботизация, использование искусственного интеллекта и цифровизация. IT-специалисты нужны практически для всех видов экономической деятельности. Это ведет к изменению профессиональной структуры занятых, требует соответствующих изменений в сферах образования и подготовки кадров.

В ближайшие годы, по расчетам специалистов, примерно 40% работников будут сталкиваться с необходимостью менять работу, осваивать новые профессии, повышать квалификацию [14. С. 57]. Знания, навыки и компетенции, соответствующие росту знаниеемкости производства и интеллектуализации труда, не могут быть полностью сформированы в системе образования. Нужны способности к творчеству в более широком смысле слова, в т.ч. умение впитывать новый опыт, искать новые знания, взаимодействовать с искусственным интеллектом и с другими людьми и т.д. Поэтому справедливо отмечается, что необходимо создавать условия для развития человеческого потенциала в целом, а не только «человеческого капитала» [23. С. 11].

С другой стороны, происходит архаизация труда, которая проявляется в росте спроса на неквалифицированный труд. Особенно ярко это проявилось в период пандемии COVID-19, когда распространились дистанционная работа и торговля online, возросло количество курьеров, работников пунктов выдачи товаров и т.п. Такая ситуация сохранилась и после пандемии.

В отличие от ситуации 1990-х годов, когда переход экономики на рыночные основы привел к банкротству многих предприятий и организаций и падению спроса на квалифицированный труд, в данном случае мы имеем дело с двумя сторонами одной медали – научно-технического прогресса. Подобно тому, как с появлением паровозов одни люди стали управлять ими (занялись квалифицированным трудом), а другие – бросать уголь в топку (занялись неквалифицированным трудом), так и в современных условиях одни работают в сфере IT, а другие привозят им в офис и на дом заказанные товары. Свой вклад в архаизацию труда вносит также наем мигрантов (не всегда официальный) на различную неквалифицированную и сезонную работу с целью экономии издержек. Возникло явление, получившее название «двойной рынок труда» – т.е. обособление рынка неквалифицированной дешевой рабочей силы мигрантов [20. С. 39–40].

Исследователи обращают внимание на то, что неквалифицированный труд не только востребован, но и в ряде случаев оплачивается не ниже квалифицированного труда [18. С. 239]. Нередко работодатели не предъявляют требований к образованию и профессиональной подготовке, не предлагают квалифицированным работникам более высокую заработную плату [24. С. 11]. В результате у людей возникают сомнения в необходимости профессионального образования и поиска работы по специальности.

⁴ Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. 2017. М.: Росстат. 2017. С. 113, 114; Российский статистический ежегодник. 2023. М.: Росстат. 2023. С. 121, 504.

Для разрешения данного противоречия между интеллектуализацией и архаизацией труда социально-экономическая политика государства должна быть направлена, с одной стороны, на то, чтобы формировать способности к творческой, креативной деятельности [6. С. 329; 16. С. 30], а с другой — на развитие всех форм официальной трудовой деятельности.

В современных условиях в теории и практике на первый план выступают задачи, связанные с интеллектуализацией труда, повышением образования и квалификации работников. Проблему заинтересованности человека в развитии творческих способностей необходимо решать системно, включая изменения в сфере образования, организации и финансировании НИОКР, создании рабочих мест, оплате труда.

В Концепции технологического развития на период до 2030 г.⁵ предусмотрены «развитие системы образования с целью кадрового обеспечения технологического развития», государственные заказы и государственные закупки, создание новых субъектов технологического развития — технологических холдингов, исследовательских консорциумов⁶, поддержка ведущих ученых, научных и инженерных школ, студентов, обучающихся в области критических и сквозных технологий, стажировок молодых сотрудников в компаниях-лидерах, создания технологическими компаниями базовых кафедр прикладной ориентации и/или разработки соответствующих образовательных программ в образовательных организациях и т. д.⁷

В дополнение к указанным мерам целесообразны были бы льготы по налогам и кредитам в сфере НИОКР для всех субъектов бизнеса, а также компаниям, финансирующим обучение, повышение квалификации и переподготовку своего персонала, участвующим в разработке профессиональных стандартов обучения и оценки квалификации работников, развитие фондов целевого капитала, распространение их на всю сферу образования и поощрение благотворителей.

Но смогут ли эти меры привести к росту оплаты труда занятых в отмеченных выше видах деятельности? Они, безусловно, могут способствовать этому, но автоматически не решат проблему.

Например, в настоящее время особое внимание обращается на IT-специалистов. По данным SuperJob, заработная плата молодых IT-специалистов, окончивших вузы в 2017–2022 гг., превышала среднюю по экономике в 2–4 раза и составляла от 120 000 руб. (Пермь, Челябинск, Самара, Ярославль, Волгоград и др.) до 230 000–270 000 руб. (Москва, Санкт-Петербург)⁸. Чем выше заработная плата, тем больше доля выпускников, которые остаются работать в городе, где они учились.

При этом необходимо учитывать, что важно не только готовить IT-специалистов, но и заинтересовать их работой в компаниях, производящих высокотехнологичную продукцию. Не менее важно также заинтересовать работников, которые производят готовые изделия.

⁵ Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 20.05.2023 г. № 1315-р.

⁶ Раздел III, пункт 2.

⁷ Раздел V, пункт 4.

⁸ URL: <https://students.superjob.ru/reiting-vusovlit> (дата обращения 08.06.23).

Как свидетельствуют данные табл. 2, в добыче нефти и газа и в финансовой и страховой деятельности заработная плата значительно превышает среднюю по экономике, а в обрабатывающих производствах и социальной сфере она ниже средней. Зарботная плата в профессиональной научной и технической деятельности выше средней по экономике, но ее соотношение со средней в период 2010–2022 гг. снизилось.

Таблица 2

**Соотношение среднемесячной начисленной заработной платы работников организаций
в ряде видов экономической деятельности со средней по экономике**

Виды деятельности	2010 г.	2020 г.	2022 г.
Добыча сырой нефти, природного газа	2,89	2,77	2,53
Обрабатывающие производства	0,90	0,91	0,93
Из них:			
— производство компьютеров, электронных и оптических изделий	0,96	1,10	1,15
— производство электрического оборудования	0,86	0,89	0,90
— производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	0,90	0,93	0,97
Деятельность финансовая и страховая	2,39	2,20	2,30
Деятельность профессиональная научная и техническая	1,58	1,56	1,54
Образование	0,67	0,77	0,74
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	0,73	0,96	0,85

Источник: Российский статистический ежегодник. 2023. М.: Росстат, 2023. С. 161.

Примечание. Данные Росстата за более ранний период сгруппированы по-другому, поэтому не могут сравниваться с данными в таблице.

Необходимо отметить, что в период с 2000 г. разница в соотношениях заработной платы в указанных в таблице видах деятельности со средней заработной платой по экономике стала уменьшаться. Например, в 2000 г. заработная плата в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых составляла 3,14, в финансовой деятельности – 2,35, а в образовании – 0,56, в здравоохранении и производстве социальных услуг – 0,57 от средней⁹. Это свидетельствует о долгосрочной тенденции к улучшению ситуации. Но людям надо зарабатывать в настоящее время.

Президент РФ В.В. Путин, выступая на Санкт-Петербургском международном экономическом форуме 16.06.23 г., отметил, что «меры государственной поддержки экономики, отраслей, системообразующих предприятий должны быть увязаны с повышением заработных плат сотрудников, с улучшением условий

⁹ Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. 2007. М.: Росстат. 2007. С. 184.

их труда, с расширением социальных пакетов для персонала»¹⁰. В связи с этим было бы целесообразно, чтобы в качестве одного из условий государственной поддержки предусматривались конкретные показатели роста заработной платы в компаниях, которым оказывается такая поддержка.

Исследователи отмечают также недостаточную стимулирующую роль заработной платы. Так, по данным опросов РАНХ и ГС, в 2021 г. 49,4% опрошенных ответили, что с ростом трудовой отдачи их заработная плата не изменится. Это намного меньше, чем по данным опроса 2001 г. (65,3%), но значительно больше, чем по данным опроса 1986 г. (17,0%) [19. С. 172]. В связи с этим целесообразно расширение мер материального поощрения работников за результаты работы.

Противоречие между социальными функциями государства и прекаризацией труда.

Противоречия в развитии социально-экономических основ социально-трудовой сферы проявляются прежде всего в противоречии между социальными функциями государства и прекаризацией труда.

В настоящее время на развитие социальных функций государства оказывает влияние его трансформация из регулирующего и социального государства в государство развития, в котором экономические и социальные функции сбалансированы и направлены на обеспечение экономической безопасности, сопровождение национальных экономических интересов, поддержку инноваций, взаимодействие науки и производства, долгосрочное развитие социальной инфраструктуры, партнерство власти, бизнеса, культуры, науки и образования [9. С. 6, 25, 112]. Становление государства развития – это ответ на кризис социального государства, вызванный ростом государственных социальных расходов, не мотивирующих человека к получению профессиональных знаний и труду.

Необходима разумная мера социальных функций государства, чтобы не разрушать мотивацию к труду и ответственность человека за свое благополучие и за свою семью. Социальные функции государства должны быть ориентированы на развитие и реализацию человеческого потенциала, на обеспечение бесплатного и льготного доступа к образованию, здравоохранению и культуре, на охрану труда, обеспечение трудовых прав, социальное обеспечение пенсионеров, семей с детьми, инвалидов и других социально незащищенных граждан.

В упомянутой выше Концепции технологического развития на период до 2030 г. реализован подход к образованию с позиций государства развития. Рост социальных расходов государства в России в наибольшей мере ориентирован на поддержание основ жизни людей после завершения трудовой деятельности и при наличии малолетних детей (табл. 3).

За период 2000–2022 гг. удельный вес социальных выплат в структуре денежных доходов населения увеличился с 13,8 до 20,2%¹¹. В основном это результат деятельности государства, так как удельный вес пенсионеров, получающих негосударственные пенсии, составил в 2022 г. 3,6% их общей численности¹². Особенно выросли за рассматриваемый период расходы на семейные и мате-

¹⁰ URL: <https://www.kremlin.ru/events/president/news/71445>

¹¹ См.: Российский статистический ежегодник. 2023. М.: Росстат. 2023. С. 160.

¹² Там же. с.164.

Таблица 3

Социальные расходы государства в 2000–2022 гг. (млрд руб.)

Вид расходов	2000 г.	2010 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021 г. в % к 2000 г.
Расходы консолидированного бюджета РФ на социально-культурные мероприятия – всего:	536,4	10 133,8	25 569,5	27 121,0	...	4766,8
из них:						
— на образование;	214,7	1893,9	4324,0	4690,7	...	2184,7
— на здравоохранение и физическую культуру.	153,4	1708,8	4939,3	5167,3	...	3368,5
Расходы консолидированного бюджета и государственных внебюджетных фондов на выплату пособий и социальную помощь.	77,7	1522,7	4196,9	4294,5	4814,2	5526,6 6252,2*

Источник: Российский статистический ежегодник. 2023. М.: Росстат. 2023. С. 164, 534.

* 2022 г. к 2000 г.

ринские пособия (с 27,042 до 2152,9 млрд руб., т.е. в 79 раз), а их удельный вес в структуре расходов на выплату пособий и социальную помощь увеличился с 34,8 до 44,7%¹³.

В то же время следует обратить внимание на рост доли расходов на здравоохранение, образование, организацию отдыха, спортивные и культурные мероприятия в потребительских расходах домашних хозяйств (табл. 4). Особенно увеличилась доля расходов на здравоохранение (почти в 2 раза), что в значительной мере связано с так называемой «оптимизацией» в данной сфере. В сфере образования вследствие перехода от советской модели образования как социального блага, финансируемого государством, к рыночной модели произошла коммерциализация и повысилась доля расходов домашних хозяйств на образование.

При выработке направлений развития социальных функций государства необходимо учитывать зарубежный опыт, который свидетельствует, что избыток социальных пособий, «вертолетные деньги» и т.п. приводят к нежеланию официально работать или заниматься бизнесом, платить налоги и соблюдать законы, к моральной деградации и криминализации части общества, а также привлекают подобного рода контингент из других стран, который, в свою очередь, негативно влияет на коренных жителей. Зарубежный опыт свидетельствует, что если в середине и последней четверти XX в. в результате притока мигрантов, в том числе нелегальных, можно было получить дешевую рабочую силу, то в настоящее

¹³ См.: Российский статистический ежегодник. 2023. М.: Росстат. 2023. С. 164, 165.

Таблица 4

Доля расходов на здравоохранение, образование, организацию отдыха, спортивные и культурные мероприятия в потребительских расходах домашних хозяйств (%)

Вид расходов	2001 г.*	2010 г.	2020 г.	2022 г.
Расходы на:				
— здравоохранение;	2,1	3,3	4,0	4,0
— образование;	1,2	1,3	0,9	1,5
— организацию отдыха, спортивные и культурные мероприятия.	4,7	6,8	5,8	5,0
Всего:	8,0	11,4	10,7	10,5

Источник: Российский статистический ежегодник. 2023. М.: Росстат. 2023. С. 176; Российский статистический ежегодник. 2008. М.: Росстат. 2008. С. 204.

* До 2001 г. обработка статистической информации, характеризующей уровень и структуру потребительских расходов домашних хозяйств, осуществлялась по другому стандарту.

время велика вероятность получить криминализованных бездельников, а потом предлагать им деньги за то, что они покинут страну.

В связи с этим необходимо осторожно и ответственно относиться к предложениям о выплате всем гражданам безусловного базового дохода (ББД). Эксперимент в Финляндии в 2017 г. по выплате ББД вместо пособий по безработице показал, что получающие его не стремились найти работу или стать самозанятыми [13. С. 196]. По данным опроса в США в 2018 г., 67% опрошенных в возрасте до 30 лет были за ББД, а 76% опрошенных старше 65 лет — против [28. С. 111]. Умудренные жизненным опытом люди понимают, что выплата денег «просто так» ни к чему хорошему не приводит. Несмотря на то, что ББД предполагается выплачивать только гражданам страны, это может негативно повлиять не только на них, но и на мигрантов, поощряя их к поиску нетрудовых доходов.

Но полностью отвергать ББД тоже не следует. В литературе справедливо отмечается целесообразность «переходных форм ББД» — выплат наименее обеспеченным слоям общества [26. С. 168]. Вероятно, можно было бы в качестве эксперимента в каком-либо городе или районе заменить выплаты пенсионерам, инвалидам и многодетным на ББД. При этом денежную форму ББД необходимо сочетать с безусловно предоставляемыми бесплатными услугами образования и здравоохранения, непосредственно направленными на сохранение и развитие человеческих способностей [26. С. 165].

Тенденцией, противоположной развитию социальных функций государства, является прекаризация труда. Ее признаки состоят прежде всего в отсутствии трудового договора (работник не оформлен по трудовой книжке, трудовому соглашению или контракту), неполной или временной занятости, ненормированной или неопределенной длительности рабочего времени, нестабильных и неофициальных формах оплаты труда, полном или частичном отсутствии социальных гарантий. Такие формы занятости допустимы для получения дополнительных доходов, но если это единственная форма занятости, то работники не защищены социально.

Прекаризация труда распространена во многих странах. Прекариат составлял в 2020 г. в Южной Корее 40–50%, в США – 45%, в Японии – 40%, в Нидерландах и Франции – 25%, в ФРГ – 18% рабочей силы [28. С. 98]. В России в 2020 г. признаки прекаризации в той или иной мере наблюдались у 50% занятых, в том числе работа на основе устной договоренности – у 10–30% занятых в разных отраслях [3. С. 87; 17. С. 10]. Более 1/3 трудоспособного населения заняты неофициально [21. С. 25]. По оценкам ФНС, как отметила заместитель Председателя Правительства РФ Т.А. Голикова в выступлении на Петербургском международном экономическом форуме 2023 г., 12 млн занятых не имеют трудовых договоров¹⁴.

Результаты обследования наемных работников организаций показывают, что неустойчивая занятость чаще всего сочетается с недостаточной материальной обеспеченностью домохозяйств – таких оказалось 61,2% обследуемых [4. С. 34].

Самозанятые в России имеют некоторые черты прекариата. Они не делают обязательных отчислений в социальные фонды, а только добровольные отчисления в Пенсионный фонд. Между тем, например, в США самозанятые обязаны отчислять в социальные фонды и оплачивать медицинскую страховку [8. С. 11].

Прекарная занятость нередко связана с индивидуализацией занятости, которая, с одной стороны, расширяет возможность дополнительных заработков, а с другой стороны – возможность нарушения трудовых прав работников. Исследователи отмечают, что индивидуальная занятость, в особенности с использованием ИКТ, сопровождается распространением нарушений трудовых и социальных прав работников: отсутствие гарантированной занятости и оплаты труда, фактически ненормированный рабочий день и т.д., а профсоюзы теряют свои позиции [22. С. 26, 28]. Платформенная занятость приводит к тому, что Интернет-платформа – посредник между работником и клиентом – ни за что не отвечает.

Исторический опыт свидетельствует, что существует цикличность в развитии форм защиты трудовых и социальных прав работников. В доиндустриальный период эти права фактически игнорировались. Затем, в период индустриального развития, трудовые и социальные права защищались профсоюзами и государством, возник трипартизм с участием государства, профсоюзов и организаций работодателей. В постиндустриальный период в связи с развитием индивидуальной занятости и кризисом профсоюзов трудовые и социальные права работников снова могут игнорироваться.

Индивидуализация занятости требует от человека организованности, самодисциплины, ответственности и понимания последствий для себя, иначе она может привести к прекаризации, а возможно, к криминализации или маргинализации. Таким образом, прекарная занятость, с одной стороны, сокращает безработицу, но, с другой стороны, может представлять собой общественную угрозу¹⁵.

¹⁴ См.: Российская газета, 16.06.2023. URL: <https://rg.ru/2023/06/16> (дата обращения 16.06.2023).

¹⁵ Известно, например, что в Российской империи в конце XIX – начале XX в. была распространена неофициальная, нестабильная, временная занятость (отхожие промыслы, бродяжничество со случайными заработками, о чем ярко написано в рассказах В.А. Гиляровского), и это приводило к люмпенизации и деградации людей, они жили «по понятиям» и были готовы на все. Иногда они много зарабатывали и жили благополучно, некоторые могли стать купцами, а могли ничего не заработать и оказаться где-нибудь на Хитровке среди спившейся голытьбы и преступников.

Прекаризация, маргинализация, нелегальная миграция, бродяжничество и т.п. способствуют новому витку развития процессов, которые формируют социальный слой «пропавших людей», не имеющих социальных гарантий и не приучивших себя к систематической работе. Эти процессы происходят во многих странах. То, что перед саммитом АТЭС в 2023 г. Сан-Франциско пришлось очищать от бездомных и наркоманов, которые жили на улицах под открытым небом, является одним из проявлений этого нового витка. В то же время наличие Интернета облакает асоциальность в новую форму «виртуального бродяжничества» — прекаризованные ИТ-специалисты могут легко превратиться в мошенников. За период 2000–2022 гг. в России при общем снижении количества зарегистрированных преступлений (в 2022 г. оно составляло 66,6% к уровню 2000 г.) количество случаев мошенничества выросло в 4,2 раза¹⁶. Количество зарегистрированных преступлений с использованием ИКТ составляло в 2017 г. 4,4% всех зарегистрированных преступлений, а в 2022 г. их доля возросла до 26,5%¹⁷.

Для снижения рисков негативных последствий прекаризации в России необходимо расширять сферу самостоятельных отчислений людей в социальные фонды — сделать их обязательными для самозанятых и разъяснять их необходимость для работающих неофициально. Требуется также создавать новые формы профсоюзов — с использованием ИКТ — для работников, занятых не по трудовым договорам, самозанятых, фрилансеров и т.п. [15. С. 59].

Противоречие между формированием гармоничного человека и «новым варварством». Из рассмотренных выше противоречий в развитии технологических и социально-экономических основ социально-трудовой сферы вытекает противоречие в ее духовных основах. Это противоречие между формированием гармоничного, социально ответственного человека и «новым варварством». Это противоречие влияет на то, как человек относится к своему человеческому потенциалу (развитию и реализации своих способностей к трудовой, предпринимательской и социальной деятельности), а также на то, как он относится к обществу, и на его образ жизни в целом.

В экономической литературе отмечается, что в исследование социально-трудовых отношений необходимо включать социокультурные факторы, трудовые ценности, менталитет населения, традиции, нормы поведения, систему ценностей в целом и т.п. [11. С. 16]. Изменение содержания труда, форм его организации, защиты трудовых и социальных прав работников влияют не только на отношения между людьми в процессе трудовой деятельности и в связанных с ней сферах, но и на социальные институты, на духовно-нравственные и культурно-правовые нормы, ценности и мотивы.

С одной стороны, происходит «развитие технологий, которое увеличивает разделение труда и число кругов общения», что означает «развитие нашей способности относиться ко все большему числу кругов людей» [25. С. 137]. Человек

¹⁶ Рассчитано по: Социально-экономическое положение и уровень жизни населения России. 2003. М.: Росстат. 2003. С. 409; Состояние преступности в России за январь–декабрь 2022 г. М.: МВД РФ. 2023. С. 6.

¹⁷ Рассчитано по: Состояние преступности в России за январь–декабрь 2017 г. М.: МВД РФ. 2018. С. 36.; Состояние преступности в России за январь–декабрь 2022 г. М.: МВД РФ. 2023. С. 6.

социализируется, у него развиваются духовные потребности, он учитывает не только свои интересы, но и интересы окружающих [5. С. 25, 27, 29]. Для «человека разумного», во всех смыслах этого слова, важны взаимоуважительный диалог с другими людьми и все то, что способствует формированию и развитию творчески мыслящих, добросовестно работающих и социально ответственных людей [27. С. 109]. Социально ответственное поведение человека в социально-трудовой сфере распространяется на сферы производства, распределения, обмена и потребления [12. С. 38]. В результате развивается человеческий потенциал, формируется «человек гармоничный», в котором оптимально сочетаются материальное и духовное [7. С. 41].

Рост доли расходов домашних хозяйств на организацию отдыха, спортивные и культурные мероприятия (см. табл. 4) является одним из факторов, способствующих формированию гармоничного, социально ответственного человека. Вместе с тем необходимо учитывать, что в период пандемии COVID-19 уменьшилось число зрителей театров и посещений музеев. С 2020 г. эти показатели стали расти, но еще не достигли допандемийного уровня.

С другой стороны, существует противоположная тенденция — «новое варварство», которое проявляется в нелегитимных насильственных действиях в отношении людей, материальных и культурных ценностей, природы [10. С. 32]. Примеры беспорядков и погромов в ряде стран по различным поводам (экономическим, политическим, экологическим и т.п.) свидетельствуют, что часть людей соблазняется возможностью заработать не общественно полезным трудом, а участием в этих беспорядках и погромах (давно не секрет, что такие действия проплачиваются экономическими и политическими конкурентами тех, против кого они направлены). Конечно, название «варварство» не вполне удачно, поскольку исторически имеет националистический подтекст (жители Древней Греции и Рима считали себя самыми культурными и цивилизованными людьми, а представителей других национальностей — варварами). Поэтому данную негативную тенденцию было бы лучше назвать криминализацией и моральной деградацией части населения, склонностью к деструктивным действиям.

К этой форме саморазрушения человеческого потенциала необходимо также добавить распространение различных форм мошенничества, в том числе с использованием ИКТ, что было отмечено ранее. И то и другое настраивает человека не на создание чего-то полезного, а на нанесение ущерба другим. В России случаи мошенничества имеют место чаще, чем деструктивные действия. Количество преступлений экстремистской направленности составляет незначительную величину¹⁸. Но, несмотря на это, правоохранительным органам не следует ослаблять контроль с целью предупреждения деструктивных действий. Возможно, организацию беспорядков и погромов целесообразно законодательно приравнять к терроризму со всеми вытекающими последствиями для нарушителей закона. Также необходимо контролировать миграционные процессы с целью противодействия нелегальной миграции и проникновению в страну криминальных элементов.

¹⁸ См.: Состояние преступности в России за январь–декабрь 2022 г. М.: МВД РФ. 2023. С. 6.

Все вышеизложенное дает возможность сделать следующие выводы.

Проблемы в развитии социально-трудовых отношений обусловлены противоречиями в технологических, социально-экономических и духовных основах социально-трудовой сферы. Это прежде всего противоречия между интеллектуализацией труда и архаизацией труда, между социальными функциями государства и прекаризацией труда, между формированием гармоничного человека и «новым варварством» – моральной деградацией части населения. Для развития человеческого потенциала необходимы меры, способствующие преодолению указанных противоречий. Социально-экономическая политика государства должна быть направлена на формирование и реализацию способностей к творческому труду, развитие всех форм официальной трудовой деятельности; на стимулирование самостоятельных отчислений людей в социальные фонды, создание новых форм профсоюзов; на поощрение предпринимателей, которые финансируют обучение и повышения квалификации своих работников, повышают им заработную плату.

Литература

1. Аганбегян А.Г. О приоритетном развитии сферы экономики знаний // Экономическое возрождение России. 2021. № 1. С. 15–22.
2. Ахапкин Н.Ю. Формирование ресурсов труда и перспективы экономического роста // Вестник ИЭ РАН. 2022. № 6. С. 79–95.
3. Бобков В.Н., Гулюгина А.А., Одицова Е.В. Социальные последствия тридцати лет капиталистических реформ в России // Российский экономический журнал. 2022. № 1. С. 78–107.
4. Бобков В.Н., Одицова Е.В. Влияние неустойчивой занятости на материальную обеспеченность домохозяйств // Социально-трудовые исследования. 2020. № 2. С. 30–41.
5. Бодрунов С.Д. Научно-технический прогресс и трансформация общества: ноономика и нообщество. Часть 3 // Ноономика и нообщество. Альманах трудов ИНИР им. С.Ю. Витте. 2022. Том 1. № 3.
6. Бодрунов С., Десаи Р., Фриман А. По ту сторону глобального кризиса: ноономика, креативность, геополитэкономия. СПб.: ИНИР им. С.Ю. Витте. 2022.
7. Бушуев В.В., Голубев В.С., Кураков Л.П. Проблемы формирования социогуманитарной цивилизации (естественно-гуманитарный синтез). М.: Изд-во ИАЭП, 2016.
8. Виленский А.В. Российский институт самозанятости: развитие в контексте пространственных особенностей // Вестник Института экономики РАН. 2023. № 3. С. 7–29.
9. Городецкий А.Е. Институты государственного управления в условиях новых вызовов социально-экономического развития. М.: ИЭ РАН. 2018.
10. Зарубина Н.Н., Кравченко С.А. «Новое варварство» в цивилизационной перспективе: воздействие на человеческий капитал // «Полис». 2022. № 1. С. 31–44.
11. Землянухина С.Г., Землянухина Н.С. Методологические проблемы исследования развития системы трудовых отношений // Социально-трудовые исследования. 2021. № 4. С. 8–18.
12. Клейнер Г.Б. Коммерциализация, декоммерциализация, посткоммерциализация // Вопросы политической экономии. 2021. № 3. С. 23–36.
13. Куликов А.Г. Безусловный базовый доход в России: шанс или ловушка // Вестник ИЭ РАН. 2022. № 2. С. 192–205.
14. Кязимов К.Г. Воспроизводство квалифицированных кадров: проблемы, тенденции, перспективы // Социально-трудовые исследования. 2023. № 1. С. 54–59.
15. Локтюхина Н.В., Черных Е.А. Индивидуализация трудовых отношений: тенденции развития и вопросы регулирования // Социально-трудовые исследования. 2021. № 4. С. 51–61.
16. Молчанов И.Н. Современные тенденции развития человеческого потенциала // Экономическое возрождение России. 2022. № 4. С. 28–40.

17. От прекарной занятости – к прекаризации жизни / Под ред. Ж.Т. Тощенко. М.: Изд-во «Весь мир». 2022.
18. *Плещенко В.И.* К вопросу об архаизации труда и потребления в современном российском обществе // Россия и современный мир. 2022. № 2. С. 228–243.
19. *Покида А.Н., Зыбуновская Н.В.* Трансформация системы трудовых ценностей занятого населения // Социально-трудовые исследования. 2022. № 1. С. 164–176.
20. *Седлов А.П.* Двойной рынок труда в российских реалиях: индикаторы и методология оценок в контексте современных вызовов // Общество и экономика. 2023. № 8. С. 39–59.
21. *Соболев Э.Н., Соболева И.В.* Российская трудовая модель и политика занятости // Общество и экономика. 2022. № 3. С. 23–34.
22. *Соболев Э.Н.* Кризис профсоюзов и трансформационные изменения в сфере труда // Общество и экономика. 2023. № 9. С. 18–31.
23. *Соболева И.В., Чубарова Т.В.* Вызовы для воспроизводства человеческого потенциала: глобальные тенденции и российская специфика // Вестник Института экономики РАН. 2023. № 5 С. 40–58.
24. *Соколова Т.* Человеческий потенциал стран ЕАЭС: вызовы и угрозы в условиях переформатирования постсоветского пространства // Общество и экономика. 2022. № 12. С. 5–15.
25. *Сушенцова М.С.* Социальная экономика: что отказываются признать либеральные экономисты? (О книге А. Виттума «Предательство либеральной экономической теории») // Вопросы экономики. 2022. № 3. С. 132–146.
26. Уровень и качество жизни населения России: от реальности к проектированию будущего / Отв. редактор – В.Н. Бобков. М.: ФНИСЦ РАН. 2022.
27. *Хабибуллина З.Р.* Место и роль человека в эпоху глобальной мировой трансформации. В кн. «Ноономика и нообщество» // Альманах трудов ИНИР им. С.Ю. Витте. 2022». Т. 1. № 3.
28. *Шлихтер А.А.* Прекаризация рынка труда США и концепция безусловного базового дохода // Общество и экономика. 2023. № 2. С. 96–117.

Maria Fedorova (e-mail: maria-fedorova.n@yandex.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Leading Scientific Associate,
Institute of Economics (RAS) (Moscow, Russian Federation)

LABOR AND SOCIAL CONTRADICTIONS AND THEIR INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF HUMAN POTENTIAL OF RUSSIA

The article reveals and analyzes labor and social contradictions in the development of technological, economic and spiritual foundations of society, which give rise to existing and future problems in labor relations. Some measures for reduction of the risk of negative implications of these contradictions are grounded.

Keywords: society, social contradictions, labor relations, human potential, intellectualization of labor, archaization of labor, social function of state, precarization of labor, forming of harmonic person, “new barbarism”.

DOI: 10.31857/S0207367624030046

ВОПРОСЫ НАУКИ И ИННОВАЦИЙ

© 2024

УДК: 338.2; 339.9

Денис Муха

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

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ ДОРОЖНЫХ КАРТ В СФЕРЕ НАУКИ, ТЕХНОЛОГИЙ И ИННОВАЦИЙ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В статье исследованы теоретические и методологические аспекты разработки и реализации дорожных карт в сфере науки, технологий и инноваций для достижения целей в области устойчивого развития (ЦУР). Рассмотрены меры и инструменты политики в сфере науки, технологий и инноваций для достижения ЦУР согласно классификациям Конференции ООН по торговле и развитию, Всемирного банка, Европейской комиссии и Межведомственной рабочей группы ООН по политике в сфере науки, технологий и инноваций для достижения ЦУР.

Ключевые слова: дорожная карта, наука, технологии, инновации, устойчивое развитие, инвестиционная политика, ЦУР, ООН.

DOI: 10.31857/S0207367624030056

На современном этапе общественного развития человечество столкнулось с беспрецедентными глобальными вызовами, от решения которых зависит сохранение цивилизации и дальнейший прогресс человечества. Глобальные вызовы, требующие объединенных усилий всего человечества, включают: глобальное потепление, загрязнение окружающей среды, уменьшение биоразнообразия, усиление социального неравенства населения, увеличение разрыва в уровне социально-экономического развития между развитыми и развивающимися странами, обострение демографических проблем, рост киберпреступности, усиление геополитической напряженности, обострение борьбы между глобальными игроками за технологическое доминирование и др.

В ответ на глобальные вызовы руководители 193 государств – участников Организации Объединенных Наций (далее – ООН) приняли программу в сфере устойчивого развития «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 г.» [1]. В рамках указанного документа утверждены семнадцать глобальных целей в области устойчивого развития (далее – ЦУР) до 2030 г., связанных с улучшением экологии, сохранением биоразнообразия, смягчением последствий изменения климата, сокращением масштабов голода и нищеты, уменьшением неравенства внутри стран и между ними, обеспечением гендерного равенства, увеличением ожидаемой продолжительности жизни при рождении и др.

При этом ключевая роль в достижении утвержденных ЦУР отводится инвестициям в науку, технологии и инновации (далее – НТИ). В 2019 г. Межведомственная

рабочая группа ООН по политике в сфере НТИ для достижения ЦУР запустила глобальную пилотную программу по разработке и реализации страновых дорожных карт в сфере НТИ для достижения ЦУР (далее — дорожные карты НТИ для ЦУР) [2, 3]. Важнейшей составляющей дорожной карты НТИ для ЦУР, предопределяющей успешность ее практической реализации, является инвестиционная политика в интересах устойчивого научно-технологического и инновационного развития стран.

Разработка и реализация дорожных карт НТИ для ЦУР являются актуальными и для государств — участников Евразийского экономического союза (далее — ЕАЭС), поскольку это позволит существенно ускорить темпы социально-экономического развития стран ЕАЭС в среднесрочной и долгосрочной перспективах, что и обуславливает практическую значимость статьи.

Специфика дорожных карт НТИ для ЦУР

На протяжении последних тысячелетий прогресс человечества базируется на достижениях в области науки, технологий и инноваций.

На современном этапе человечество вступает в новый период стремительного развития и конвергенции (взаимопроникновения) новейших перспективных технологий в физической, цифровой и биологической областях, которые, по мнению многих исследователей, представляют собой технологии Четвертой промышленной революции (Fourth Industrial Revolution), или технологии Индустрии 4.0 (Industry 4.0 technologies) [4–8]. В частности, к основным технологиям Индустрии 4.0 относятся искусственный интеллект; робототехника, человеко-машинные интерфейсы и автоматизация производственных и иных процессов; многомерное (3D, 4D и 5D) моделирование и аддитивное производство; хранение и аналитика больших данных; Интернет вещей; облачные вычисления; беспилотные транспортные средства и дроны; технологии пятого поколения мобильной связи (5G); технологии дополненной, виртуальной и смешанной реальности, нейронные интерфейсы и аугментация человека (расширение его физических и когнитивных возможностей) и др.

Вместе с тем в настоящее время развивающиеся страны по-прежнему существенно отстают в производительности труда работников и социально-экономическом развитии, поскольку они далеко не в полной мере используют передовые технологии, уже доступные в развитых странах. Казалось бы, развивающимся странам достаточно просто импортировать передовые технологии из развитых стран, для того чтобы быстро наверстать упущенное. Однако сохраняющиеся большие различия показателей производительности труда работников в развивающихся и развитых странах указывают на то, что все гораздо сложнее ввиду целого ряда имеющихся проблем, включая наличие зависимости от поставщиков технологий и недостаточное развитие внутреннего потенциала развивающихся стран как основы для долгосрочного экономического роста и устойчивого развития. Так, в развивающихся странах производительность труда работников в сельском хозяйстве составляет менее 2% от аналогичного показателя в развитых странах, в обрабатывающей промышленности — 5–20%, в секторе услуг — 5–25% [9. С. 44].

В то же время некоторые страны, такие как Южная Корея и Япония, используя политику в сфере НТИ в рамках своих стратегий развития, ликвидировали

технологическое отставание от развитых стран и сами стали мировыми лидерами в научно-технологической и инновационной сфере. Стратегии в области НТИ, разработанные указанными странами, включали в себя развитие научной базы и человеческого капитала, повышение эффективности институтов и государственной политики в тесном взаимодействии с частным сектором для наращивания технологического потенциала местных фирм и содействия быстрому освоению иностранных технологий и их распространению внутри стран. Крупнейшие развивающиеся страны – Китай и Индия – также включили НТИ в свои стратегии развития для достижения быстрого экономического роста и обеспечения инклюзивности и экологической устойчивости.

Таким образом, на современном этапе развивающимся странам необходимо разрабатывать эффективные стратегии использования НТИ для ускорения социально-экономического развития и достижения ЦУР. Разработка и реализация дорожных карт НТИ для ЦУР позволит развивающимся странам воспользоваться преимуществами уже существующих технологий, эффективно использовать потенциал новейших перспективных технологий Индустрии 4.0, а также снизить связанные с этим риски. По этим причинам крайне важно обеспечить участие высших должностных лиц государства в разработке и реализации дорожных карт НТИ для ЦУР.

Следует пояснить, что дорожные карты НТИ для ЦУР имеют три основных отличия от традиционных национальных планов в сфере НТИ.

Во-первых, дорожные карты НТИ для ЦУР фокусируются не только на обеспечении конкурентоспособности предприятий и экономического роста, но и на достижении социальных и экологических целей и задач, поскольку они являются центральными элементами ЦУР.

Во-вторых, в Руководстве по подготовке дорожных карт НТИ для ЦУР, разработанном Европейской комиссией и Межведомственной рабочей группой ООН, используется более широкий подход к определению инноваций, который выходит за рамки инновационной деятельности, основанной на научных исследованиях и разработках, и включает технологические и нетехнологические инновации: т.н. «продуктовые», процессные, организационные (институциональные), маркетинговые, местные, низовые, социальные, экологические, системные инновации, инновации для поддержки социально уязвимых слоев населения и иные инновации [9. С. 22, 42–43].

В-третьих, в результате использования такого более широкого подхода к определению инноваций дорожные карты НТИ для ЦУР фокусируются не только на научно-технологических достижениях, измеряемых такими показателями, как списочная численность ученых и инженеров, расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и опытно-технологические работы (далее – НИОК(Т)Р), количество выданных патентов и производительность труда, но и на том, как НТИ в таком широком определении могут ускорить достижение ЦУР, включая ликвидацию голода и нищеты, сокращение неравенства внутри стран и между ними, улучшение экологической обстановки, содействие инклюзивному и устойчивому развитию стран, регионов и мира.

Дорожная карта НТИ для ЦУР может быть самостоятельным документом, частью национального плана развития, секторального плана развития или плана

в сфере НТИ. При этом дорожные карты НТИ для ЦУР могут разрабатываться на местном, национальном и международном уровнях.

Входные параметры и этапы разработки и реализации дорожной карты НТИ для ЦУР

Разработка и реализация дорожной карты НТИ для ЦУР включает шесть последовательных этапов с использованием трех основных входных параметров, которые имеют важнейшее значение для всех этапов.

1. Основные входные параметры. К основным входным параметрам в рамках разработки и реализации дорожной карты НТИ для ЦУР относятся: 1) консультации заинтересованных сторон; 2) техническая, управленческая и иная экспертиза; 3) база статистических данных и эмпирических свидетельств [9. С. 26–30].

1. Консультации заинтересованных сторон. Разработка и реализация эффективной дорожной карты НТИ для ЦУР требует консультаций и взаимодействия широкого круга участников, включая представителей Администрации президента, Правительства, органов государственного управления, научной среды, предприятий, гражданского общества, международных партнеров в области устойчивого развития и иных заинтересованных сторон (стейкхолдеров).

2. Техническая, управленческая и иная экспертиза. Научная, техническая, управленческая экспертиза и экспертиза в области государственной политики (включая инвестиционную политику) играют важную роль в определении концепции, целей и сферы охвата дорожной карты НТИ для ЦУР, в оценке текущей ситуации и альтернативных путей развития ситуации в будущем и др. Экспертиза заинтересованных сторон позволяет сформулировать ответы на вопросы о том, кто и что будет делать в рамках выполнения дорожной карты, сколько для этого потребуется денежных средств, какие дополнительные инструменты и полномочия нужны исполнителям дорожной карты и др. Наконец, экспертиза играет крайне важную роль в мониторинге выполнения дорожной карты, и особенно в оценке эффективности используемых прямых и косвенных мер и инструментов инвестиционной политики, в идентификации и устранении препятствий на пути реализации дорожной карты, а также в обновлении документа с учетом развития новых технологий и изменения других условий в стране, регионе и мире.

3. База статистических данных и эмпирических свидетельств. База статистических данных и эмпирических свидетельств включает в себя основные данные, знания и сведения о развитии страны или сектора экономики, о текущем и будущем развитии передовых технологий и их применимости в стране. Кроме того, указанная база содержит информацию о ходе выполнения дорожной карты НТИ для ЦУР, включая динамику показателей эффективности инвестиционной политики в интересах устойчивого научно-технологического и инновационного развития страны. Наконец, база включает информацию о проблемах, возникших в ходе реализации дорожной карты, а также сведения о потенциальном положительном или негативном влиянии новых технологий на выполнение дорожной карты. В целом качественные статистические данные и эмпирические свидетельства позволяют определить приоритеты, контролировать ход реализации дорожной карты и оценивать полученные результаты.

II. Этапы разработки и реализации дорожной карты НТИ для ЦУР. Шесть этапов разработки и реализации дорожной карты НТИ для ЦУР выглядят следующим

образом: 1) определение целей и сферы охвата (области применения); 2) оценка текущей ситуации; 3) разработка видения (концепции), целей и задач; 4) оценка альтернативных путей развития ситуации в будущем; 5) разработка детализированной дорожной карты для последующей реализации; 6) выполнение, мониторинг, оценка и обновление дорожной карты [9. С. 26–27, 32–61].

1. Определение целей и сферы охвата дорожной карты. Дорожная карта НТИ для ЦУР может иметь различные цели и сферу охвата. В частности, действие дорожной карты может распространяться как на всю страну, так и на отдельные регионы страны или сектора экономики: сельское хозяйство, энергетику, образование, здравоохранение, научные исследования и разработки, сектор информационных и коммуникационных технологий, природоохранную деятельность и др. При этом дорожные карты в разных странах могут фокусироваться на достижении различных целей, задач и показателей устойчивого развития (включая цели, задачи и показатели устойчивого научно-технологического и инновационного развития).

2. Оценка текущей ситуации. Оценка текущей ситуации в сфере достижения отобранных на первом этапе целей, задач и показателей устойчивого развития является крайне важной для разработки успешной дорожной карты НТИ для ЦУР, поскольку понимание того, в какой точке пути сейчас находится страна, позволяет установить реалистичные цели, задачи и показатели. Для оценки текущего отставания страны в достижении конкретных ЦУР можно использовать методологии и данные Сети ООН по выработке решений в области устойчивого развития (UN Sustainable Development Solutions Network, далее – SDSN), Организации экономического сотрудничества и развития (далее – ОЭСР) и Института тысячелетия (Millennium Institute, далее – MI) [10–12].

В рамках этого этапа также нужно оценить, какие технологии сейчас используются в стране, насколько широко они распространены и какие другие технологии, включая новейшие технологии Индустрии 4.0, можно было бы быстро освоить и распространить внутри страны.

Кроме того, в рамках второго этапа необходимо оценить, как ситуация будет развиваться в будущем с учетом возможного изменения различных факторов. Например, как рост населения, изменение климата и экстремальные погодные явления, уменьшение доступности воды и продовольствия и другие тенденции могут повлиять на достижение отобранных ЦУР и как использование НТИ может смягчить негативные эффекты указанных трендов.

Для оценки текущего уровня научно-технологического и инновационного развития страны международные эксперты рекомендуют использовать данные Статистического института ЮНЕСКО, Всемирного экономического форума, Глобального инновационного индекса Всемирной организации интеллектуальной собственности (далее – ВОИС), Корнельского университета и бизнес-школы INSEAD и др. [9. С. 37–38].

В свою очередь, для анализа текущей эффективности политики в сфере НТИ (включая меры и инструменты инвестиционной политики) можно использовать рамочный документ «Основы для проведения обзоров политики в области науки, технологий и инноваций» (Конференция ООН по торговле и развитию, далее – ЮНКТАД) [13]; документы и данные «Глобальной обсерватории инструментов

политики в области науки, технологий и инноваций» (специализированного учреждения ООН по вопросам образования, науки и культуры, далее – ЮНЕСКО) [14]; страновые и региональные обзоры инновационной политики (ОЭСР) [15]; Руководство по разработке стратегий в сфере исследований и инноваций для обеспечения «умной специализации» (Объединенный исследовательский центр Европейской комиссии) [16]; страновые и региональные обзоры инновационной деятельности в интересах устойчивого развития (Европейская экономическая комиссия ООН) [17, 18]; Практическое руководство по инновационной политике (Всемирный банк) [19]; Руководство по проведению обзоров государственных расходов на науку, технологии и инновации (Всемирный банк) [20]; документы по разработке трансформационной инновационной политики (Консорциум по трансформационной инновационной политике) [21] и другие методологии и данные [9, 22].

Напомним, что ЮНЕСКО в 1970 г. подготовила обзор политики в сфере науки и технологий в Белорусской Советской Социалистической Республике (далее – БССР), в котором отмечается, что беспрецедентно быстрый рост объема промышленного производства в БССР «во многом обусловлен развитием науки в республике» [23. С. 115]. При этом в БССР уделялось большое внимание разработке и реализации эффективной политики в области науки и технологий, в качестве основных целей которой выступали «удовлетворение материальных и духовных потребностей населения, обеспечение постоянного экономического прогресса, построение коммунистического общества» [23. С. 115].

Наконец, в рамках второго этапа важно оценить *объем и источники инвестиций*, необходимых для успешной реализации дорожной карты НТИ для ЦУР, включая средства государственного бюджета, частного сектора, негосударственных (неправительственных) организаций, гражданского общества и международных доноров.

3. Разработка видения, целей и задач. При разработке видения, целей и задач дорожной карты следует учитывать доступные инвестиционные ресурсы, организационные возможности, технологии, инновации и временные рамки для ее реализации. В рамках этого этапа могут использоваться данные и методологии стратегического (технологического) форсайта (foresight), разработанные Комиссией ООН по науке и технологиям для целей развития [24], ЮНКТАД [25], ЮНЕСКО [26], Глобальным центром передового опыта в области государственной службы Программы развития ООН [27], а также Результаты комплексного прогноза научно-технического прогресса Республики Беларусь на 2021–2025 гг. и на период до 2040 г. [28] и иные данные, методологии и стратегические и программные документы [9, 13, 15–19, 21, 29].

Основная цель использования таких прогностических методов состоит в том, чтобы рассмотреть *более амбициозные* альтернативные сценарии развития страны, по сравнению с вариантом простого продления текущих тенденций.

При этом в рамках третьего этапа нужно разработать конкретный график достижения различных целей и показателей устойчивого развития (включая цели, задачи и показатели устойчивого научно-технологического и инновационного развития) в краткосрочной перспективе (от 3 до 4 лет), среднесрочной

перспективе (от 5 до 7 лет) и долгосрочной перспективе (от 8 до 10 лет и до 2030 г.) [9. С. 40].

4. Оценка альтернативных путей развития ситуации в будущем. На этом этапе разработки дорожной карты НТИ для ЦУР непосредственно рассматривается потенциальный вклад НТИ в ускорение достижения ЦУР в рамках альтернативных прогнозных сценариев. Здесь также могут использоваться методологии стратегического прогноза, разработанные международными организациями.

В рамках четвертого этапа крайне важно уделить внимание таким нетехнологическим аспектам инновационной деятельности, как альтернативные бизнес-модели, организационные ресурсы заинтересованных сторон, системы распространения технологий и социальные факторы, включая барьеры на пути внедрения и использования передовых технологий.

Кроме того, на этом этапе нужно определить каналы доступа к технологиям (включая новейшие технологии Индустрии 4.0). К основным каналам доступа к технологиям относятся получение технологий в рамках прямых иностранных инвестиций (далее — ПИИ); импорт товаров и услуг, в которых воплощены более эффективные технологии; получение лицензий на использование технологий; получение технической помощи в рамках рыночных сделок, заключаемых на коммерческих условиях, или в рамках двусторонних правительственных соглашений и международных соглашений; образование и обучение работников за рубежом; наем высококвалифицированных иностранных работников; копирование технологий и реверсивный инжиниринг; промышленный (экономический) шпионаж и др. Однако следует пояснить, что если технология уже существует, то это не означает, что к ней легко можно получить доступ. Например, для стимулирования притока ПИИ, которые могут принести желаемые технологии, нужно повышать привлекательность страны для иностранных инвесторов, создавая благоприятную деловую среду и иные благоприятные условия для инвестиционной деятельности в научно-технологической и инновационной сфере.

В целом разработка, получение, освоение и распространение технологий и инноваций предполагают создание *эффективной экосистемы*, внутри которой объединены необходимые финансовые средства, технические ресурсы, человеческий капитал, предпринимательская инициатива, налоговые льготы и иные стимулы в рамках государственной политики (включая инвестиционную политику), продвинутые инвестиционные инструменты, цепочки поставок, инновационные бизнес-модели и системы доставки, физическая и виртуальная инфраструктура, профильные организации (научно-технологические парки, «бизнес-инкубаторы», учебно-методические центры, ИТ-фирмы) и др.

В данном случае наличие рисков, связанных с разработкой и тестированием новых технологий, обуславливает использование таких источников инвестиций, как собственный капитал разработчиков технологий и основателей стартапов, высокорисковые «предпосевные» и «посевные» инвестиции венчурных инвесторов (pre-seed and seed stages investments), краудфандинг (crowd funding) и средства первых пользователей (early adopters)¹, гранты со стороны правительств,

¹ К «предпосевным» инвестициям относятся венчурные инвестиции на самой ранней стадии реализации инновационного проекта, когда идея нового продукта существует только

международных доноров и неправительственных организаций, средства фондов социальных инвестиций (social investment funds) и др.

Однако даже в тех случаях, когда эффективность конкретной технологии доказана на практике, зачастую нелегко привлечь дополнительный капитал для финансирования расширения инновационной деятельности с использованием этой новой технологии (в т.ч. для финансирования увеличения объемов производства инновационных товаров и услуг). В частности, банки не склонны к высокому риску, поэтому, прежде чем выдать кредит, они, как правило, требуют предоставления какого-либо материального обеспечения (залога).

Вместе с тем новые стартапы не имеют большого количества физических активов и могут предложить банкам в качестве обеспечения кредита лишь интеллектуальный капитал, связанный с новой технологией. Поэтому в рамках создаваемой экосистемы для разработки, получения, освоения и распространения технологий и инноваций необходимо предусмотреть специальные источники и инструменты инвестиций, предназначенные для финансирования расширения инновационной деятельности предприятий и организаций.

Кроме того, в случае внедрения новых технологий и инноваций часто существуют определенные риски того, что они не будут функционировать без доработок либо не будут приняты из-за их высокой стоимости или по культурным и иным социальным причинам. Поэтому кто-то из заинтересованных сторон должен взять на себя эти риски. При необходимости указанные риски могут быть распределены между несколькими участниками экосистемы.

В рамках четвертого этапа разработки дорожной карты НТИ для ЦУР следует определить конкретные передовые технологии, которые помогут ускорить достижение ЦУР. Однако следует учитывать, что некоторые прорывные технологии (disruptive technologies), такие как робототехника и автоматизация, искусственный интеллект, 3D-печать и новые материалы, также могут оказать негативное влияние на перспективы экономического роста и устойчивого развития развивающихся стран. Так, робототехника и автоматизация могут полностью свести на нет преимущество развивающихся стран в невысокой стоимости рабочей силы, которое позволяет им производить трудоемкую промышленную продукцию. 3D-печать также может привести к уменьшению роли развивающихся стран в глобальных цепочках создания стоимости. Новые материалы и синтетические продукты питания могут привести к сокращению экспорта товарных сельскохозяйственных культур и металлов из развивающихся стран. Наконец, использование нанотехнологий, биотехнологий и некоторых других новых технологий может вызвать

на бумаге. «Посевные» инвестиции представляют собой венчурные инвестиции на стадии создания компании. Краудфандинг – это способ привлечения денег у большого количества малых инвесторов через онлайн-платформы для коллективного финансирования новых проектов, инициатив, стартапов и инновационных компаний (в ряде случаев инвесторы выступают в роли конечных потребителей создаваемого нового продукта). Наконец, к первым пользователям относятся физические и юридические лица, которые используют новый продукт, технологию или инновацию раньше других клиентов. Как правило, первые пользователи платят за новый продукт больше, чем более поздние покупатели, однако более раннее использование нового продукта может иметь ряд выгод для первых пользователей (повышение эффективности, сокращение затрат, увеличение проникновения на рынок, повышение социального статуса).

негативные побочные эффекты, включая ухудшение экологической ситуации, обострение биологических рисков и др.

Таким образом, необходимо постоянно отслеживать возможные положительные и отрицательные последствия развития новых технологий. Это означает, что при анализе альтернативных вариантов дорожной карты НТИ для ЦУР следует также учитывать, какие специальные нормы законодательства или компенсационные программы нужно ввести для защиты тех групп населения, которые могут пострадать в результате быстрого распространения новых технологий. Нормативно-правовое регулирование может включать усиление мер в сфере кибербезопасности, защиты персональных данных и др. Компенсационные программы могут включать переподготовку кадров и совершенствование систем социальной защиты, включая увеличение пособия по безработице, введение безусловного базового дохода и др.

Наконец, на этом этапе разработки дорожной карты нужно оценить соотношение затрат и ожидаемых результатов в части достижения ЦУР в рамках альтернативных прогнозных сценариев, чтобы выбрать оптимальный вариант дорожной карты НТИ для ЦУР.

5. Разработка детализированной дорожной карты для последующей реализации.

Пятый этап сфокусирован непосредственно на разработке дорожной карты НТИ для ЦУР, а также ключевых мер и инструментов политики и приоритетных действий, которые нужно предпринять для практической реализации сформированной концепции дорожной карты и содействия достижению отобранных ЦУР. По сути, разработанная в рамках пятого этапа дорожная карта НТИ для ЦУР представляет собой план действий (мероприятий), в котором отражены следующие методологические и практические аспекты:

- ключевые вызовы и концепция дорожной карты;
- конкретные цели, задачи и этапы реализации дорожной карты с указанием их связи с ключевыми стратегическими и программными документами страны;
- описание выбранных технологий и инноваций с объяснением того, как дорожная карта способствует их масштабному освоению и распространению внутри страны;
- инструменты политики, в т.ч. инвестиционной, а также необходимые меры и действия, включенные в дорожную карту (например, государственно-частное партнерство, сотрудничество с международными организациями), с объяснением того, каким образом они способствуют достижению совокупности целей дорожной карты с учетом потенциально доступных организационных и технических ресурсов государственных органов и других заинтересованных сторон;
- ожидаемые сроки реализации дорожной карты с учетом выбранной последовательности действий и мероприятий, основных взаимосвязей между ними и непредвиденных обстоятельств;
- роль и ответственность правительства и других заинтересованных сторон в координации и реализации дорожной карты;
- график распределения ресурсов в ходе реализации дорожной карты;
- стратегия коммуникации и партнерства для поддержания вовлеченности и обеспечения участия всех заинтересованных сторон в реализации дорожной карты;

- система мониторинга и оценивания для отслеживания хода реализации дорожной карты;
- механизмы обратной связи с использованием мониторинга и оценивания для корректировки дорожной карты.

Анализ ключевых вопросов разработки детализированной дорожной карты НТИ для ЦУР в рамках пятого этапа представлен ниже.

Определение роли правительства и других заинтересованных сторон

Дорожные карты НТИ для ЦУР, как правило, разрабатываются правительством. Однако правительство не всегда является ключевым действующим лицом в достижении ЦУР. Так, в отношении достижения отдельных ЦУР, связанных с рациональным использованием водных ресурсов и санитарией (ЦУР 6), обеспечением всеохватного качественного образования (ЦУР 4), созданием эффективных государственных учреждений (ЦУР 16), правительство может играть важную роль путем предоставления финансовой поддержки, оказания государственных услуг, создания эффективной регуляторной среды и правоприменительной практики. В то же время в части достижения ряда других ЦУР, связанных с содействием экономическому росту и достойной работой для всех (ЦУР 8), стимулированием индустриализации и инновационной деятельности (ЦУР 9), наряду с государственным сектором важную роль играет частный сектор экономики. Наконец, в достижении ЦУР, связанных с ликвидацией нищеты и голода (ЦУР 1 и 2), обеспечением здорового образа жизни и содействием благополучию для всех в любом возрасте (ЦУР 3), существенную роль играют неправительственные организации, гражданское общество и международные доноры.

Поэтому представителям правительства и иных государственных органов необходимо продумать, что потребуется для мобилизации и стимулирования других участников, при использовании мер и инструментов государственной политики (включая меры и инструменты инвестиционной политики), государственных услуг, государственных расходов, грантов, субсидий и др.

Определение адекватного набора мер и инструментов политики

Меры и инструменты политики в сфере НТИ используются в первую очередь для того, чтобы открыть национальную экономику для притока знаний из-за рубежа и обеспечить правильные сигналы для внедрения и распространения тех технологий и инноваций, которые способствуют достижению ЦУР. В целом дорожные карты НТИ для ЦУР могут стать основой для разработки и реализации политики в сфере НТИ, направленной на последовательное наращивание потенциала систем НТИ для решения ключевых проблем общества. Дорожные карты могут создать условия для обучения на собственном опыте, при котором правительства и заинтересованные стороны совместно разрабатывают и постепенно совершенствуют комплекс мер и инструментов политики в сфере НТИ, чтобы он в большей мере соответствовал вызовам в области знаний и инноваций, связанным с достижением ЦУР, и в конечном счете способствовал увеличению инвестиций в сферу НТИ для обеспечения экономической, социальной и экологической устойчивости стран.

Ниже представлены основные меры и инструменты политики в сфере НТИ для достижения ЦУР, включая меры и инструменты инвестиционной политики

в интересах устойчивого научно-технологического и инновационного развития стран, согласно классификациям Европейской комиссии и Межведомственной рабочей группы ООН по политике в сфере НТИ для достижения ЦУР [9], ЮНКТАД [13] и Всемирного банка [19].

Классификация Европейской комиссии и Межведомственной рабочей группы ООН

1. Меры и инструменты нормативно-правового регулирования

1.1. Политика в области внешней торговли и прямых иностранных инвестиций (ПИИ), стимулирующая получение и использование технологий, способствующих достижению ЦУР, включая создание благоприятной деловой среды, поощряющей инвестиции и инновации.

1.2. Защита прав на объекты интеллектуальной собственности, которая стимулирует разработку новых технологий и передачу существующих технологий, снимая опасения иностранных инвесторов и иных поставщиков технологий, что их технологии подвергнутся незаконному использованию, копированию и распространению («пиратству»). Кроме того, следует отметить, что информация, содержащаяся в патентных публикациях, является важным источником инсайдов, способствующих развитию других технологий и инноваций.

1.3. Переход к ценообразованию, которое учитывает все экономические и экологические издержки (включая установление тарифов на выбросы углекислого газа, отмену субсидий на ископаемые виды топлива и др.).

1.4. Нормативно-правовое регулирование, реагирующее на современные вызовы цифровой экономики, включая противодействие недобросовестной конкуренции, обеспечение кибербезопасности и защиты персональных данных, получение легального доступа к данным, регулирование прав собственности на данные и др.

1.5. Переподготовка работников, институты и законодательство в области социальной защиты для оказания помощи людям, пострадавшим в результате быстрого распространения прорывных технологий (disruptive technology).

1.6. Нормативно-правовое регулирование и институциональные механизмы, обеспечивающие гендерное равенство в предпринимательской деятельности, научных исследованиях и разработках, а также в образовании по направлениям «естественные науки, технологии, инженерное дело и математика» (Science, Technology, Engineering, Mathematics, или сокращенно STEM).

1.7. Стандарты и сертификация продукции и процессов для обеспечения безопасности и охраны здоровья населения и достижения экологических и социальных целей.

1.8. Регулирование в сфере интеллектуальной собственности и предоставление стимулов (включая покупку лицензий и патентов) для поощрения внедрения, использования и распространения передовых технологий, способствующих достижению ЦУР.

1.9. Нормативно-правовое регулирование для развития индустрии венчурного капитала и иных форм финансирования новых технологий, способных помочь в достижении ЦУР.

2. Меры и инструменты для освоения, использования и распространения релевантных технологий и инноваций

2.1. Проведение информационно-разъяснительных кампаний и мероприятий

в поддержку использования передовых технологий и инноваций, способствующих достижению ЦУР (релевантных технологий и инноваций).

2.2. Создание и поддержка онлайн-платформ инноваций, облегчающих доступ к передовым технологиям и их передаче, включая онлайн-технологическую платформу для достижения ЦУР «2030 Connect» в рамках Механизма ООН по содействию развитию технологий, платформу ВОИС в области «зеленых» (экологически чистых) технологий *WIPO GREEN* и др.

2.3. Консультационные услуги для бизнеса, направленные на укрепление управленческого потенциала фирм, повышение производительности труда работников, достижение гендерного равенства и обеспечение соответствия передовым стандартам в области безопасности, охраны здоровья работников и окружающей среды.

2.4. Развитие национальной сети Центров поддержки технологий и инноваций в рамках программы ВОИС (WIPO Technology and Innovation Support Centres, или сокращённо TISCs) для предоставления услуг в области интеллектуальной собственности, обеспечивающих создание добавленной стоимости и поддержку использования релевантных технологий и инноваций.

2.5. Услуги в сфере демонстрации и распространения новых технологий и инноваций, способствующих достижению ЦУР, включая масштабирование и распространение местных, низовых и иных инноваций.

2.6. Технологические и инновационные центры, помогающие решать проблемы предприятий и организаций, связанные с достижением ЦУР путем использования релевантных новых технологий и инноваций.

2.7. Национальная система инфраструктуры качества, включающая стандартизацию, метрологию, аккредитацию, оценку соответствия и контроль (надзор) за рынком, а также программы информирования о важности использования указанных услуг для достижения целей в сфере обеспечения качества товаров, охраны здоровья населения и окружающей среды.

2.8. Программы развития поставщиков, помогающие компаниям интегрироваться в национальные и международные цепочки создания стоимости.

2.9. Ваучеры для фирм на оплату договоров о предоставлении специализированной технической помощи в вопросах, связанных с внедрением и использованием релевантных новых технологий и инноваций.

2.10. Налоговые стимулы и гранты для первых (пионерных) фирм в целях поддержки освоения, использования и распространения релевантных новых технологий и инноваций.

2.11. Развитие кластеров компаний для получения эффекта масштаба и агломерационного эффекта при изучении, эффективном использовании и разработке релевантных новых технологий и инноваций.

2.12. Программы повышения квалификации и обучения навыкам использования новых технологий, в том числе цифровых технологий.

2.13. Налоговые стимулы и льготные кредиты для фирм и частных лиц в целях стимулирования приобретения продукции, изготовленной на основе технологий, способствующих достижению ЦУР (например, стимулирование покупки электромобилей, энергоэффективного оборудования и др.).

3. Меры и инструменты для адаптации и распространения новых развивающихся технологий (emerging technology) и инноваций

3.1. Гранты на развитие и льготные кредиты в целях стимулирования внедрения и использования новых развивающихся технологий и инноваций, способствующих достижению ЦУР.

3.2. Ваучеры для фирм на оплату договоров о проведении НИОК(Т)Р для создания более качественных товаров и услуг, способствующих достижению ЦУР.

3.3. Налоговые стимулы и гранты на выполнение НИОК(Т)Р для компаний, адаптирующих технологии, способствующие достижению ЦУР.

3.4. Создание Центров коммерциализации разработок и трансфера технологий в университетах, научно-исследовательских институтах и иных организациях.

3.5. Развитие «бизнес-инкубаторов» для поддержки деятельности технологических стартапов в сферах, имеющих отношение к достижению ЦУР.

3.6. Гранты на подготовку научных и инженерных кадров за рубежом, а также на развитие научно-технологического потенциала отечественных университетов.

4. Меры и инструменты для развития новейших технологий и общесистемных инноваций

4.1. Гранты университетам, научно-исследовательским институтам и иным организациям на разработку новейших технологий (включая перспективные технологии Индустрии 4.0) и общесистемных инноваций, способствующих достижению ЦУР.

4.2. Налоговые стимулы и гранты на выполнение НИОК(Т)Р для компаний, разрабатывающих новейшие технологии и инновации, способствующие достижению ЦУР.

4.3. Поддержка экономических кластеров и научно-технологических парков для стимулирования развития и коммерциализации технологий и инноваций, способствующих достижению ЦУР.

4.4. Спецификации на закупку новейших технологических или инновационных товаров и услуг в сочетании с грантами на выполнение НИОК(Т)Р и гарантиями крупных закупок, если необходимые товары и услуги будут соответствовать требованиям, изложенным в спецификациях.

4.5. Конкурсные гранты на разработку новейших технологий и системных инноваций для удовлетворения конкретных потребностей в области охраны окружающей среды, здравоохранения, образования и сельского хозяйства в целях содействия достижению ЦУР.

4.6. Налоговые стимулы и гранты для исследователей и инновационных консорциумов на разработку новейших технологий и инноваций в конкретных целевых сферах, имеющих отношение к достижению ЦУР.

4.7. Крупные координируемые правительством инициативы со значительным государственным финансированием, направленные на создание консорциумов государственных научно-исследовательских институтов, академического сообщества и бизнеса для разработки радикально новых технологий (radical new technologies).

Классификация ЮНКТАД

1. Меры и инструменты нормативно-правового регулирования

1.1. Нормативно-правовое регулирование в области охраны здоровья населения и окружающей среды. Обеспечение стимулов для ведения научно-технологической

и инновационной деятельности в целях соблюдения требований нормативно-правовых актов (например, замена вредных химических веществ и др.). Введение штрафных санкций для нарушителей требований нормативно-правовых актов.

1.2. Стандартизация продукции и производственных процессов. Обеспечение стимулов для ведения научно-технологической и инновационной деятельности в целях соблюдения экологических и социальных стандартов при производстве продукции.

1.3. Защита прав потребителей, маркировка и сертификация. Продвижение инновационных продуктов и процессов путем предоставления потребителям информации об экологических и социальных характеристиках продукции и услуг.

1.4. Защита прав на объекты интеллектуальной собственности. Обеспечение защиты прав на объекты интеллектуальной собственности содействует ведению научно-технологической и инновационной деятельности предприятий и открытию доступа к знаниям и технологиям, способствующим устойчивому развитию.

1.5. Нормативно-правовое регулирование в области конкуренции. Предотвращение возникновения монополий или картелей, которые могут подавлять инновации и ограничивать их выгоды для потребителей или окружающей среды.

1.6. Нормативно-правовое регулирование в области банкротства. Содействие формированию культуры принятия рисков и предпринимательства путём защиты инвесторов, фирм и потребителей от некоторых негативных последствий неудач в рамках ведения предпринимательской деятельности.

2. Меры и инструменты экономической политики

2.1. Финансирование научных исследований и разработок. Предоставление прямой финансовой поддержки НИОК(Т)Р, лежащих в основе инноваций, способствующих устойчивому развитию.

2.2. Финансирование инновационной деятельности предприятий. Предоставление прямой финансовой поддержки инновационной деятельности предприятий и организаций, направленной на решение задач устойчивого развития.

2.3. Поддержка индустрии венчурного капитала. Участие в акционерном капитале стартапов и молодых инновационных компаний, а также снижение рисков для инвестиций в НИОК(Т)Р и инновации.

2.4. Льготные тарифы и аналогичные схемы субсидирования. Предоставление финансовых стимулов для внедрения и распространения инновационных технологий в отдельных технологических областях (например, предоставление стимулов для развития возобновляемых источников энергии, электрического транспорта и др.).

2.5. Системы торговли разрешениями (например, торговля квотами на выбросы). Выделение или продажа загрязнителям прав на выбросы, которые могут быть предметом торговли. Цена прав на выбросы и перспектива ограничения таких прав создают стимулы для ведения научно-технологической и инновационной деятельности, способствующей устойчивому развитию.

2.6. Отмена субсидирования видов деятельности, не соответствующих принципам устойчивого развития. Устранение искажений на рынках, препятствующих устойчивому научно-технологическому и инновационному развитию (например, отмена субсидий на ископаемые виды топлива и др.).

3. Меры и инструменты фискальной политики

3.1. Налоговые стимулы для выполнения НИОК(Т)Р. Сокращение налоговой

нагрузки для компаний, выполняющих НИОК(Т)Р, которые способствуют развитию инновационной деятельности.

3.2. Налоговые стимулы для внедрения технологий. Сокращение налоговой нагрузки для компаний, внедряющих инновации с экологическими и социальными выгодами (положительными эффектами).

3.3. Налогообложение, связанное с охраной окружающей среды. Сокращение налоговой нагрузки для компаний, выполняющих НИОК(Т)Р, которые способствуют развитию экологических инноваций.

3.4. Отмена налоговых льгот для видов деятельности, не соответствующих принципам устойчивого развития. Устранение искажений на рынках, препятствующих устойчивому научно-технологическому и инновационному развитию (например, отмена субсидий на ископаемые виды топлива и др.).

4. Меры и инструменты поддержки спроса на инновационные товары и услуги

4.1. Государственные закупки, соответствующие принципам устойчивого развития. Создание рынков товаров и услуг, оказывающих положительное влияние на местные сообщества в областях, имеющих значение для устойчивого развития.

4.2. Предкоммерческие закупки (закупки в сфере НИОК(Т)Р и инноваций). Создание рынков инновационных товаров и услуг и стимулирование экспериментов по новому применению развивающихся технологий.

4.3. Поддержка частного спроса. Предоставление потребителям стимулов (например, ваучеров) для приобретения инновационных товаров и услуг с подтвержденными положительными социальными и экологическими эффектами.

5. Меры и инструменты в области образования и подготовки кадров

5.1. Адаптация учебных программ формального образования для содействия достижению ЦУР. Адаптация учебных программ высшего образования и профессиональной подготовки с учетом вызовов в сфере устойчивого развития. Учебные программы могут разрабатываться совместно с промышленными предприятиями и другими организациями. Обеспечение квалифицированной рабочей силой.

5.2. Программы стажировок и мобильность персонала. Поддержка обучения, обмена знаниями и связей между участниками инновационной системы с акцентом на участников, активно продвигающих инновации в сфере устойчивого развития.

6. Региональные инновационные стратегии и сети

6.1. Кластеры, промышленные зоны и научно-технологические парки. Поощрение «умной» специализации в инновационных и технологических областях, актуальных для решения общественных задач, в регионах с высоким потенциалом и (или) потребностями в товарах и услугах с положительными экологическими и социальными эффектами.

6.2. Технологические платформы и сети. Содействие обмену информацией и знаниями в научно-технологической и инновационной сфере.

6.3. Дорожные карты и технологические форсайты. Выработка общего видения, определение обязанностей участников и создание дорожных карт для экспериментов, инвестиций и развития научно-технологической и инновационной деятельности с учетом экологических и социальных аспектов.

7. Торговая политика

7.1. Таможенные тарифы. Устранение барьеров во внешней торговле высокотехнологичными и инновационными товарами и услугами, способствующими достижению ЦУР. Открытие доступа к знаниям, важным для внедрения и распространения передовых технологий (включая новейшие технологии Индустрии 4.0). Введение барьеров для товаров и услуг, наносящих вред окружающей среде и обществу.

8. Наращивание потенциала и предоставление информации

8.1. Консультационные услуги для бизнеса. Содействие развитию навыков и знаний, необходимых для научно-технологической и инновационной деятельности.

8.2. Местное предпринимательство и бизнес-инкубирование. Содействие развитию предпринимательства и научно-технологической и инновационной деятельности на местном уровне.

8.3. Поиск, идентификация и передача технологий. Содействие выявлению и приобретению инновационных технологий, необходимых для решения конкретных задач в сфере устойчивого развития.

8.4. Укрепление потенциала правительств. Наращивание потенциала правительств в области разработки, реализации, координации и оценки политики в сфере НТИ для достижения ЦУР.

8.5. Услуги по анализу рынка. Содействие обмену информацией, данными и знаниями об инновационных трендах, об инновациях, связанных с устойчивым развитием, для уменьшения информационной асимметрии.

9. Информационные и культурные инструменты

9.1. Образование и повышение информированности. Кампании и программы для популяризации науки, технологий и инноваций.

9.2. Содействие развитию сотрудничества между предпринимателями. Содействие обмену опытом между авторами стартап-проектов, предпринимателями и инвесторами в рамках различных мероприятий, включая стартап-уикенды (Startup Weekend), инвест-уикенды (Invest Weekend), ночи провалов (Failure Nights) и др.

9.3. Виртуальная и материальная инфраструктура / мероприятия для создания сетей в сфере инноваций. Хакатоны, пространства для разработчиков, лаборатории цифровой трансформации, воркшопы.

Классификация Всемирного банка

1. Гранты на выполнение НИОК(Т)Р и реализацию инновационных проектов, включая возвратные гранты (repayable grants), условные беспроцентные инновационные кредиты (innovation credits) и др.

2. Ваучеры для поддержки инновационной деятельности и стимулирования сотрудничества в сфере инноваций, включая ваучеры на инновации (innovation vouchers), на цифровизацию фирм (digitisation vouchers), на обучение (training vouchers) и специализированные ваучеры (specialised vouchers).

3. Льготное кредитование научно-технологической и инновационной деятельности, включая безусловные кредиты (unconditional loans), условные кредиты (conditional loans), конвертируемые (convertible loans), специальные кредиты под залог нематериальных активов (например, патентов и иных объектов интеллектуальной собственности) и др.

4. Предоставление гарантий по кредитам на реализацию инновационных проектов.

5. Налоговые стимулы для выполнения НИОК(Т)Р.

5.1. Налоговые стимулы, основанные на расходах фирм, включая льготы по уплате налога на прибыль предприятий (вычет расходов на НИОК(Т)Р из налога на прибыль, ускоренное начисление амортизации по активам, созданным в рамках НИОК(Т)Р), пониженные ставки взносов на социальное страхование работников, освобождение от уплаты ввозных таможенных пошлин, НДС и др.

5.2. Налоговые стимулы, основанные на доходах фирм, включая режим налогообложения доходов, связанных с интеллектуальной собственностью, под названием «патентный ящик» (patent box), и др.

6. Инструменты поддержки спроса на инновационные товары и услуги.

6.1. Предкоммерческие закупки (закупки в сфере НИОК(Т)Р и инноваций).

6.2. Государственные закупки инновационных товаров и услуг на коммерческой стадии, включая закупки, ориентированные на инновации (innovation-focused procurement), инновационные закупки (innovative procurement), закупки для устойчивого развития (sustainable procurement) и др.

6.3. Программы развития поставщиков (программы по налаживанию деловых связей).

6.4. Программы открытых корпоративных инноваций (corporate open innovation programs).

7. Инструменты внедрения и генерирования технологий.

7.1. Консультационные услуги для бизнеса (финансовые и бухгалтерские услуги, управление персоналом, маркетинг и реклама, ценовые стратегии, управление цепочками поставок, бережливое производство, управление качеством, привлечение инвестиций, защита интеллектуальной собственности, юридические услуги и др.).

7.2. Консультационные услуги по распространению и внедрению технологий (управление качеством и эффективностью процессов; управление воздействием на окружающую среду и энергопотреблением; приобретение и внедрение новых технологий; оптимизация использования существующих технологий; разработка новых бизнес-моделей; выполнение НИОК(Т)Р и коммерциализация объектов интеллектуальной собственности; аккредитация на соответствие стандартам ISO и иным техническим стандартам; общие вопросы цифровизации предприятий; тренинги по повышению квалификации инженерно-технических работников и др.).

7.3. Технологические центры (technology centers).

7.4. Научно-технологические парки.

7.5. Трансфер технологий.

7.5.1. Центры трансфера технологий.

8. Инструменты поддержки инновационных предприятий на ранних стадиях жизненного цикла фирмы.

8.1. «Инкубаторы» (включая «технологические инкубаторы»).

8.2. Акселераторы, включая вертикально ориентированные акселерационные программы (например, в области энергетики, зеленых технологий, здравоохранения) и программы, ориентированные на определенный тип предпринимателей (женские стартапы, стартапы представителей меньшинств; стартапы, связанные с университетами).

8.3. Инструменты поддержки финансирования инновационных предприятий на ранних стадиях их жизненного цикла.

8.3.1. Прямое выделение государственного капитала.

8.3.1.1. Фонды прямых инвестиций (включая региональные и отраслевые фонды прямых инвестиций).

8.3.1.2. Фонды совместного инвестирования (включая фонды «посевных» совместных инвестиций).

8.3.1.3. Фонды фондов (fund-of-funds).

8.3.2. Налоговые стимулы для венчурных инвесторов и компаний-объектов венчурных инвестиций (пониженные ставки налогов, налоговые вычеты, освобождение от уплаты некоторых налогов и др.).

8.3.3. Гарантии по кредитам, выданным стартапам и молодым инновационным фирмам, а также гарантии по инвестициям венчурных компаний в акционерный капитал стартапов и молодых инновационных фирм.

8.3.4. Нормативно-правовое регулирование в области венчурных инвестиций в целях диверсификации источников финансирования фондов венчурного капитала, повышения прозрачности венчурных фондов, защиты инвесторов, стимулирования притока иностранных венчурных инвестиций и др.

8.3.5. Поддержка деятельности сетей бизнес-ангелов² в целях повышения вероятности получения финансирования для стартапов и молодых инновационных фирм.

9. Инструменты побуждения частных лиц и фирм к инновационной деятельности в рамках конкурсов и соревнований.

9.1. Призовой конкурс.

9.2. Конкурсы и конкурсные гранты.

9.3. Генерирование идей и обратной связи пользователей.

9.4. Инициативы в области открытых корпоративных инноваций.

9.5. Хакатоны (Форумы разработчиков).

10. Инфраструктура качества, стандартизация, метрология и оценка соответствия.

10.1. Стандарты.

10.2. Метрология.

10.3. Оценка соответствия (испытания).

11. Кластеры и сети фирм для инноваций.

11.1. Кластеры фирм.

11.2. Сети фирм.

Определение обязательств правительства и других стейкхолдеров (заинтересованных сторон)

² Сети бизнес-ангелов, как правило, включают состоятельных частных лиц, которые объединяются для совместной оценки и финансирования новых проектов, стартапов и инновационных компаний. Традиционно выделяются две основные категории состоятельных частных лиц: 1) частные лица с крупным чистым капиталом (high-net-worth individual) – лица, обладающие чистым капиталом в размере не менее 1 млн долл.; 2) частные лица со сверхкрупным чистым капиталом (ultra-high-net-worth individual) – лица, обладающие чистым капиталом в размере не менее 30 млн долл. [30]. По оценкам консалтинговой компании Knight Frank, количество частных лиц с крупным чистым капиталом в мире в 2022 г. составило 69,544 млн человек, а количество частных лиц со сверхкрупным чистым капиталом – 579,625 тыс. человек [30].

При разработке дорожной карты НТИ для ЦУР важно определить, какие исполнители и в течение какого периода времени должны будут выполнять конкретные действия для эффективной реализации дорожной карты. Это предполагает определение роли и координацию действий центрального правительства, министерств, ведомств, местных органов власти и иных стейкхолдеров, которые могут быть вовлечены в процесс реализации дорожной карты. В данном случае правительство и иные стейкхолдеры (включая частный сектор и гражданское общество) должны взять на себя обязательства в части своевременного и полного выполнения мероприятий, включённых в дорожную карту. Таким образом, участие всех заинтересованных сторон в разработке дорожной карты является критически важным фактором для ее последующей успешной реализации.

Определение ресурсов, необходимых для реализации дорожной карты

Кроме того, при разработке дорожной карты важно проверить наличие у различных стейкхолдеров (включая частный сектор и гражданское общество) ресурсов и навыков, необходимых для успешного выполнения мероприятий в рамках реализации дорожной карты НТИ для ЦУР. В случае недостаточности ресурсов и навыков в разрабатываемую дорожную карту следует включить обучение и наращивание ресурсной базы стейкхолдеров. Такой подход позволит создать сбалансированную дорожную карту, которую можно будет успешно реализовать на практике. Развивающиеся страны для наращивания внутреннего потенциала могут получить техническую поддержку от международных организаций, заключить партнерские соглашения об укреплении ресурсной базы с двусторонними агентствами и иностранными компаниями, а также включить необходимые компоненты технического обучения в кредитные соглашения с многосторонними банками развития.

Определение объема и источников финансирования для реализации дорожной карты

Наконец, важным аспектом является определение объема и источников финансирования, необходимого для успешной реализации дорожной карты НТИ для ЦУР. В качестве источников финансирования реализации дорожной карты могут выступать средства республиканского бюджета, местных бюджетов, компаний, банков, неправительственных организаций, международных доноров и иных стейкхолдеров. При необходимости правительство может воспользоваться внешними и внутренними заимствованиями для увеличения объема финансирования мероприятий, включенных в дорожную карту.

6. Выполнение, мониторинг, оценка и обновление дорожной карты

Важнейшим этапом после разработки дорожной карты НТИ для ЦУР является ее практическая реализация. Поскольку в реализации дорожной карты будут задействованы различные органы государственного управления и другие участники, необходимо разработать эффективные механизмы управления и координации действий заинтересованных сторон. В данном случае следует определить ведущий орган государственного управления, который будет координировать деятельность стейкхолдеров в ходе реализации дорожной карты.

Кроме того, для эффективной реализации дорожной карты необходимо создать соответствующие механизмы мониторинга, оценки и обновления (корректировки) дорожной карты. В частности, в дорожной карте должны быть предусмотрены

положения о мониторинге реализации дорожной карты, чтобы оценить ход выполнения запланированных мероприятий и оперативно выявить проблемы в реализации дорожной карты, требующие своего решения. Указанные положения должны содержать сведения о том, кто, каким образом, с использованием каких параметров и с какой периодичностью будет отслеживать выполнение дорожной карты. При этом в качестве индикаторов должны использоваться не только традиционные показатели (списочная численность ученых и инженеров, количество технических публикаций и выданных патентов), но и лицензирование технологий, техническая помощь, партнерские соглашения и др.

В рамках мониторинга реализации дорожной карты необходимо отслеживать результаты и показатели, относящиеся к отобранным ЦУР, включая сокращение масштабов голода, уменьшение неравенства мужчин и женщин, неравенства населения по доходам; снижение выбросов парниковых газов, увеличение ожидаемой продолжительности жизни при рождении, снижение младенческой и материнской смертности, уменьшение заболеваемости инфекционными болезнями, увеличение использования возобновляемых источников энергии, сохранение биоразнообразия и др. [9. С. 57–58].

Кроме того, следует выбрать механизмы оценки результатов, достигнутых в рамках реализации дорожной карты, а также сроки проведения оценки (включая предварительные и промежуточные оценки и оценку после завершения реализации дорожной карты).

Поскольку развитие НТИ является важнейшим фактором реализации дорожной карты НТИ для ЦУР, необходимо включить в документ эффективный механизм постоянного отслеживания потенциального воздействия новейших технологий, включая технологии Индустрии 4.0, которые могут как открывать новые возможности, так и создавать новые вызовы и проблемы, требующие своего решения. Кроме того, в документ нужно включить эффективный механизм постоянного отслеживания изменения местных, национальных и глобальных условий, которые могут повлиять на реализацию дорожной карты, включая ограничения во внешней торговле, вооруженные и политические конфликты, экстремальные погодные условия и др.

Наконец, в рамках дорожной карты необходимо предусмотреть эффективный механизм ее корректировки с учетом развития передовых технологий, изменения внешних и внутренних условий, приобретения опыта в ходе реализации дорожной карты, накопления опыта зарубежных стран и рекомендаций международных организаций (включая ООН, Всемирный банк, Евразийскую экономическую комиссию, Европейскую комиссию, Европейскую экономическую комиссию ООН, ЮНКТАД, ЮНЕСКО, ОЭСР, ВОИС, SDSN, MI и др.).

Литература

1. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development / United Nations. URL: <https://documents.un.org/prod/ods.nsf/home.xsp> (дата обращения 03.12.2023).
2. UN Interagency Task Team on STI for the SDGs (IATT) / United Nations. URL: <https://sdgs.un.org/tfm/interagency-task-team> (дата обращения 05.10.2023).
3. UN Technology Facilitation Mechanism (TFM): Harnessing Science, Technology and Innovation to achieve the Sustainable Development Goals / United Nations. URL: <https://sdgs.un.org/tfm> (дата обращения 05.10.2023).

4. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution. 4th edition. New York: Crown Business, 2017. 192 p.
5. Schwab K., Davis N. Shaping the future of the Fourth Industrial Revolution: A guide to building a better world. New York: Currency, 2018. 274 p.
6. Ménière Y., Rudyk I., Valdes J. Patents and the Fourth Industrial Revolution: The inventions behind digital transformation. Munich: European Patent Office, 2017. 98 p.
7. Ménière Y., Philpott J., Pose-Rodríguez J., Rudyk I., Wewege S., Wienold N. Patents and the Fourth Industrial Revolution: The global technology trends enabling the data-driven economy. Munich: European Patent Office, 2020. 73 p.
8. Ménière Y., Pose-Rodríguez J., Rudyk I., Wienold N. Methodology for identifying 4IR technologies in patent data. Munich: European Patent Office, 2020. 27 p.
9. United Nations inter-agency task team on science, technology and innovation for the SDGs and European Commission, Joint Research Centre. Guidebook for the preparation of science, technology and innovation (STI) for SDGs Roadmaps. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2021. 123 p.
10. Sachs J.D., Lafortune G., Fuller G., Drumm E. Sustainable Development Report 2023: Implementing the SDG stimulus (includes the SDG Index and Dashboards). Dublin: Dublin University Press, 2023. 533 p.
11. Organisation for Economic Cooperation and Development. The short and winding road to 2030: Measuring distance to the SDG targets. Paris: OECD Publishing, 2022. 262 p.
12. Integrated simulation tool: Policy coherence and integration to achieve the Sustainable Development Goals / Millennium Institute. URL: <https://www.millennium-institute.org/isdg-simulator> (дата обращения 25.08.2023).
13. United Nations Conference on Trade and Development. A Framework for science, technology and innovation policy reviews: Harnessing innovation for sustainable development. Geneva: United Nations. 2019. 43 p.
14. Global observatory of science, technology and innovation policy instruments (GO-SPIN) / United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO). URL: <https://gospin.unesco.org/frontend/home/index.php> (дата обращения 25.08.2023).
15. OECD Reviews of innovation policy. / Organisation for Economic Cooperation and Development. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-reviews-of-innovation-policy_19934211 (дата обращения 25.08.2023).
16. Guide on research and innovation strategies for smart specialisation (RIS3) / Smart Specialisation Platform of the Joint Research Centre of the European Commission. URL: <https://s3platform.jrc.ec.europa.eu/ris3-guide> (дата обращения 25.08.2023).
17. United Nations Economic Commission for Europe. Innovation for sustainable development: Review of Belarus // New York and Geneva: United Nations, 2017. 164 p.
18. Economic cooperation and integration publications. / United Nations Economic Commission for Europe. URL: <https://unece.org/publications/economic-cooperation-and-integration> (дата обращения 25.08.2023).
19. Cirera X., Frías J., Hill J., Li Y. A Practitioner's guide to innovation policy: Instruments to build firm capabilities and accelerate technological catch-up in developing countries. Washington: The World Bank. 2020. 318 p.
20. Correa P. Public expenditure reviews in science, technology, and innovation: A guidance note. Washington: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. 2014. 123 p.
21. Transformative Innovation Policy Resource Lab. / Transformative Innovation Policy Consortium. URL: <https://tipresourcelab.net/> (дата обращения 25.08.2023).
22. Matusiak M., Ciampi Stancova K., Dosso M., Daniels C., Miedziński M. Overview of the existing STI for SDGs roadmapping methodologies. Background paper for UN Guidebook for the preparation of science, technology and innovation (STI) for SDGs Roadmaps / URL: https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/269402_BP_Roadmap_Methodologies_final_9_09_20.pdf (дата обращения 25.08.2023).
23. Politiques scientifiques nationales en Europe: République Socialiste Soviétique de Biélorussie (Études et documents de politique scientifique № 17). L'Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture. Paris: UNESCO, 1970. P. 112–126.

24. Strategic foresight for the post-2015 development agenda / Commission on Science and Technology for Development. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/ecn162015d3_en.pdf (дата обращения 26.08.2023).
25. Hilbert M. et al. Digital tools for foresight. UNCTAD Research Paper № 10 (2017/10) / United Nations Conference on Trade and Development. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/ser-rp-2017d10_en.pdf (дата обращения 26.08.2023).
26. Miller R. et al. Transforming the future: Anticipation in the 21st century. Paris: UNESCO, 2018. 275 p.
27. UNDP Global Centre for Public Service Excellence. Foresight manual: Empowered futures for the 2030 Agenda // Singapore: UNDP Global Centre for Public Service Excellence. 2018. 49 p.
28. Результаты комплексного прогноза научно-технического прогресса Республики Беларусь на 2021–2025 гг. и на период до 2040 г. / Под ред. А.Г. Шумилина. Минск: ГУ «БелИСА», 2020. 92 с.
29. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2021–2025 гг. / Под ред. С.В. Шлычкова. Минск: ГУ «БелИСА». 2022. 190 с.
30. The Wealth Report Series: Wealth Populations (2023) / Knight Frank LLP. URL: <https://content.knightfrank.com/resources/knightfrank.com/wealthreport/2023/the-wealth-report-wealth-populations-10198.pdf> (дата обращения 28.08.2023).

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

Ph.D. in Economics, Associate Professor,

Director of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus

(Minsk, Republic of Belarus)

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF SCIENCE, TECHNOLOGY AND INNOVATION FOR SDGS ROADMAPS

The article examines theoretical and methodological aspects of the development and implementation of science, technology and innovation (STI) for SDGs Roadmaps. The measures and instruments of science, technology and innovation policy for the Sustainable Development Goals according to the classifications of the United Nations Conference on Trade and Development, World Bank, European Commission and United Nations Interagency Task Team on Science, Technology and Innovation for the SDGs are revealed.

Keywords: roadmaps, science, technology, innovation, sustainable development, investment policy, SDGs, United Nations.

DOI: 10.31857/S0207367624030056

© 2024

УДК: 004.8; 007; 33;35

Тимур Галеев

аспирант экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова,
младший научный сотрудник философского факультета МГУ им. М.В. Ломоносова
(г. Москва, Российская Федерация)
(e-mail: galtian38@gmail.com)

СОЗДАНИЕ ОТРАСЛИ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Искусственный интеллект (ИИ) является одним из важнейших направлений научно-технического прогресса во многих странах, включая Россию. Эта технология отражена в общенациональных программах инновационного развития, поскольку ее массовое внедрение может удвоить экономический рост.

Мир переходит в шестой технологический уклад, и технологиям на базе ИИ будет отведена важная роль в этой трансформации. Государственные программы по развитию ИИ становятся важным элементом роста национальных экономик и национальной безопасности.

Технологии ИИ могут в разы повысить экономическую эффективность тех отраслей, где они будут внедрены, прежде всего в реальном секторе, а также и в других сферах, таких как медицина, транспорт, вооружение. Внедрение технологий ИИ в этих отраслях способно дать мультипликативный эффект в смежных отраслях экономики, например в сфере образования. Создание высокотехнологичных рабочих мест является важным промежуточным итогом всего комплекса мероприятий по развитию технологий ИИ.

Данная работа концентрируется на исследовании государственного стимулирования развития отрасли искусственного интеллекта в России. Государство поддерживает отрасль через принятие национальных программ, правовое регулирование, бюджетные вливания.

На взгляд автора, систему разработки и внедрения ИИ можно совершенствовать, руководствуясь определенными принципами. Наличие государственной поддержки может стимулировать появление новых игроков на рынке искусственного интеллекта, что, в свою очередь, могло бы привести к ускоренному развитию сектора.

Ключевые слова: искусственный интеллект, государственные программы, федеральный проект, НБИКС-конвергенция, Industry 4.0, шестой технологический уклад.

DOI: 10.31857/S0207367624030061

Развитие искусственного интеллекта (ИИ) признается важнейшим направлением научно-технического прогресса во многих странах. Этот факт находит свое отражение во многих национальных программах инновационного развития как в России, так и в других странах. Государственные программы по развитию ИИ становятся важным элементом роста национальных экономик и национальной безопасности. Достижение технологического суверенитета приобретает одно из приоритетных значений для национальных интересов ввиду процессов деглобализации [27. С. 22–31].

В ближайшие годы мир ожидает переход к шестому технологическому укладу. Согласно точке зрения многих исследователей, как у нас в стране, так и за рубежом, основой нового технологического уклада послужит конвергенция

НБИКС – нано-, био-, информационных, когнитивных и социогуманитарных технологий [9. С. 27–54]. При этом центральное место в данной конвергенции занимают информационные технологии, наиболее продвинутым элементом которых на данный момент выступают системы искусственного интеллекта (СИИ). Существует и другая распространенная точка зрения на основу шестого технологического уклада, согласно которой данный уклад будет базироваться на развитии систем автоматизации и робототехники, массированное внедрение которых является ядром «четвертой промышленной революции», или Industry 4.0. [2. С. 324–329]. Однако робототехника и автоматизация также невозможны без использования систем искусственного интеллекта.

Получается, что с какой теоретической основы ни оценивать роль ИИ в новом технологическом укладе, она оказывается ключевой. Этот аспект находит свое отражение во многих программных документах российского государства, направленных на формирование целостной стратегии инновационного развития. Общенациональные программы развития ИИ свидетельствуют о том, что эти технологии могут в разы повысить экономическую эффективность тех отраслей, где они будут внедрены, и прежде всего – в реальном секторе, а также и в других сферах, таких как медицина, транспорт, вооружение. «Научно-технический прогресс обеспечивает устойчивый быстрый экономический рост при снижающихся ценах и является главным способом удержания низкой инфляции при растущей монетизации экономики» [25. С. 27–31]. Внедрение технологий ИИ в этих отраслях способно дать мультипликативный эффект в смежных отраслях экономики.

Развитие технологий ИИ открывает возможности совершенствования всех систем управления, а также в целом повышает уровень устойчивости экономики и безопасности страны [4. С. 5–10]. Поэтому особую важность для экономики страны приобретает система разработки и внедрения ИИ. Такая система, на взгляд автора, должна строиться на трех принципах. Во-первых, *государство должно взять на себя функцию защитника такой системы от колебаний рынка*, способных прервать ход выполнения программы. Во-вторых, необходимо обеспечить элемент соревнования между субъектами, реализующими программу. Необходимо, чтобы программа была составлена таким образом, чтобы *распределить имеющиеся ресурсы на формирование не одной, а нескольких точек роста технологий ИИ, конкурирующих между собой*, следя, однако, за тем, чтобы размер таких структур был достаточен для сохранения эффективности, обусловленной эффектом масштаба. В-третьих, необходимо помнить о важности *развития горизонтальных связей между элементами системы* и за ее пределами. В данном контексте понятие горизонтальных связей определяется прежде всего через противопоставление официальным иерархическим (вертикальным) связям, используемым для коммуникации между субъектами госпрограммы. Горизонтальные связи могут носить форму научного обмена, не связанного с разглашением государственной и коммерческой тайны, культурного обмена, неформальных отношений между субъектами. Это необходимо как для ускорения обмена информацией и наработками внутри профессионального сообщества, так и для скорейшего внедрения полученных результатов в практическую область. Вместе с тем противопоставление

горизонтальных связей вертикальным уводит их из области государственной политики. Государство может создать условия для формирования таких связей, но не может установить их директивным образом, поскольку такие связи уже не будут горизонтальными, а будут являться элементом иерархии. Горизонтальные связи играют особую роль в областях креативной экономики, где характерно не линейное, а переключающееся воспроизводство. Это означает, что ресурсы могут накапливаться в одних организациях, тогда как производство может происходить в других. Таким образом, происходит переключение воспроизводственной цепочки на другие организации [26. С. 133–139].

В данном исследовании будет проведен анализ соответствия национальной модели развития и внедрения технологий ИИ описанным трем принципам. Возможно, полученные результаты послужат теоретической базой для улучшения данной модели. Для формирования представления о российской модели внедрения ИИ необходимо как рассмотреть государственные программы, направленные на развитие ИИ, так и обратиться к практической реализации этих программ. Одним из наиболее ранних документов, определяющих направления инновационного развития Российской Федерации, является «Стратегия научно-технологического развития РФ», которая была утверждена Указом Президента РФ 01.12.2016 г. № 642 [5]. В данной Стратегии развитие сферы ИИ обозначено как приоритет научно-технологического развития Российской Федерации на 10–15 лет. Реализация Стратегии должна проводиться в несколько этапов, связанных с развитием экономики РФ. Однако детальную проработку в данном документе получили только первые два этапа: 2017–2019 гг., 2020–2025 гг. Разработка третьего этапа реализации Стратегии происходит в настоящее время, параллельно с реализацией второго этапа. Основным механизмом осуществления Стратегии выступает согласованный с президиумом Совета при Президенте по науке и образованию план мероприятий по реализации Стратегии научно-технологического развития. [16]. Координатором выполнения плана является Минобрнауки.

Следующим по хронологии важным программным документом, реализация которого по большей части определяет текущее состояние разработок в сфере ИИ, является Указ Президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Среди целей развития в Указе был, в частности, обозначен целевой показатель о доведении количества организаций, ведущих инновационную деятельность, до 50% от общего числа, а также намерение обеспечить ускоренную цифровизацию экономической и социальной сферы. [20]. Кроме того, именно в данном Указе было отдано распоряжение о начале разработки национальных проектов, в частности национального проекта «цифровая экономика», в рамках которого и осуществляются основные мероприятия по развитию ИИ в Российской Федерации. Однако позднее данный Указ был скорректирован другим документом, а именно – Указом «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года». Так, задачи, стоящие перед страной, были переформулированы в «национальные идеи», одной из которых выступает цифровая трансформация, для осуществления которой предполагается увеличение вложений в разработку

и внедрение российских информационных технологий в четыре раза [22]. Кроме того, правительству было дано указание привести свои нормативные акты в соответствие с данным Указом.

Однако еще до корректировки Указа о национальных целях была подписана «Национальная стратегия развития Искусственного интеллекта до 2030 года». Именно в рамках данной Стратегии было поручено внести изменения в национальную программу «Цифровая экономика Российской Федерации» путем добавления отдельного федерального проекта «Искусственный интеллект» [21].

В рамках Стратегии постулируется также необходимость учитывать при ее реализации планы мероприятий Национальной технологической инициативы. Национальная технологическая инициатива (НТИ), иначе известная как АНО «Платформа НТИ», – это автономная некоммерческая организация, которая была создана Постановлением Председателя Правительства РФ в 2018 г. Разработка планов НТИ началась согласно распоряжению Президента по реализации Послания Федеральному собранию 2014 г. («Майские указы»). Она осуществлялась с помощью Агентства по продвижению стратегических инициатив (АСИ) Российской академии наук (РАН), а также вузами и союзами предпринимателей [15]. Цель НТИ – оказание помощи в развитии перспективным технологическим рынкам и отраслям, которые могут стать основой мировой экономики в ближайшем будущем. Системы искусственного интеллекта – одна из таких отраслей. В рамках НТИ были организованы Центры компетенций. Данные Центры были организованы на базе ведущих в своих областях вузов с целью установления связей между компаниями, формирующими спрос на системы искусственного интеллекта, и разработчиками.

Поддержка Центров компетенций осуществляется в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 16.10.2017 г. № 1251 «Об утверждении Правил предоставления субсидии из федерального бюджета на оказание государственной поддержки центров Национальной технологической инициативы» [19]. Созданный в результате Постановления Центр компетенций по развитию искусственного интеллекта на базе МФТИ занимает первый номер в списке, состоящем из 16-ти Центров компетенций. Средства на поддержание таких Центров предоставляются в форме грантов за счет федерального бюджета. Таким образом, государство прилагает определенные усилия к обеспечению вышеуказанного третьего принципа разработки и внедрения ИИ, а именно – стимулирует развитие горизонтальных связей между субъектами инновационной деятельности, чтобы они могли сформировать самоподдерживающуюся экономическую структуру, рост которой не будет зависеть от интенсивных государственных вливаний и развитие которой не будет ограничено иерархической структурой.

По мере увеличения количества российских разработок в сфере ИИ и все большего проникновения систем искусственного интеллекта в экономику, учитывая то огромное влияние, которое внедрение ИИ оказывает на производственные отношения, возникла необходимость в правовом регулировании данной сферы. Для решения этой проблемы в 2020 г. вышло Распоряжение Правительства Российской Федерации от 19.08.2020 г. № 2129-р, в котором

описывалась «Концепция развития регулирования отношений в сфере технологий искусственного интеллекта и робототехники до 2024 года». Данная Концепция заложила основы для правового регулирования общественных отношений, складывающихся в результате все большего распространения систем ИИ [17]. Необходимость начать работу в данном направлении, согласно положениям Концепции, обусловлена противоречием между автономностью принимаемых ИИ решений и неспособностью ИИ непосредственно воспринимать этические и правовые нормы. Вместе с тем Концепция ставит задачу создания правовой среды, направленной на обеспечение условий, наиболее благоприятствующих разработке и внедрению систем искусственного интеллекта в России. Иными словами, правовые нормы в области ИИ должны разрешить противоречие между необходимостью устранения барьеров, препятствующих ходу разработок и внедрения искусственного интеллекта, и ограничением таких разработок в направлениях, способных нанести вред людям. Впрочем, поскольку в настоящий момент распространение ИИ носит довольно локальный характер, Концепция больше ориентирована на создание правовых условий, содействующих организации процессов разработки ИИ, чем на регулирование правовых отношений между человеком и ИИ. Пожалуй, стоит отметить, что данный подход отличается от декларируемого подхода многих стран Европейского союза, акцентирующих проработку этических аспектов применения технологий ИИ в своих национальных программах, вплоть до наделения ИИ юридическим статусом «электронного лица» [11. С. 31].

Для представления о ходе практической реализации названных выше документов можно, в частности, оценить монетарный эффект от реализации национальной программы развития ИИ. Согласно данным «Российской газеты», опубликовавшей интервью с вице-премьером Дмитрием Чернышенко, курирующим федеральный проект «Искусственный интеллект», в 2021 г. проекты, выполненные с использованием наработок в области ИИ, принесли российской экономике не менее 300 млрд руб. дохода [7]. Стоит отметить, что для реализации этих проектов в рамках упомянутого выше федерального проекта было выделено всего 901 млн руб. бюджетных средств. Иными словами, общий доход превысил бюджетные вливания почти в 333 раза. Видя такой результат, правительство одобрило выделение из федерального бюджета в рамках проекта еще 5,4 млрд руб. до 2024 г. Безусловно, рост количества проектов в сфере ИИ будет оказывать влияние и на смежные отрасли. Например, в сфере образования планируется увеличение к 2024 г. количества учащихся вузов на магистерских и бакалаврских программах, связанных с изучением и развитием сферы ИИ, до 9 тыс. человек.

Федеральный проект «Искусственный интеллект» является составной частью национального проекта «Цифровая экономика». В ходе реализации этого проекта не менее 100 тыс. школьников и студентов должны будут пройти обучение в области искусственного интеллекта. Эта цель, в свою очередь, подразумевает принятие в вузах до 2024 г. новых образовательных программ — 40 программ магистратуры и 10 программ бакалавриата, посвященных изучению ИИ. Изменения в системе среднего и высшего образования, выраженные в создании

и внедрении совокупности образовательных программ, можно рассматривать в качестве одного из основных итогов реализации описанных выше государственных программ, обеспечивающих упомянутый в начале статьи принцип неуклонности реализации намеченных планов, вне зависимости от любых колебаний рынка технологической продукции.

Любое увеличение числа образовательных программ ведет к увеличению числа подготовленных специалистов. А получившие образование специалисты должны работать по специальности. Именно создание высокотехнологичных рабочих мест является важным промежуточным итогом всего комплекса мероприятий по развитию инноваций, так как рабочее место является связующим звеном между намеченными изменениями в системе образования и итоговыми высокотехнологичными проектами.

В рамках федерального проекта «Искусственный интеллект», исходя из цели создания высокотехнологичных рабочих мест, предусмотрено оказание финансовой поддержки 1200 стартапам различного направления. Именно на поддержку данной инициативы и были выделены упомянутые выше 901 млн руб. за 2021 г. Для обеспечения реализации программы было создано шесть исследовательских центров. Исследовательский центр – это главная узловая точка реализации государственных программ. С создания исследовательского центра реализация государственной программы переходит в практическую плоскость. На уровне функционирования нескольких исследовательских центров можно определить, как выполняется принцип организации конкуренции между курируемыми государством точками роста технологий ИИ.

Государственное финансирование было предоставлено шести исследовательским центрам на базе вузов: Сколковскому институту науки и технологий, МФТИ им. Баумана, Институту системного программирования им. В.П. Иванникова (ИСП РАН), Университету Иннополис, ИТМО и Высшей школе экономики. Можно было бы предположить, что эти исследовательские центры будут составлять конкуренцию друг другу, однако на практике ни один из них не охватывает всех возможных направлений исследований в области ИИ. Впрочем, такой задачи перед ними и не стояло.

Шесть вышеназванных исследовательских центров можно условно разделить на две группы по следующему признаку: составляют ли они друг другу конкуренцию или нет. Первая группа, состоящая из центров изучения искусственного интеллекта ВШЭ, МФТИ и Сколтеха, зачастую реализует проекты в одних и тех же областях. В основном это наиболее востребованные направления, связанные с распознаванием речи и изображения, а также с медициной и автоматизацией промышленных объектов. Другая группа, состоящая из исследовательских центров ИСП РАН, Иннополиса и ИТМО, проводит исследования, во-первых, в разных направлениях, не составляя конкуренции друг другу и первым трем центрам; во-вторых, направления их исследований носят в основном вспомогательный характер. Они касаются вопросов правового регулирования ИИ, вопросов популяризации данной технологии, а также создания библиотек алгоритмов ИИ и анализа международных отношений с помощью ИИ.

Принимая во внимание, что не все исследовательские центры конкурируют друг с другом, можно предложить один из элементов стратегии развития российских систем искусственного интеллекта после 2024 г. Необходимо увеличить количество исследовательских центров, действующих при поддержке федерального проекта «Искусственный интеллект», таким образом, чтобы включенные в программу центры составляли конкуренцию тем центрам, которые не имеют прямых конкурентов в настоящее время.

В целом усилия, направленные на развитие сферы отечественных технологий ИИ, соответствуют двум из трех принципов, обозначенных в начале статьи. После старта международной гонки по развитию искусственного интеллекта государство обеспечило защиту новых структур от рыночных колебаний и организовало частичную конкуренцию между ними. Однако третий принцип разработки и внедрения ИИ — развитие горизонтальных связей — пока остается вне рамок реализуемых госпрограмм. Решение этой задачи лежит на плечах всего общества.

Литература

1. Skoltech Center for Artificial Intelligence Technology. URL: <https://crei.skoltech.ru/ai>
2. Артамонова Е.В. Перспективные информационные технологии 6 промышленного уклада: преимущества и проблемы их внедрения // Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. М.: Институт научной информации по общественным наукам РАН. 2020. С. 324–329.
3. В России открылась первая аспирантура в сфере искусственного интеллекта. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/education/60c1df359a7947c1b2b38bc4>.
4. Васин С.Г. Искусственный интеллект в управлении государством // Управление. 2017. Т. 5. № 3. С. 5–10.
5. Документы стратегического планирования // Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/strateg_planirovanie/dokumenty_strategicheskogo_planirovaniya/
6. Институт искусственного интеллекта. URL: <https://ai.innopolis.university/>
7. Как искусственный интеллект внедряют в российскую экономику // Российская газета. Федеральный выпуск. № 116 (8764). Олег Капранов.
8. Кодекс этики в сфере ИИ. URL: <https://a-ai.ru/ethics/index.html>
9. Кричевский Г.Е. Введение в НБИКС-технологии // НБИКС: Наука. Технологии. 2017. Т. 1. № 1. С. 27–54.
10. Магистерская программа / Направление: экономика анализ данных и динамика международных процессов. URL: <https://data.mgimo.ru/>
11. Марченко А.Ю. Правовой анализ новейшего законодательства ЕС о применении технологий искусственного интеллекта. Дис. ...канд. юр. наук. С. 31.
12. МГИМО и Институт системного программирования им. В.П. Иванникова РАН заключили соглашение о сотрудничестве. URL: <https://mgimo.ru/about/news/main/ispran/>
13. МИД применит искусственный интеллект для анализа внешней политики. URL: https://www.rbc.ru/technology_and_media/14/12/2021/61b770359a79475adb8e588f.
14. Новости ИСП РАН / Академик А.И. Аветисян: «Анализ больших данных в международных процессах — это принципиально новая компетенция». URL: https://www.ispras.ru/news/akademik-a-i-avetisyan-dal-intervyu-portalu-mgimo-o-sotrudnichestve-s-universitetom/?sphrase_id=5051221
15. Перечень поручений по реализации Послания Президента Федеральному Собранию // 5.12.2014 г. URL: <http://kremlin.ru/acts/assignments/orders/47182#sel=39:1:BCG,39:31:ak0>
16. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 24.06.2017 г. № 1325-р.
17. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 19.08.2020 г. № 2129-р.

18. Сильный искусственный интеллект в промышленности. URL: <https://sai.itmo.ru/>
19. Указ «Об утверждении правил господдержки центров Национальной технологической инициативы на базе вузов и научных организаций». URL: <http://government.ru/docs/29707/>
20. Указ Президента Российской Федерации от 7.05.2018 г. № 204.
21. Указ Президента Российской Федерации от 10.10.2019 г. № 490 «Национальная стратегия развития Искусственного интеллекта до 2030 года».
22. Указ Президента Российской Федерации от 21.07.2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года».
23. Центр компетенций НТИ по направлению «Искусственный интеллект». URL: <https://ai.mipt.ru/about>
24. Лаборатория интеллектуального анализа данных / МГИМО / Институт международных исследований. URL: <https://mgimo.ru/about/structure/ucheb-nauch/imi/dml/>
25. Глазьев С.Ю. О неадекватности экономического образования экономическим реалиям: необходимость кардинального пересмотра учебных программ по подготовке менеджеров и специалистов для госуправления // Вопросы политической экономики. 2023. № 2 (34). С. 27–31. DOI: 10.5281/zenodo.7987701 <https://zenodo.org/record/7987701>.
26. Павлов М.Ю. Схема воспроизводства в условиях креативной экономики // Вопросы политической экономики. 2022. № 3. С. 133–139.
27. Абдулов Р.Э. Деглобализация мировой экономики: углубление межимпериалистических противоречий создает угрозы национальной безопасности // Вопросы политической экономики. 2022. № 3 (31). С. 22–31.

Timur Galeev (e-mail: galtian38@gmail.com)

Postgraduate student, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University;
Junior Researcher, Faculty of Philosophy, Lomonosov Moscow State University
(Moscow, Russian Federation)

BUILDING UP AN ARTIFICIAL INTELLIGENCE INDUSTRY IN RUSSIA: PROBLEMS AND PROSPECTS

Artificial intelligence (AI) is one of the most important areas of scientific and technological progress in many countries, including Russia. This technology is included in national innovation development programs, since its mass implementation can double economic growth. The transition to the sixth technological order has begun, in which AI-based technologies will play an important role. Government programs for the development of AI are becoming an important element of the growth of national economies and national security.

AI technologies can significantly increase the economic efficiency of those industries where they will be introduced, primarily in the real sector, in medicine, transport, and weapons. The introduction of AI technologies in these industries can have a multiplier effect in related sectors of the economy, e.g. in education. The creation of high-tech jobs is an important intermediate result of the entire complex of measures for the development of AI technology.

The article focuses on the study of state incentives for the development of the artificial

intelligence industry in Russia. The state supports the industry mainly through national programs, legal regulation, and budget injections. The author maintains that the AI development and implementation system can be improved by following certain principles. The availability of state support can stimulate the emergence of new players in the artificial intelligence market, which, in turn, could lead to accelerated development of the sector.

Keywords: artificial intelligence, government programs, federal project, NBICS-convergence, Industry 4.0, the sixth technological order.

DOI: 10.31857/S0207367624030061

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

© 2024

УДК: 33.339

Константин Сипаро

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Центра постсоветских исследований ФГБУН Институт экономики РАН

(г. Москва, Российская Федерация)

(e-mail: redknight@bk.ru)

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА

В статье поднимается тема перспектив экономического сотрудничества России и Беларуси в пост-санкционный период. Исследуются потоки инвестиций, товарооборот, сотрудничество в разных сферах. Освещается влияние белорусской продукции на рынки России, проводится детализация по номенклатуре. Изучаются показатели последних лет, выявляются сильные и слабые стороны. На основании полученных данных делаются выводы о перспективах дальнейшего торгового сотрудничества России и РБ.

Ключевые слова: товарооборот, перспективы, сотрудничество, развитие, экономика, инвестиции, экспорт, импорт, интеграция.

DOI: 10.31857/S0207367624030071

Введение. Дипломатические отношения с РБ были установлены 25.06.1992 г., Договор о дружбе и сотрудничестве между РФ и РБ был подписан в 1995 г., после чего 8.12.1999 г. был подписан Договор о создании союзного государства и интеграции России и Беларуси, в 2014 г. – Договор о создании ЕАЭС. Страны сотрудничают в рамках СНГ, ЕАЭС и ОДКБ, в 2022 г. на саммите ШОС принято решение о начале приема Беларуси в ряды членов организации. Россия и РБ исторически выступают с единых или близких позиций по ключевым международным проблемам, сотрудничают в ООН.

При этом во взаимной интеграции России и Беларуси существовал ряд проблем и разногласий, которые удалось разрешить лишь после начала санкционного давления на республику в 2020 г. В 2021 г. были созданы новые и пересмотрены старые программы развития в рамках Союзного государства, события 2022 г. ускорили интеграцию в ряде сфер, способствовали отказу от доллара и переходу к расчетам во внутренней валюте. Обе страны стремятся достичь технологического суверенитета и независимости от западных технологий, в связи с чем развивается импортозамещение и разработка собственных технологий.

Реализация концепции многовекторной внешней политики республики не увенчалась успехом в свете обострения отношений с Западом и ввода санкций, но это не значит, что Беларусь одновекторна, Китай является вторым по значимости рынком для страны, существуют перспективы экономического сотрудничества с другими восточными странами.

Промышленное сотрудничество. В Беларуси работает множество предприятий, производящих сложные приборы, оптику, электронику, бытовую технику и лифты.

Большая часть металла импортируется из России. В Минске, Витебске, Могилеве, Гомеле имеются универсальные предприятия, причем в Минске производится половина всей машиностроительной продукции. На данный момент Беларусь является монополистом в СНГ по выпуску ряда станков, комплексов по резке заготовок, большегрузных автомобилей.

Зависимость от внешних источников энергоснабжения является крупной проблемой белорусского машиностроительного комплекса, равно как и его недостаточная экспортоориентированность. У республики имеется большой потенциал для создания новых технологий и аппаратов для переработки сырья и материалов, но большая часть отрасли ориентирована на внутренний рынок и, как результат, достаточно архаична по ряду направлений.

Минск также стал центром для предприятий, работающих в сфере нанотехнологий, радиоэлектроники и космических разработок; здесь производятся микропроцессоры. Беларусь занимает 10% мирового рынка по данному направлению и имеет неплохой потенциал для развития, но это требует многомиллиардных инвестиций. Оба государства прорабатывают механизмы совместного производства собственных микросхем и микроэлектроники, необходимых для развития машиностроения, медицины, бытовой и космической техники, а также для обеспечения национальной безопасности. Из 1,5 млрд долл., выделенных Россией Республике Беларусь на организацию импортозамещения, 200 млн долл. направляется на проекты в области микроэлектроники. Около 90% микроэлектронной продукции Беларуси импортируется в Россию, в т.ч. весьма востребованы микросхемы для спутников. Полупроводники также важны для развития электроники, кризис их производства начался еще во время пандемии, что привело к росту цен на высокотехнологичные товары.

Холдинг «Интеграл» является лидером электронной отрасли в рамках Союзного государства, это один из крупнейших научно-производительных центров СНГ и Восточной Европы. Здесь реализуется весь производственный цикл, от проектирования и изготовления до маркетинга и доставки готовой продукции потребителю. Продукция центра поставляется в 27 стран мира, но основным покупателем является Россия. Ежегодные поставки превышают 100 млн долл., компания покрывает около 20% потребностей электронной компонентной базы России.

В перспективе – внедрение наноэлектроники, переход к в десятки раз более мелким элементам. Начата глубокая модернизация завода «Интеграл», которая будет завершена к 2030 г. Помимо продолжения выпуска электронной компонентной базы, планируется начать там производство не менее 100 новых изделий.

Важную роль в белорусской промышленности играют горно-химическая продукция (калийные удобрения), нефтехимическая и прочая химия, включающая в себя минеральные удобрения, волокна, нити, смолы, резины. Функционирует ряд предприятий по изготовлению средств бытовой химии. Широкое развитие получила фармацевтическая отрасль. В республике производится более 1600 различных лекарственных средств.

За 20 лет показатели совместной торговли России и Беларуси выросли более чем в 3 раза. Интеграционный проект был перезагружен в 2021 г., когда было согласовано 28 программ. Россия является главным торговым партнером Беларуси с долей более

50%, которая, в свою очередь, входит в пятерку крупнейших торговых партнеров России с долей более 5%.

Основу российского экспорта составляют минеральные продукты, металлы и изделия из них, машины, оборудование и транспортные средства, продукция химической промышленности; импорт представлен машинами, оборудованием и транспортными средствами, продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем, продукцией химической промышленности, металлами и изделиями из них, текстилем и обувью.

Россия также является ключевым инвестором в экономику РБ, занимает первое место по накопленным инвестициям, превышающим 4 млрд долл. В РБ работает около 2500 совместных компаний, реализуются совместные проекты в автомобильной и сельхозтехнике, лесозаготовительной отрасли.

Рассмотрим потоки инвестиций стран. Структура инвестиционных потоков по странам за 2021 и 2022 г. выглядит следующим образом (рис. 1–3).

Снижение с 8,7 млрд долл. в 2021 г. до 7 млрд долл. в 2022 г. вызвано потерей украинских инвестиций, ранее составлявших более 10% от общего объема. Заметен прирост российских инвестиций с 3,7 до 3,9 млрд долл.

Как видно из графика, объем инвестиций имел тенденцию к сокращению в период с 2013 по 2017 г., после чего стабилизировался, просев лишь в 2021 г. Намечилась позитивная динамика.

Что касается прямых инвестиций, то они находятся примерно на одном уровне с 2018 г., в 2022 г. заметен небольшой прирост.

Белорусские инвестиции в экономику России показывают позитивную динамику включительно с 2015 г.

В 2022 г. товарооборот России и Беларуси вырос на 15%, импорт белорусской продукции увеличился на 70%. Изучим товарооборот России и РБ более внимательно. Ситуация выглядит следующим образом (рис. 4, табл. 1, 2).

В 2021 г. на долю России пришлось 49,0% всего товарооборота Беларуси, в том числе – 41,1% экспорта (в 2020 г. – 45,1%) и 56,6% импорта (в 2020 г. – 50,4%).

Падение 2015–2016 гг. вызвано снижением торговли минеральными удобрениями, металлами и изделиями из них, а также инструментами и аппаратами, после чего вновь начался резкий рост, в результате которого российский экспорт

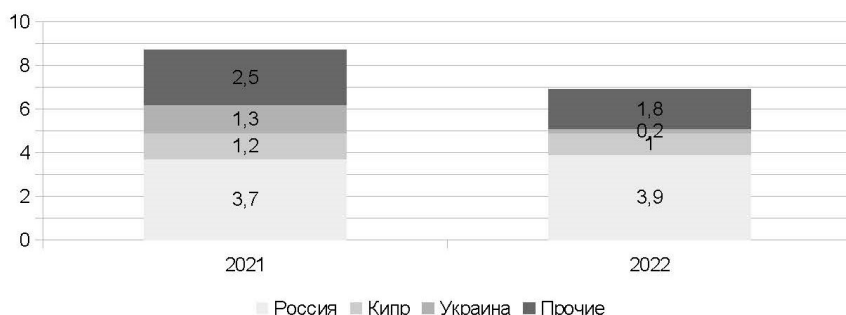


Рис. 1. Инвестиции в экономику Беларуси в 2021–2022 гг., млрд долл.

Источник: www.belstat.gov.by

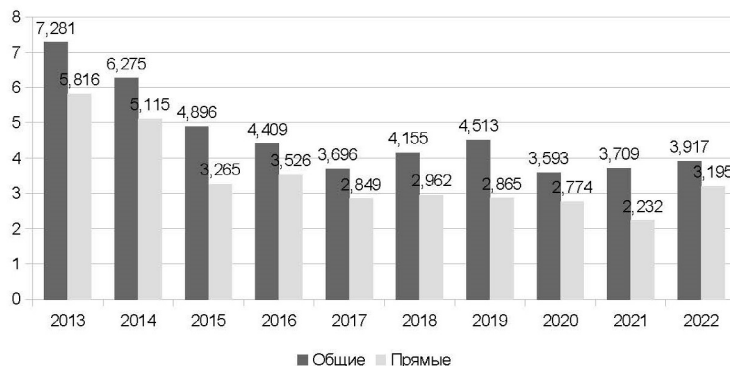


Рис. 2. Российские инвестиции в экономику Беларуси, млрд долл.

Источник: www.belstat.gov.by

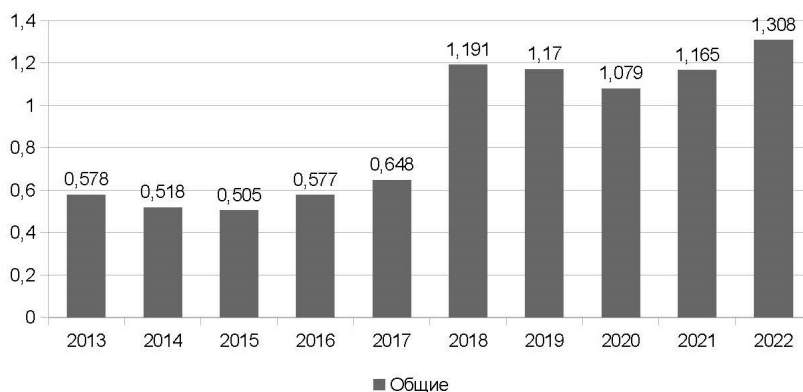


Рис. 3. Белорусские инвестиции в экономику России, млрд долл.

Источник: www.belstat.gov.by

Примечание: только данные с 2018 г. согласованы с Центробанком.

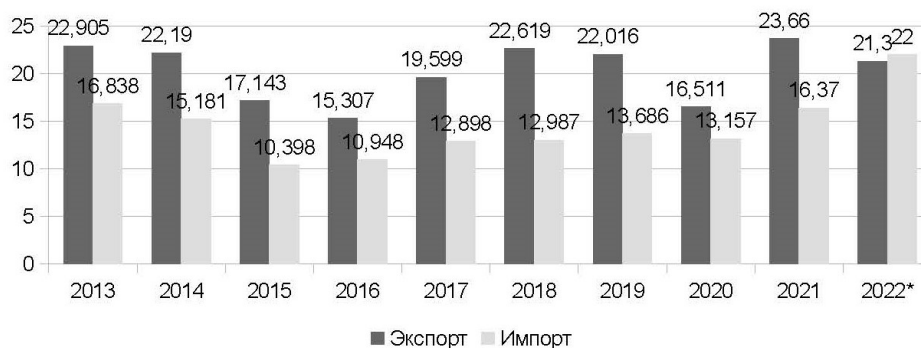


Рис. 4. Товарооборот России и Беларуси в 2013–2022 гг., млрд долл.

Источник: www.belstat.gov.by

Примечание. *Данные за 2022 г. разнятся, Беларусь называет цифру в 50 млрд долл., а Россия – в 43,3 млрд долл.

превысил изначальные показатели. Спад 2019 и 2020 г. во многом обусловлен последствиями пандемии. Товарооборот между странами вырос более чем на 35% за 2021–2022 гг., достигнув в 2022 г. 50 млрд долл. (43 млрд долл., по российским источникам). Российский экспорт уменьшился почти до 2 млрд долл., а вот импорт вырос на 6 млрд долл.

В российском экспорте в 2021 г. преобладала продукция химической промышленности, пищевые продукты, пластмасса и каучук, металлы, машины и оборудование.

Значительно упал экспорт минеральных удобрений, с 12 472,9 млн долл. в 2013 г. до 133 млн долл. в 2021 г. (–99%).

Заметен рост импорта жиров и масел (+1081%), продуктов растительного происхождения (+61%), древесины и изделий из нее (+48%), книг, бумаг и картона (–40%), а также падение импорта минеральных продуктов на 91%, транспорта (–65%), изделий из камня, керамики и стекла (–48%).

Постсанкционное сотрудничество. За последние несколько лет Западом были введены санкции против 70% белорусских товаров, экспорт республики сократился примерно на 20%. Крупными производствами Беларуси, пострадавшими от санкций, стали калийные удобрения и продукция Белорусского металлургического завода, часть их продукции уже перераспределена на другие рынки, начаты поставки в Африку, Израиль, страны СНГ. Потери от прекращения поставок

Таблица 1

Экспорт из России в Беларусь, 2013–2021 гг., млн долл.

Группа товара	2013 г.	2021 г.	Изменение, %
01. Продукты животного происхождения	159,5	248,2	+56
02. Продукты растительного происхождения	145	467,5	+222
03. Жиры и масла	96,6	191,7	+99
04. Пищевые продукты, напитки, табак	683,8	904,1	+32
05. Минеральные продукты	12 472,9	133,1	–99
06. Продукция химической промышленности	1063,8	880,6	–17
07. Пластмассы, каучук и резина	971,3	1051	+8
08. Изделия из кожи и меха	106,1	47	–56
09. Древесина и изделия из нее	103,9	175,8	+70
10. Книги, бумага, картон	307,1	394,1	+28
11. Текстиль	356	422,6	+19
12. Обувь, головные уборы, зонты и др.	160,2	126,3	–21
13. Изделия из камня, керамики и стекла	206,7	197,3	–4
15. Металлы и изделия из них	2769,9	3338	+21
16. Машины, оборудование и аппаратура	2073,7	2030	–2
17. Транспорт	591,2	840	+42
18. Инструменты и аппараты, часы	134,9	185,5	+38
19. Промышленные товары	170,8	310,7	+82
20. Произведения искусства, антиквариат	0,01	1,9	+1011
ИТОГО:	22 905	23 659,5	+3

Таблица 2

Импорт в Россию из Беларуси, 2013–2021 гг., млн долл.

Группа товара	2013 г.	2021 г.	Изменение, %
01. Продукты животного происхождения	3248,8	2917,9	–11
02. Продукты растительного происхождения	312,8	504,1	+61
03. Жиры и масла	21,6	248,6	+1081
04. Пищевые продукты, напитки, табак	1077,2	1148,7	+6,6
05. Минеральные продукты	1122	103,8	–91
06. Продукция химической промышленности	489,7	625,3	+28
07. Пластмассы, каучук и резина	1280,1	810,9	–37
08. Изделия из кожи и меха	38,7	49,7	+29
09. Древесина и изделия из нее	206,7	305,2	+48
10. Книги, бумага, картон	160	224,4	+40
11. Текстиль	1007,2	1000,3	–1
12. Обувь, головные уборы, зонты и др.	202,8	234,5	+16
13. Изделия из камня, керамики и стекла	543	278	–48
14. Металлы и изделия из них	1279,3	1326,8	+4
15. Машины, оборудование и аппаратура	2362,4	2410	+2
16. Транспорт	2617,5	909,2	–65
17. Инструменты и аппараты, часы	238,9	252,9	+6
18. Разные промышленные товары	524,6	601	+15
19. Произведения искусства и антиквариат	0,3	0,4	+33
ИТОГО	16837,4	16370,3	–3

Источник: www.belstat.gov.by

в Европу составили более 400 млрд руб. Россия помогла предотвратить дестабилизацию в регионе и компенсировала часть экономических потерь, продолжая наращивать взаимодействие и расширяя взаимную вовлеченность в ряде сфер.

В результате наращивания постсанкционного сотрудничества доля России в товарообороте выросла с 50 почти до 70%, экспорт белорусских товаров на российский рынок также увеличился на 40%. В 2022 г. на территории РФ создано 9 совместных с РБ сборочных предприятий и производств, подписаны крупные контракты на поставку техники и оборудования.

В первом полугодии 2023 г. (январь–июнь) иностранные инвестиции в экономику Беларуси составили 4,5 млрд долл., что примерно на 5% выше показателей 2022 г. Из них на долю России приходится 57% (2,6 млрд долл.). Наибольший интерес проявлен к промышленности, оптовой и розничной торговле и ремонту автомобилей.

Белорусские инвестиции за этот же период составили 3,1 млрд долл., что на 15% больше показателей 2022 г. Из них 92% инвестиций пришлось на долю России, что превышает российские инвестиции в белорусскую экономику за данный период.

Ситуация с прямыми инвестициями в 2023 г. неоднозначна. В I полугодии лидером среди стран–инвесторов в Республику Беларусь стал Кипр (499,1 млн долл.) – 29,3%. Российская Федерация заняла 2 место (314,4 млн долл.) – 18,5%, а Нидерланды –

3-е (87,6 млн долл.). Не исключено, что часть поступлений из Кипра имеют российское и белорусское происхождение.

В ряде российских портов также проводится модернизация и строительство новых терминалов, некоторые из них будут переданы Белоруссии, чей экспорт удобрений превышает 11 млн т. Например, терминал Бронка в порту Санкт-Петербурга. Всего на данный момент под нужды Беларуси выделено 14 портов, проработаны схемы транзитных поставок товаров через территорию России в Китай.

Выводы. Беларусь изначально тяготела к взаимодействию с Россией, о чем говорят многочисленные договоры и соглашения, заключенные между странами. Республика сохранила большую часть советского производства и начала внедрять инновационные технологии. Россия и Беларусь обладают потенциалом в развитии совместного машиностроения и производства полупроводников и микрочипов, республика имеет достаточные ресурсы для расширения и модернизации производств, государство оказывает должную поддержку, осознавая ценность развития данного направления, в перспективе даже существует вероятность выхода в мировые лидеры.

Попытки развития отношений республики с Западом были пресечены санкционным давлением, из-за чего РБ ускорила интеграционные процессы и переориентировалась на российские и восточные рынки. Уже много лет являясь крупнейшим инвестором в экономику республики с общей долей на уровне 50%, Россия сумела оказать необходимую помощь республике и предотвратить дестабилизацию производства и экономики, нарастив товарооборот и инвестиции, организовав совместное импортозамещение, предоставив республике свои портовые мощности, а также развитую железнодорожную систему для торговли с восточными странами.

Россия для Беларуси является источником ресурсов и инвестиций в высокотехнологичные отрасли, крупным рынком сбыта и транзитером продукции, а Беларусь, в свою очередь, важна как стратегически важный промышленный регион, производящий и поставляющий ряд критически важных товаров. Интеграция позволит произвести в России промышленную революцию, оздоровить экономику и наладить импортозамещение.

Россия также является главным партнером РБ и в топливно-энергетической сфере — через территорию республики идет активный транзит нефти, газа, угля; наращивается сотрудничество в электроэнергетике. Ведутся работы по созданию единого энергетического рынка к 2025 г.

Литература

1. Вардомский Л.Б., Кузьмина Е.М., Шурубович А.В. Евразийское экономическое сообщество: особенности и проблемы развития // Проблемы прогнозирования. 2006. № 6. С. 116–132.
2. Шурубович А.В. Союзное государство и актуальные проблемы российско-белорусской интеграции // Проблемы постсоветского пространства. 2019. № 3. С. 244–258.
3. Шурубович А.В. Экономическое взаимодействие России и Белоруссии: интеграционные проекты и национальные интересы. Брошюра института экономики РАН. 2018.
4. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. URL: www.belstat.gov.by (дата обращения: 05.12.2023).
5. Сайт Президента РБ. URL: <https://president.gov.by/ru/belarus/economics> (дата обращения: ...).

ния: 05.12.2023).

6. Новости Беларуси. Белта. URL: <https://www.belta.by> (дата обращения: 05.12.2023).
7. Внешняя торговля России. URL: <http://russian-trade.com> (дата обращения: 05.12.2023).
8. Посольство Республики Беларусь в Российской Федерации. URL: <https://russia.mfa.gov.by> (дата обращения: 05.12.2023).
9. История экономической интеграции России и Белоруссии. РИА Новости. URL: <https://ria.ru/20210909/integratsiya-1749142834.html> (дата обращения: 05.12.2023).

Konstantin Siparo (e-mail: redknight@bk.ru)

Ph.D. in Economics, Senior Researcher,

Center for Post-Soviet Studies, Institute of Economy (RAS) (Moscow, Russian Federation)

TRADE AND ECONOMIC COOPERATION BETWEEN RUSSIA AND THE REPUBLIC OF BELARUS WITHIN THE FRAMEWORK OF THE UNION STATE

The author explores the prospects for economic cooperation between Russia and Belarus in the post-sanctions period. Investment flows, trade turnover, and cooperation in various fields are examined. The influence of Belarusian products on Russian markets is highlighted, and the nomenclature is detailed. The current indicators are examined, strengths and weaknesses identified.

Based on the data obtained, conclusions are drawn about the prospects for further trade cooperation between Russia and the Republic of Belarus.

Keywords: trade turnover, prospects, cooperation, development, economy, investment, export, import, integration.

DOI: 10.31857/S0207367624030071

© 2024

УДК: 339.9

Михаил Жариков

доктор экономических наук, доцент, профессор Кафедры мировой экономики и мировых финансов Факультета международных экономических отношений Финансового университета при Правительстве РФ (г. Москва, Российская Федерация)
(e-mail: michaelzharikoff@gmail.com)

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА СТРАН БРИКС

Актуальность темы исследования заключается в императивах современного геоэкономического и геополитического противостояния ведущих центров мировой финансовой системы и необходимости по альтернативным каналам продолжать осуществлять сделки в рамках сложившейся международной системы расчетов и обмена. Ввиду отсутствия перспектив по отмене санкций против России в работе сформулированы предложения, которые позволяют участвовать в международном обмене на базе валют дружественных стран и коллективной валюты. С точки зрения практической реализации результаты статьи позволяют России через механизм коммерческих и контрактных (биржевых) курсов по валютным парам денежных единиц стран БРИКС осуществлять товарообменные сделки с дружественными странами. Автор статьи делает вывод, в соответствии с которым интеграция в действующую систему мировых финансов по альтернативным каналам позволяет присоединять малые страны к группе БРИКС на основе методов уступок через механизм коммерческих курсов.

Ключевые слова: страны БРИКС, дружественные и недружественные страны, линии своп, альтернативные каналы интеграции, мировая валютно-финансовая система, антироссийские санкции, коммерческие и контрактные валютно-обменные курсы, альтернативные платежно-расчетные системы.

DOI: 10.31857/S0207367624030081

Введение. В экономической литературе проблема поиска альтернативных способов участия в международной платежно-расчетной системе находит все большее внимание среди практиков и теоретиков мировой экономики [1]. К настоящему времени данная тема весьма глубоко изучена. Однако к менее изученным вопросам в этой сфере относится разработка идеи такой платежной системы, которая не имеет признаков национальности, т.е. она обезличена и принадлежит группе стран, а потому является коллективной [2]. Актуальность идеи коллективных платежных систем заметно выросла в связи с ужесточением режима санкций в отношении России с перспективой полного отключения от международной платежной инфраструктуры. Проблема формирования альтернативных подходов реинтеграции в международную платежно-расчетную инфраструктуру в синтезе с теорией интернационализации валют позволяет получить новые результаты и построить новые каналы и векторы международного обмена с участием России, прежде всего в группе стран БРИКС [3]. Актуальность темы обусловлена также важностью проведения исследований интернационализации как составной части процесса глобализации в целом и финансовой глобализации в частности. Необходима разработка инструментария, который позволил

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета.

бы установить роль и место валют стран БРИКС в международных расчетах, оценить выгоды и издержки осуществления расчетов в национальных валютах, риски для стран-эмитентов, а также — предложить решения других важных исследовательских задач [4], которые частично представлены в данной работе [5].

Методы. Результаты исследования данного направления в теории и практике мировых финансов базируются на гипотезе о том, что через количественное и качественное накопление противоречий современной мировой валютно-финансовой системы (МВФС) оформляются тенденции трансформации, которые требуют адаптации и альтернативного включения в международный обмен. Диалектика международных валютно-финансовых отношений создает закономерности, благодаря которым происходит смена центров мировой экономики, их смещение в сторону развивающихся стран, диверсификация финансовых каналов трансляции сигналов финансового рынка и банковской коммуникации, меняется сама парадигма МВФС [6]. Собранные данные и материал, систематизация опыта и знаний других стран в разработке альтернативных подходов к интеграции в мировую финансовую архитектуру и инфраструктуру позволили сформулировать концептуальные основы направлений, по которым могут развиваться внешнеторговые связи России и дружественных стран, в частности БРИКС [7].

Современная МВФС возникла из Бреттон-Вудской валютно-финансовой системы, прошла эволюцию через обновление и преобразование в Ямайскую систему, действующую на основе соглашений, достигнутых в Кингстоне (Ямайка) в 1976 г., которые регламентировали режим свободного плавления валютных курсов. Но, несмотря на изменение названия и некоторые другие частности, институциональная структура осталась практически без изменений и в таком виде дошла до наших дней, закрепляя доминантную позицию США и доллара в МВФС. В конце 1960 – начале 1970-х годов США проводили агрессивную налогово-бюджетную и кредитно-денежную политику, и их экономика демонстрировала большие успехи [8]. Тем не менее США больше импортировали, чем экспортировали, при этом другие промышленно развитые страны были обеспокоены накоплением торгового дефицита и внешнего долга. Наличие дефицита торгового и платежного баланса, дефицита бюджета, большого внешнего долга и отмена привязки к золоту по фиксированному курсу, однако, не вынудили доллар к утрате статуса мировой валюты резервов, расчетов, платежа, международной торговли, биржевой торговли, международного кредита и ликвидности. При этом сформировались идеи, которые привели к возникновению альтернативных валют и центров и стали фундаментом теории интернационализации валюты. Появление альтернативных валют становилось возможным благодаря постепенному увеличению доли того или иного эмитента в мировом экспорте, международном производстве, международном движении капитала, хотя и без претензий на главенствующую роль в мировой валютно-финансовой системе. Так, немецкая марка, японская иена, а впоследствии и евро стали международными валютами, выполняющими роль и функции дополнительных резервных активов в золотовалютных резервах многих стран мира [9].

Обсуждение. Теория интернационализации валюты в современной экономической науке сложилась как системный подход к анализу и систематизации

опыта становления США лидирующим центром мировой экономики и доллара как мировой резервной валюты, роль которой подкреплена международной правовой базой. Оформление доллара в качестве мировой резервной валюты состоялось после Бреттон-Вудской международной конференции, на которой страны-участники договорились об обмене долларов на золото и обратно для участия в международном обмене через созданные механизмы, такие как План Маршалла и ленд-лиз, организации МВФ и Всемирный банк. Курсы остальных валют рассчитывались по кросс-курсу к доллару, и до сих пор такой порядок вещей сохраняется в том или ином виде, в зависимости от характера, географии мировых потоков инвестиций, товаров, технологий и т.д., а также в зависимости от субъектного состава международного бизнеса, разделения стран на дружественные и недружественные [10].

Для выравнивания валютных курсов, преодоления дефицитов бюджета и финансирования антикризисных программ в развивающихся странах нужны кредиты международных финансовых институтов, которые не могут или не желают предоставить им необходимые объемы финансовых средств, т.к. квоты развивающихся стран в этих институтах не соответствуют их текущим потребностям. Чтобы кризис в развивающихся странах не принимал затяжного характера, после кризисов, аналогичных глобальному финансовому, коронакризису, продовольственному, топливному, экологическую кризису, необходимы самостоятельные и совместные попытки их профилактики и преодоления [11].

В связи с этим необходимо сформулировать подходы к оптимизации уровня транзакционных издержек, связанных с переходом на расчеты в национальных валютах в условиях санкций и т.д.

Страны БРИКС начали активно продвигать свои программы антикризисной политики, которые включают реформу международной финансовой архитектуры и МВФС. В соответствии с их позицией реформа МВФС предполагает увеличение квот и голосующих прав в МВФ и Всемирном банке либо создание принципиально новой валютной системы путем слома старой. Слом существующей МВФС имеет определенную объективную подоплеку, поскольку в течение саммитов G20, на которых обсуждались возможности пересмотра квот и голосующих прав в МВФ и Всемирном банке, положение развивающихся стран практически не изменилось, и развитые страны продолжают доминировать в процессе распределения финансовых ресурсов и распределяют их, как правило, в свою пользу, что увеличивает их финансовую конкурентоспособность и позволяет быстрее создавать предпосылки для выхода из кризиса, а развивающиеся страны теряют возможности укрепления финансовой конкурентоспособности. Поэтому накопление антагонистических тенденций, связанных с распределением мирового богатства, может вылиться в кардинальное решение о создании такой МВФС, которая бы на более справедливой основе позволяла развивающимся странам торговать друг с другом и развитыми странами на равных правах и в условиях равного распределения функций и обязанностей в системе мировой экономики и мировых финансов. Это может произойти в том случае, если голоса стран, недружественных доллароцентричной системе международных обменных отношений, перевесят голоса охранителей существующего мирового порядка [12].

В рамках системы плавающих валютных курсов одним из наиболее существенных является понятие валютного риска, который оказывает влияние на экспортно-импортную деятельность. Поэтому, помимо традиционных инструментов хеджирования рисков, требуются другие подходы, так как мировой рынок деривативов больше выгод приносит спекулянтам и реально не обслуживает потребностей прежде всего развивающихся стран.

В теории мировых финансов, в которой рассматриваются различные способы страхования (хеджирования) рисков, необходимо вводить и уточнять альтернативные подходы. Основным способом сейчас остается использование специальных контрактов на поставку валюты на будущую дату по зафиксированной в момент их заключения цене, т.е. фьючерсов, форвардов, свопов и т.д. Такими инструментами пользуются участники биржевых торгов на уровне валютного рынка, или микроуровне. Однако рынок деривативов не поддается регулированию, и нужно участие государства. Так, на макроуровне государство может страховать валютные риски посредством формирования диверсифицированного портфеля активов, образуемого золотовалютными резервами, резервными фондами и прочими источниками дохода, которые могли бы обеспечить стабильность национальной валюты вне зависимости от колебаний мировой конъюнктуры [13].

В условиях мирового кризиса 2008–2010 гг., коронакризиса 2020 г., современного кризиса ликвидности 2023 г. некоторые государства страхуют валютные риски по экспортно-импортным операциям посредством соглашений своп. Активно такие соглашения, как уже было сказано выше, заключает Китай. Соглашения своп предполагают в отдельных случаях использование национальных валют. Благодаря этим соглашениям за пределами стран-эмитентов начали формироваться резервы в национальных валютах. В результате стали складываться предпосылки для использования национальных валют в межгосударственных платежно-расчетных операциях. Наиболее яркие примеры данного процесса – опять валюты стран БРИКС [14].

Следует особо подчеркнуть, что странам – членам таких организаций, как МЕРКОСУР, ЕАЭС, где ведущими экономиками являются страны БРИКС, не рекомендуется переходить на единую валюту в кратко- или среднесрочном периодах, поскольку она лишит их возможности применения традиционных методов преодоления кризисных ситуаций, включая дефолт по внешним обязательствам и девальвацию национальной валюты. Страны – члены этих объединений менее развиты, по сравнению с БРИКС, поэтому для них независимая валютная и кредитно-денежная политика является основополагающим элементом страховочного и стабилизационного механизма в условиях кризиса. Эта мысль идет вразрез с теорией оптимальных валютных зон, которая усматривает целесообразность перехода стран – членов интеграционного блока на единую валюту, в результате чего впоследствии возник кризис в зоне евро и угроза банкротства Греции в частности.

Векторы прямых расчетов стран БРИКС с основными внешнеторговыми партнерами могут обеспечивать получение выгоды для импортеров и экспортеров, находящихся в сфере влияний стран БРИКС и дружественных стран, в результате перехода на национальные валюты при взаимном обмене продукцией. В настоящее время в некоторых ситуациях взаимных торговых сделок возможно

достижение прибыли при отказе от доллара в пользу национальных валют, и для максимизации полезного эффекта здесь необходимым условием является функционирование биржевой ниши для торгов валютными парами денежных единиц стран БРИКС, как в примере торговли России и Китая.

При этом, как известно, большинство стран мира отдают предпочтение доллару для опосредования внешнеэкономических операций. Удобство использования доллара заключается в том, что большинство стран мира имеет резервы в долларах, которые принимаются всеми участниками внешнеэкономической деятельности (ВЭД) как средство платежа, расчетов и переводов. Под влиянием ряда кризисов с начала XXI в. роль доллара и функционирующая на нем международная финансовая система ослабилась, и такие страны, как Китай и Россия начали искать альтернативные пути организации внешнеэкономических связей с торговыми партнерами. Одним из таких путей стала прямая торговля и прямые внешнеэкономические расчеты в национальных валютах.

До 2014 г. Россия была вовлечена как активный участник в мировую систему международных экономических отношений. Однако к настоящему времени постепенно накопились такие антагонистические противоречия, в результате которых Россия оказалась в изоляции и вне международной (глобальной) системы расчетов. Ранее глобальный финансовый кризис 2008–2009 гг. положил начало протекционизму в развитых странах в отношении внешних конкурентов, прежде всего развивающихся стран Азии, включая Индию и Китай, что к началу второго десятилетия XXI в. вылилось в геополитическую и геоэкономическую борьбу ведущих центров мировой экономики за рынки сбыта и сферы влияния. Сотрудничество и обмен стран мира постепенно сместились в пользу блоков, интеграционных образований, дружественных стран.

Стремление обеспечить экономический, финансовый и технологический суверенитет потребовало создания и постоянного обновления, дополнения новыми компонентами сети межнациональных фондов ликвидности. В результате сформировалась новая иерархия международной ликвидности, которая в большей степени предназначена для удовлетворения региональных потребностей в рамках объединений стран, близких по экономическим интересам и заинтересованных в партнерских отношениях.

Результаты. В ходе исследования получены значимые для теории и практики результаты. Политика по адаптации и выживанию в условиях финансовых и экономических санкций в ряде стран мира, включая Кубу, Иран, Сирию, Россию и др., при одновременном росте дефицита платежного и торгового баланса США со странами остального мира, относительном падении доверия к политике США, укреплении позиций многих новых индустриальных стран, Индии и Китая на мировом рынке, с учетом мирового финансово-экономического кризиса 2008–2010 гг. и увеличения внешнего долга США – все эти тенденции положили начало качественно новым изменениям в МВФС. Были заложены принципы параллельно существующей системы международного кредита, созданной странами БРИКС. Прежде всего стали появляться новые фонды денежных средств для поддержания развивающихся стран, которые в совокупности превысили объемы МВФ и Всемирного, новые формирующиеся

МФЦ; существенно увеличились в объеме золотовалютные резервы и золотые запасы, прежде всего России, Индии и Китая.

Дополнительным элементом инфраструктуры прямых внешнеэкономических расчетов могут стать валютные офшорные центры. Например, Китай создал офшорные центры юаня в крупных МФЦ, таких как Гонконг, Сингапур и Лондон. Среди вариантов организации товарообмена в юанях между Россией и Китаем предлагается вести расчеты по прямому экспорту и прямому импорту по биржевому курсу. В рамках стран БРИКС это может делать только Россия через Московскую биржу, в то время как другие страны это могут делать через посредничество центральных и уполномоченных коммерческих банков, но данный вариант для них является менее благоприятным ввиду более высоких транзакционных издержек, по сравнению с действующими для них текущими условиями торговли с Китаем.

Так, если, например, Индия решит проводить расчеты с Китаем в юанях, то ей либо понадобится создавать нишу для торговли юанем на национальной валютной бирже, что достаточно затратно и приведет к относительной потере независимости в осуществлении национальной кредитно-денежной политики, либо следует воспользоваться услугами Московской биржи, для которой это будет означать новый этап в развитии, что может привести в будущем к формированию нового офшорного центра юаня в современной мировой экономике и укреплению позиции Москвы в качестве регионального МФЦ.

В настоящее время большая доля расчетов по взаимной торговле между Россией, Бразилией, Индией, ЮАР и Китаем до сих пор ведется в долларах США. Статистические данные, которые публикуют таможенные органы или министерства внешней торговли соответствующих стран, также представлены в долларах, за редким исключением – в рупиях. В Индии, например, Министерство внешней торговли публикует одновременно данные по экспорту и импорту как в долларах, так и рупиях, но расчеты все равно чаще проводятся в долларах. Однако спецификой торговли Индии с Китаем, а также остальными странами мира является то, что учет экспорта и импорта здесь осуществляется не по официальному курсу рупии к доллару, а по курсу, который устанавливается в процессе заключения внешнеторговых сделок. Этот курс можно назвать коммерческим, или курсом рупии для осуществления внешнеэкономических операций. Этот курс более выгоден для импортеров и экспортеров, по сравнению с официальным курсом рупии к доллару. Это означает, что в случае Индии и Китая для выявления эффективности расчетов в юанях внешнеторговые операции следует пересчитать в соответствующих курсах.

Чтобы первый вариант работал в условиях прямой торговли и расчетов в национальных валютах, например между Индией и Китаем, индийскому импортеру для погашения задолженности за поставки китайской продукции в юанях необходимо будет приобрести их, обменяв на доллары, в Народном банке Китая (рупия в этом случае принята не будет). Данная операция, как было сказано выше, сопряжена с существенными издержками, связанными с обменом одной валюты на другую.

Согласно второму варианту, индийский импортер китайской продукции для погашения задолженности напрямую в юанях должен будет обменивать доллары

на юани на Китайской валютной бирже. Выгодность или удобство этой операции состоит в том, что здесь не требуется валюта-посредник, если у индийского импортера изначально имеются доллары. Доллар может стать валютой-посредником только в том случае, если индийский импортер будет искать возможности приобретения долларов на рупии не на своей национальной бирже, например в Мумбаи, а на Китайской валютной бирже, ввиду более выгодного курса.

При третьем варианте индийский импортер будет вынужден покупать валюту-посредник, чтобы на Московской бирже приобрести юани, поскольку здесь торговля ими осуществляется по валютной паре рубль / юань. Валютой-посредником тогда станет рубль. Для России в целом и для Москвы как потенциального офшорного центра юаня в частности участие рубля в данных операциях является очень значимым фактором, поскольку расширит его международное использование, укрепит его курс, привлечет дополнительных иностранных инвесторов, которые будут приобретать его не только в наличной форме по спотовым контрактам, но и в виде различных ценных бумаг, включая долговые. Но для приобретения рубля требуется еще одна операция, а именно обмен долларов на рубли. Чтобы обойти эту операцию, можно непосредственно обменивать рупии на рубли, но для этого индийское правительство должно разрешить использовать рупию в международных валютных сделках с Россией и ввести ее прямую конвертацию по отношению к рублю. В целом, чтобы индийские импортеры китайской продукции выбрали этот вариант, необходимо, во-первых, чтобы условия приобретения рубля на Московской бирже были более выгодными.

Так же, как и в случае с импортом, по первому варианту Индия может продолжать учитывать экспорт по коммерческому курсу рупии к доллару. Чтобы получить доллары в обмен на ввозимую в Китай продукцию, необходимо будет обменивать полученные на рынке Китая юани на доллары по курсу центрального банка Китая. С другой стороны, при непосредственном получении за экспорт своей продукции в Китай юаней правительство Китая должно разрешить вывоз из Китая прибыли в юанях в Индию, а индийское правительство, в свою очередь, — принимать юани в обмен на продукцию индийских экспортеров в Китай. Получая при экспорте своей продукции в Китай юани, индийские компании могли бы создавать в юанях резервные фонды для последующего использования их в качестве оплаты китайского импорта в Индию, но для этого потребуются создание в Индии рынка юаня с доступом для импортеров, поскольку экспортирующие предприятия могут не являться одновременно импортерами. В отсутствие такого рынка индийские экспортеры своей продукции в Китай, получая юани, должны будут обменивать их на доллары либо через центральный банк Китая, либо на Китайской валютной бирже, либо на Московской бирже. Выбор места покупки долларов индийские экспортеры при этом будут делать, исходя из сравнения стоимости экспорта в долларах при каждом из этих вариантов. Оптимальным из них будет тот, который обеспечивает наибольший объем долларов. Если индийские экспортеры выберут вариант Московской биржи, то для нее это будет означать увеличение предложения юаня и снижение контрактных курсов при торговле по валютной паре рубль / юань. Так или иначе, получив доллары, индийские экспортеры могут обменивать их на рупии на национальном

валютном рынке или создавать резервы в долларах. Также на Московской бирже в обмен на полученные в Китае юани индийские компании-экспортеры могут приобретать рубли по соответствующим валютным контрактам. Полученные рубли в дальнейшем могут быть использованы Индией для оплаты поставок российской продукции при условии договоренности между Россией и Индией о прямых внешнеэкономических расчетах в национальных валютах.

Более важную роль для России может сыграть вовлечение в каналы, по которым осуществляется движение китайского юаня. Через механизм двусторонних свопов юань проник в золотовалютные резервы стран мира. Международное обращение юаня связано с деятельностью валютных офшорных центров в Гонконге, Сингапуре, Тайване, Лондоне, Люксембурге, Нью-Йорке, Москве.

Одной из наиболее значимых задач системы расчетов по экспортно-импортным операциям российских организаций в рамках БРИКС с использованием денежных единиц коллективного пользования является сопровождение, или опосредование, экспортно-импортных контрактов валютно-обменными операциями.

Преодоление долларовой зависимости требует введения прямых внешнеэкономических расчетов между странами БРИКС. Например, между Россией и Китаем это предполагает создание соответствующей инфраструктуры. До определенной степени эта инфраструктура функционирует в виде финансовых сетей, образованных межгосударственными соглашениями своп, а также финансовых фондов, альтернативных программам МВФ и Всемирного банка, таких как Банк развития БРИКС. Однако эти соглашения своп и эти институты обслуживают, главным образом, потребности самих государств и государственных секторов и созданы на случай возникновения кризиса ликвидности. Условиями заключения контрактов своп являются:

1) контракты (или соглашения) своп, которые, в частности, Китай заключает с разными странами мира, предполагают обмен потоками ликвидности между странами, их подписавшими, в случае возникновения финансовых затруднений или форсмажорных обстоятельств;

2) такие контракты (или соглашения) своп обслуживают, главным образом, государственные потребности в ликвидных средствах для погашения краткосрочной задолженности по внешнеторговому балансу либо используются для личных целей правительства для финансирования, например дефицита бюджета или стабилизации курса национальной валюты;

3) данные контракты (или соглашения) своп заключаются, как правило, на очень крупные суммы, и поэтому они исключают возможность участия в конкурсах (или аукционах) на их приобретение по льготным условиям мелких, средних и, возможно, некоторых крупных предприятий; среди частных коммерческих предприятий такой контракт могут заключить только транснациональные корпорации (ТНК), входящие в первую сотню крупнейших компаний мира с валовым доходом, превышающим 100 млрд долл.;

4) в целом, контракты (или соглашения) своп межгосударственного типа не предназначены для опосредования внешнеторговых сделок, особенно между частными корпорациями и предпринимателями, задействованными в экспортно-импортных операциях.

Как видно из этих условий, для опосредования взаимной внешней торговли между Россией, с одной стороны, и Китаем, с другой, необходимы инструменты или способы, которые бы расширили возможности участников ВЭД этих стран использовать национальные валюты. В мировой практике такие возможности, как правило, обеспечиваются за счет функционирования валютных бирж, на которых, помимо свободно конвертируемых валют, можно покупать и продавать валюты России и Китая.

Реализация данной политики выражается в анализе опыта стран БРИКС по увеличению использования национальных валют во внешней торговле со странами-партнерами при заключении двусторонних соглашений своп между центральными банками на случай кризиса ликвидности, в также – в выпуске государственных облигаций в национальных валютах, стимулировании других стран включать в состав своих официальных резервов валюты стран БРИКС или различные инструменты, выраженные в них, и т.д.

Разработка данного подхода предполагает диверсификацию международной ликвидности за счет использования валют стран БРИКС, а также гипотетической коллективной валюты как дополнительных, параллельных средств обращения, сбережения и платежа, что может стать фактором повышения финансовой устойчивости и стабильности МВФС.

Продвижение юаня на внешний рынок привлекло внимание и других стран с достаточно широкими финансовыми, экспортными и ресурсными потенциалами, которые могли бы позволить увеличивать использование за рубежом своих национальных валют. К этим странам относится Россия, в валюте которой осуществляется немалая доля торговли в рамках Содружества Независимых Государств (СНГ), ЕАЭС, Союзного государства России и Белоруссии. Достаточно существенный объем поставок нефти и газа в Китай опосредуется в рублях и юанях. Кроме России, внутри региональных интеграционных группировок активно расширяется использование национальных валют Индии, Бразилии и Южно-Африканской Республики (ЮАР). Таким образом, валюты стран БРИКС постепенно выходят на региональный рынок и могут занять на нем значимую позицию на одном из витков геополитического и геоэкономического противостояния сверхдержав.

Однако при этом следует сказать, что валюты стран БРИКС можно было бы использовать в рамках интеграционных группировок в качестве расчетных единиц, поскольку они наиболее стабильны и устойчивы, по сравнению с валютами менее развитых стран-членов. Проблема, препятствующая более интенсивному использованию валют стран БРИКС в соответствующих региональных интеграционных группировках, связана с тем, что со стороны слаборазвитых стран-членов формируется некоторое отторжение валют стран БРИКС из-за боязни принуждения к использованию иностранной валюты во внешнеэкономических расчетах.

Заключение

Исследование позволяет сформулировать следующие основные выводы:

1. Выявлены принципы обращения валют стран БРИКС в качестве индикаторов, служащих пределами, за рамки которых выпуск этих валют и выраженных в них активов за рубеж нецелесообразен вследствие возможного спекулятивного давления.

2. Обоснован механизм расчетов в национальных валютах между странами БРИКС, в котором основными звеньями осуществления прямых расчетов в национальных валютах являются уполномоченные коммерческие банки, получившие разрешение открывать коммерческие счета, национальные клиринговые центры стран БРИКС (как правило, центральные банки или биржи), а также Банк развития стран БРИКС как координирующий и контролирующий клиринговый центр; страны БРИКС также обосновывают необходимость диверсификации мировой валютной системы посредством включения в международные резервы некоторых валют наиболее динамично развивающихся стран мира.

3. Для решения проблем участия малых стран в проектах альтернативной интеграции предлагаются меры политики уступок сильных стран в отношении слабых. Однако это не всегда эффективно и целесообразно, поскольку обменные процессы, как правило, строятся на принципах равноправия, и уступки сильных стран, хотя и оправданы принципом солидарности со слабыми, но порождают оппортунистическое поведение и двойные стандарты. Страны БРИКС могли бы устанавливать более выгодный коммерческий курс для своих партнеров. Тогда такая политика стала бы дополнительным инструментом стимулирования отечественного производства и завуалированной экспортной субсидией для национальных компаний.

4. Исследование позволяет сформулировать феномен коммерческих курсов, рассматриваемый на опыте Индии, в соответствии с которым странам БРИКС рекомендуется устанавливать разные обменные курсы по экспорту и импорту для каждого внешнеторгового партнера в отдельности. Это особенно необходимо для преодоления дефицита торгового баланса посредством установления такого коммерческого курса, который защищал бы национального производителя внутри страны и стимулировал экспорт. Благоприятствующий коммерческий курс следует устанавливать в отношении тех внешнеторговых партнеров, в развитии отношений с которыми Индия (или, по опыту Индии, этим подходом могут воспользоваться и другие страны БРИКС) больше всего заинтересована.

5. Контрактный курс, в свою очередь, можно проанализировать на основе данных валютного рынка в России и Китае. Контрактный курс представляет собой среднюю цену валютного инструмента, по которому на рубли приобретаются юани, и наоборот. И если импортеры китайской продукции в России, Бразилии, Индии и ЮАР будут заключать внешнеторговые контракты, в которых валютой платежа будет являться юань, приобретенный на Московской бирже, то увеличится спрос на рубль, т.к. он станет тогда обязательной валютой-посредником в валютной паре рубль / юань. В предложенном исследовании раскрыто по-новому содержание категории механизма функционирования платежно-расчетных систем в объединениях стран на примере БРИКС.

На национальных биржах в крупнейших финансовых центрах стран БРИКС в торгах тогда начинает участвовать валютная пара, компонентами которой выступают валюты стран БРИКС, например рубль / юань на Московской бирже или юань / рубль на Китайской валютной бирже без участия доллара. Микроуровень рассматривается поэтому как более развитая форма механизма вовлечения стран во взаимные платежи, по сравнению с мезоуровнем, поскольку на нем

допускается открывать счета и депозиты физических и юридических лиц в национальных валютах стран БРИКС в коммерческих банках на всей территории сотрудничающих государств, а не только на приграничной.

В результате функционирования на биржах таких ниш по валютным парам могут быть созданы предпосылки для появления валютных офшорных центров. Например, сегодня уже работают валютный офшорный центр юаня в Москве и валютный офшорный центр рубля в Шанхае. Валютные офшорные центры, согласно этой идее, становятся основой выхода валют стран БРИКС на мегауровень при условии, что иностранные государства, например Бразилия, Индия и ЮАР, начинают покупать там рубли или юани для осуществления прямых расчетов по внешнеторговым сделкам с Россией или Китаем.

Поэтому уместен вывод о том, что Москва, благодаря функционированию ниши по торговле валютной парой рубль / юань на Московской бирже и перспективному формированию на ее базе валютного офшорного центра юаня, может продвинуться на пути к созданию одного из крупнейших региональных евразийских финансовых центров. Кроме того, функционирование ниши по валютной паре рубль / юань на Московской бирже может способствовать выходу рубля на мегауровень в долгосрочной перспективе при условии, если дружественные иностранные государства (например, Бразилия, Индия и ЮАР) будут формировать спрос на рубли для покупки юаней с целью организации прямых расчетов с Китаем.

Формирование офшорного валютного центра юаня в Москве заключается в углублении уже накопленного опыта организации торгов по валютной паре с участием национальной валюты (рубля) и юаня на внутренней бирже, диверсификации валютных инструментов для купли-продажи юаня, создании депозитов и счетов в юанях в национальных коммерческих банках. При достижении определенного объема оборота юаня на национальной бирже формируется новый офшорный валютный центр с самостоятельной инфраструктурой и правилами выпуска юаневых инструментов. К ним можно отнести, например, инструменты срочного рынка для приобретения юаней на Московской бирже, значимость которых проявляется в выборе соответствующих валютных инструментов по валютной паре рубль / юань, при которых требуется наименьшее количество рублей для осуществления прямых расчетов при взаимной торговле с Китаем. Оптимальный валютный инструмент следует выбирать при достижении наибольшей тесноты корреляции между стоимостью экспорта / импорта по цене юаня по соответствующему валютному инструменту и объемом торговли этим валютным инструментом на Московской бирже.

Так же, как и Россия, Бразилия и ЮАР — активные участники на мировом рынке первичного сырья. В отличие от Китая и Индии для России, Бразилии и ЮАР выгодно повышение мировых цен на сырье, поскольку это увеличивает доход от экспорта. Падение мировых цен на сырье заставляет Россию, Бразилию и ЮАР повышать внутренние цены на энергоносители, увеличивать налоги для компенсации бюджетных потерь. Таким образом, изменения мировых цен создают как негативные, так и позитивные последствия, т.е. выгода определяется полюсным благоприятствованием факторов внешнеэкономической конъюнктуры.

конъюнктуры: на одном полюсе находятся страны с энергоемкой экономикой, на другом — энергоэффективной.

Поскольку на конъюнктуру мировых цен страны БРИКС влиять могут лишь ограниченно по косвенным каналам воздействия через производство и поставки, то для получения стабильного дохода от экспорта своей продукции им необходимы и другие подходы. Таким подходом, в частности, является вовлечение валют стран БРИКС в региональную, многостороннюю систему платежей и расчетов, т.е. их использование для опосредования внешнеторговых и прочих сделок. Этот подход целесообразен, поскольку страны БРИКС смогут лучше контролировать цены и благодаря этому достигать сбалансированности уровня доходов от экспорта в условиях существенных колебаний обменного курса по отношению к мировым резервным валютам.

Литература

1. *Брыкин К.И.* Итоги саммита БРИКС: укрепление валютно-финансового сотрудничества, развитие расчетных и корреспондентских отношений, шансы на создание новой валюты. // *Аграрное и земельное право.* 2023. № 9. С. 42–44. DOI: 10.47643/1815–1329_2023_9_42
2. *Горбунова Ю.Н., Иксанов Р.Р., Сысуева И.Г.* Анализ сравнительного преимущества и экспортной специализации российских товаров в товарообороте стран БРИКС // *Управленческий учет.* 2022. № 12–4. С. 1233–1242. DOI: 10.25806/uu12–420221233–1242
3. *Грибанич В.М.* Расчеты в национальных валютах между странами ЕАЭС и БРИКС // *Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право.* 2020. № 2. С. 50–56. DOI: 10.28995/2073–6304–2020–2–50–56
4. *Давыденко Е., Су Ц.* Цифровая валюта центрального банка Китая: результаты и перспективы // *Банковский вестник.* 2023. № 1. С. 59–64. DOI: 10.18288/1994–5124–2020–6–66–89
5. *Дацюк П.С.* Современная потребность в структурном внедрении концепции цифрового рубля на примере стран БРИКС // *Управленческий учет.* 2023. № 9. С. 20–27.
6. *Кузнецов Ю., Уткин В.* Возможности расчетов в национальных валютах со странами – партнерами России по интеграционным объединениям // *Экономическая политика.* 2020. № 6. С. 66–89. DOI: 10.18288/1994–5124–2020–6–66–89
7. *Малых Е.Б., Пахомов В.И.* Стратегические приоритеты России в мировой валютной системе с позиции обеспечения внешнеэкономической безопасности // *Экономика и управление.* 2020. № 3. С. 297–305. DOI: 10.35854/1998–1627–2020–3–297–305
8. *Миронов Р.Ю., Григорьева Е.М.* Оценка потенциала создания наднациональной валюты стран БРИКС // *Научные труды Вольного экономического общества России.* 2023. № 5. С. 391–411. DOI: 10.38197/2072–2060–2023–243–5–391–411
9. *Пилипенко И.В.* Подход к развитию международной торговли Российской Федерации со странами-партнерами через механизм многостороннего клиринга (часть I) // *Экономика и управление: проблемы, решения.* 2022. № 8. С. 50–62. DOI: 10.36871/ek.ur.p.r.2022.08.03.006
10. *Пищулин Н.С.* Статистическая оценка внешнеэкономической деятельности Российской Федерации с КНР и Республикой Индия // *Финансовые рынки и банки.* 2022. № 2. С. 28–34.
11. *Погодин С.Н., Ягья Т.С.* Торгово-экономическое сотрудничество в рамках БРИКС // *Евразийская интеграция: экономика, право, политика.* 2021. № 3. С. 44–54. DOI: 10.22394/2073–2929–2021–03–44–54
12. *Савинский С.П.* Создание платежной системы БРИКС+ // *Банковское дело.* 2023. № 7. С. 56–64.
13. *Тебекин А.В., Петров В.С., Петрова О.В.* Причины, проблемы и перспективы формирования систем расчетов в национальных валютах России со странами БРИКС и ЕАЭС // *Журнал экономических исследований.* 2023. № 3. С. 52–63.

14. *Шевченко И.В., Коробейникова М.С.* Новая универсальная валюта для международных расчетов – «условная денежная единица». //Экономика: теория и практика. 2020. № 58. С. 3–16.

Mikhail Zharikov (e-mail: michaelzharikoff@gmail.com)

Grand Ph.D. in Economics, Professor, Chair of World Economy and World Finance Faculty of international economic relations, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation)

AN ALTERNATIVE SETTLEMENT SYSTEM FOR THE BRICS COUNTRIES

The relevance of the research topic lies in the imperatives of the modern geo-economic and geopolitical confrontation between the leading centers of the world financial system and the need to continue to carry out transactions through alternative channels within the existing international system of payments and exchange. Due to the lack of prospects for lifting sanctions against Russia, the author formulates proposals that allow participation in international exchange based on the currencies of friendly countries and a common currency for their entire group. From the point of view of practical implementation, the results of the article allow Russia, through the mechanism of commercial and contract (exchange) rates for currency pairs of monetary units of the BRICS countries, to carry out trade transactions with friendly countries. The author concludes that integration into the current system of world finance through alternative channels allows small countries to join the BRICS group using concession methods through the mechanism of commercial rates.

Keywords: BRICS, friendly and unfriendly economies, swap lines, alternative channels of integration, world financial system, anti-Russian sanctions, commercial and contractual exchange rates, alternative settlement systems.

DOI: 10.31857/S0207367624030081

© 2024

УДК: 339.9

Илья Медведев

младший научный сотрудник Центра постсоветских исследований ФГБУН Институт экономики РАН (г. Москва, Российская Федерация)

(e-mail: ilya13092@yandex.ru)

СОПРЯЖЕНИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ БРИКС И ЕАЭС В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Продолжающаяся трансформация экономики России в условиях внешнего санкционного давления обуславливает развитие интеграционных проектов постсоветского пространства, которые различаются по форме и глубине экономического сотрудничества. Расширение БРИКС, равно как и усиление взаимной торговли с Азией и поиск новых торговых партнеров представляет большую актуальность в контексте изучения торгово-экономической связанности между участниками БРИКС, Россией и странами ЕАЭС. Работа посвящена анализу перспективных направлений сотрудничества между странами БРИКС и ЕАЭС. Целью статьи является определение наиболее перспективных торговых партнеров из стран БРИКС в контексте расширения организации и присоединения к ней пяти новых участников. В исследовании выделены оптимальные направления сотрудничества стран ЕАЭС и БРИКС в условиях переориентации торговых потоков. Выводом статьи является необходимость усиления горизонтального взаимодействия между компаниями юрисдикций ЕАЭС и БРИКС в контексте наращивания объемов параллельного импорта наукоемкой продукции и развития инфраструктурных проектов, затрагивающих интересы России и стран-партнеров.

Ключевые слова: ЕАЭС, БРИКС, торгово-экономическая связанность, параллельный импорт, инфраструктурные проекты.

DOI: 10.31857/S0207367624030091

Введение. На сегодняшний день развитие различных многосторонних институтов сотрудничества проходит на фоне ослабления процессов глобализации с одновременным усилением различных региональных интеграционных проектов экономического сотрудничества. МВФ обозначает эту тенденцию как фрагментацию мировой экономики, которая опосредована усилением протекционизма на фоне торговой войны между США и Китаем. Хотя издержки фрагментации оцениваются по-разному, в 2023 г., по данным МВФ, ужесточение международных торговых ограничений может привести к сокращению мирового экономического производства на 7% в долгосрочной перспективе, или примерно на 7,4 трлн долл. по текущему курсу, что эквивалентно совокупному размеру экономик Германии и Франции [1]. Не миновали процессы фрагментации мировой экономики и Россию, что обусловлено масштабными односторонними санкциями со стороны Евросоюза и США, что привело к практически полной остановке торговых потоков со стороны указанных стран и обусловило дальнейшую активизацию России, связанную с поворотом на Восток, а также поиск новых торговых партнеров.

Рассматривая страны БРИКС, которые стали важными торговыми партнерами России, необходимо учитывать и путь развития самой организации, особенностью которой является сам формат международного объединения. В научной литературе можно встретить тезис, что, появившись в результате глобализации,

формат сотрудничества БРИКС являет собой диалоговую площадку и не предполагает распространения собственных моделей развития на другие страны, при этом основополагающим фактором сближения выступает сходство в развитии экономик, а не географическая близость [2]. Нельзя не отметить и встречающуюся в литературе трактовку БРИКС как инструмента борьбы с политикой стран Запада, главным инструментом которых выступают односторонние санкции [3]. При большом совокупном экономическом потенциале БРИКС страны-участницы неоднородны, что не позволяет рассматривать объединение в качестве военного блока наподобие НАТО. БРИКС — это прежде всего диалоговый формат равноправных государств, представляющих в том числе крупнейшие цивилизации планеты, — формат, вызванный к жизни необходимостью более широкого участия в глобальном регулировании [4]. Наряду с этим существует и проблема создания наднациональных органов на базе БРИКС, что является предметом обсуждений на фоне идеи создания единой валюты для стран БРИКС. На современном этапе это вряд ли будет реализовано, поскольку делегирование суверенитета в пользу создающих органов не приемлемо для участников организации, многие из которых представляют собой развивающиеся рынки.

Новый этап развития БРИКС, который связан с расширением организации и присоединением к ней пяти новых участников в лице Египта, Эфиопии, Ирана, Саудовской Аравии и Объединенных Арабских Эмиратов актуализируют развитие интеграционных проектов постсоветского пространства (ПСП) вследствие возросшей роли новых независимых государств (далее — ННГ), которая обусловлена развитием инфраструктурных проектов со странами БРИКС, включая новых участников, что требует более детального исследования экономической связанности рассматриваемых стран.

Расширение БРИКС: новые тренды и перспективы. Исследование экономического сопряжения между странами БРИКС и ЕАЭС осуществляется с применением коэффициента торгово-экономической связанности (КТЭС), предложенной исследователями Отделения международных экономических и политических исследований Института экономики РАН. КТЭС исчисляется как отношение стоимостных объемов взаимного товарооборота к суммарному ВВП (в текущих ценах) взаимодействующих стран и умножения полученной величины на 100. Этот коэффициент позволяет соизмерить связь роста экономики и взаимной торговли стран-партнеров [5, 6]. В табл. 1 анализируется торгово-экономическая связанность в рамках «большой пятерки» стран БРИКС.

По приведенным данным за 5 лет можно увидеть, что организация продолжает оставаться еще одним проектом КНР по усилению торгово-экономического сотрудничества с заинтересованными странами. Степень торгово-экономической связанности КНР с остальными странами БРИКС является наиболее высокой с тенденцией к увеличению, несмотря на некоторый спад в 2020 г. в связи с пандемией COVID-19.

Рассматривая торгово-экономическую связанность России и других стран БРИКС, стоит обратить внимание, что после событий февраля 2022 г. активизировалось торгово-экономическое сотрудничество почти всех стран БРИКС, за исключением ЮАР. Рост товарооборота наблюдается не только с КНР, но

Таблица 1

Коэффициент торгово-экономической связанности в рамках БРИКС-5

Пары стран	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение за 2022 г. в сравнении с 2018 г., %
Китай–Россия	0,688	0,695	0,667	0,743	0,94	36,6
Индия–Россия	0,206	0,183	0,18	0,247	0,78	278,6
Бразилия–Россия	0,137	0,149	0,141	0,206	0,235	71,5
ЮАР–Россия	0,045	0,044	0,05	0,046	0,032	–28,8
Китай–Индия	0,576	0,542	0,499	0,599	0,637	10,5
Китай–ЮАР	0,304	0,289	0,24	0,296	0,308	1,3
Китай–Бразилия	0,701	0,714	0,745	0,839	0,862	22,9
Индия–ЮАР	0,342	0,329	0,338	0,475	0,511	49,4
Индия–Бразилия	0,175	0,152	0,166	0,233	0,317	81,1
Бразилия–ЮАР	0,087	0,083	0,088	0,106	0,113	29,8
<i>БРИКС-5 (ср. значение)</i>	0,257	0,249	0,245	0,305	0,38	47,85
<i>БРИКС-10 (ср. значение)</i>	0,062	0,068	0,060	0,091	0,104	67,7

Источник: составлено и рассчитано автором по данным ITC Trade Map [6], Worldometer [7].

и с Индией, где товарооборот резко вырос за счет экспорта товаров группы 27 ТН ВЭД (топливо минеральное, нефть и нефтепродукты) и составил почти 280%, в сравнении с 2018 г.; соответственно, повысилась торгово-экономическая связанность России с Индией. В данном случае подобное anomальное увеличение объясняется введением односторонних всеобъемлющих санкций в отношении России, что привело к значительному удорожанию энергоносителей. В научной литературе данное явление получило название как «ловушка большой страны» [9], которая объясняет стремительный рост товарооборота России и Индии за счет экспорта энергоресурсов по 27-й товарной группе. На фоне изменений торговых потоков в 2022 г. рассмотрим, как отразится на странах БРИКС присоединение новых участников к организации. В табл. 2 дается динамика торгово-экономической связанности между присоединившимися к БРИКС странами.

Среди пятерки новых участников БРИКС самую большую степень торгово-экономической связанности демонстрируют две пары стран: Иран–ОАЭ и Саудовская Аравия–ОАЭ. Указанные страны имеют в достаточной степени взаимодополняемые экономики, которые представлены экспортом энергоносителей со стороны Ирана и Саудовской Аравии и импортом готовых изделий, и в частности машин и оборудования по ТН ВЭД 84 со стороны ОАЭ. Присоединение этих стран наиболее благоприятно скажется на Индии, что можно наблюдать в табл. 3.

Из приведенных данных можно увидеть, что присоединение новых участников наиболее положительно будет сказываться на торговых отношениях между

Таблица 2

Коэффициент торгово-экономической связанности между новыми участниками БРИКС

Пары стран	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение за 2022 г. в сравнении с 2018 г., %
Иран–Египет	0,037	0,001	0,001	0,001	0,001	–97,2
Иран–Саудовская Аравия	0	0	0	0	0,001	0
Иран–ОАЭ	1,538	1,455	1,851	2,7	2,679	74,1
Иран–Эфиопия	0,006	0,001	0,001	0,004	0,001	–83,3
Египет–Саудовская Аравия	0,640	0,597	0,492	0,626	0,593	–7,3
Египет–ОАЭ	0,479	0,516	0,572	0,369	0,457	–4,6
Египет–Эфиопия	0,052	0,040	0,019	0,020	0,017	–67
Эфиопия–ОАЭ	0,105	0,118	0,183	0,133	0,121	15,2
Саудовская Аравия–ОАЭ	1,578	1,425	1,642	2,136	1,845	16,9
Саудовская Аравия–Эфиопия	0,028	0,029	0,031	0,031	0,028	0
<i>Среднее значение:</i>	0,446	0,418	0,479	0,602	0,574	28,6

Источник: составлено и рассчитано автором по данным ITC Trade Map [7], Worldometer [8].

парами стран Индия–Саудовская Аравия, Саудовская Аравия–КНР, Саудовская Аравия–ЮАР, которые демонстрируют наиболее быструю динамику роста торгово-экономической связанности. Подобную динамику можно объяснить инициативами Индии, ОАЭ, Саудовской Аравии и США по созданию инфраструктурного мегапроекта экономического коридора из Индии в Европу, который мог бы служить альтернативой инициативе КНР «Пояс и Путь» [10], чему был посвящен саммит G20 в Нью-Дели в сентябре 2023 г. [11]. Отдельно стоит обратить внимание на страны Африки, в частности ЮАР и Эфиопию, которые также демонстрируют хорошую динамику торгово-экономической связанности с Индией, что говорит о возможном использовании БРИКС в качестве диалоговой площадки в рамках еще одной инициативы Индии, под названием «Африканский коридор роста», направленной на продвижение совместных инфраструктурных проектов в африканских странах, имеющих выход к Индийскому океану [12].

Развитие интеграционного проекта ЕАЭС в контексте расширения БРИКС. Необходимо также подчеркнуть усиливающуюся роль ННГ, равно как и интеграционных проектов ПСП в экономическом сотрудничестве со странами БРИКС. В среднем торгово-экономическая связанность между странами БРИКС-5 сопоставима с ЕАЭС. Для сравнения: торгово-экономическая связанность внутри интеграционных проектов ПСП за 2022 г. составила 1,873 (СГ); 0,447 (ЕАЭС-5); 0,257 (ШОС-9); 0,241 (СНГ-12). Для большей детализации в табл. 4 приведены данные по торгово-экономической связанности стран ЕАЭС и БРИКС (за исключением РФ).

Торгово-экономическая связанность между странами ЕАЭС и БРИКС (без учета РФ и КНР) невелика. Это объясняется тем, что основным и крупнейшим

Таблица 3

Коэффициент торгово-экономической связанности (КТЭС)**«большой пятерки» БРИКС с новыми участниками**

Пары стран	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение за 2022 г. в сравнении с 2018 г., %
Иран–Россия	0,08	0,079	0,087	0,102	0,083	3,7
Египет–Россия	0,282	0,192	0,155	0,124	0,142	– 49,6
Саудовская Аравия– Россия	0,049	0,06	0,033	0,055	0,066	34,6
ОАЭ–Россия	0,158	0,17	0,137	0,229	0,389	146,2
Эфиопия–Россия	0,009	0,007	0,004	0,011	0,002	–77,7
Среднее значение:	0,116	0,102	0,083	0,104	0,136	17,2
Иран–КНР	0,134	0,179	0,130	0,182	0,209	55,9
Египет–КНР	0,092	0,086	0,064	0,061	0,069	–25
Саудовская Аравия– КНР	0,215	0,242	0,222	0,433	0,561	160
ОАЭ–КНР	0,3	0,34	0,313	0,335	0,417	39
Эфиопия–КНР	0,030	0,029	0,028	0,023	0,277	–7,6
Среднее значение:	0,154	0,175	0,151	0,207	0,307	99,3
Иран–ЮАР	0,008	0,019	0,008	0,033	0,048	500
Египет–ЮАР	0,047	0,026	0,018	0,020	0,025	– 46,8
Саудовская Аравия– ЮАР	0,104	0,105	0,113	0,368	0,357	243,2
ОАЭ–ЮАР	0,451	0,471	0,645	0,695	0,723	60,3
Эфиопия–ЮАР	0,047	0,040	0,039	0,026	0,035	–25,5
Среднее значение:	0,131	0,132	0,165	0,228	0,238	81,7
Иран–Индия	0,152	0,228	0,105	0,094	0,119	–21,7
Египет–Индия	0,115	0,136	0,111	0,131	0,132	14,7
Саудовская Аравия– Индия	0,256	0,278	0,276	0,849	0,959	274,6
ОАЭ–Индия	1,151	1,279	0,907	1,259	1,343	16,6
Эфиопия–Индия	0,045	0,048	0,052	0,077	0,068	51,1
Среднее значение:	0,344	0,394	0,290	0,482	0,524	52,3
Иран–Бразилия	0,023	0,031	0,023	0,037	0,026	13
Египет–Бразилия	0,154	0,132	0,114	0,094	0,124	–19,4
Саудовская Аравия– Бразилия	0,104	0,105	0,121	0,219	0,264	153,8
ОАЭ–Бразилия	0,104	0,124	0,133	0,149	0,175	68,2
Эфиопия–Бразилия	0,004	0,001	0,002	0,002	0,001	–75
Среднее значение:	0,078	0,079	0,079	0,1	0,118	51,2

Источник: составлено и рассчитано автором по данным ITC Trade Map [7], Worldometer [8].

Таблица 4

Коэффициент торгово-экономической связанности между странами ЕАЭС и БРИКС-4

Пары стран	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение за 2022 г. в сравнении с 2018 г., %
Китай–Белоруссия	0,012	0,019	0,02	0,021	0,029	141,66
Индия–Белоруссия	0,0003	0,0003	0,0003	0,0004	0,0002	–33,34
Бразилия–Белоруссия	0,035	0,038	0,039	0,032	0,019	–45,72
ЮАР–Белоруссия	0,001	0,002	0,003	0,002	0,001	0
Среднее значение:	0,012	0,015	0,016	0,014	0,012	0
Китай–Казахстан	0,137	0,136	0,137	0,133	0,171	24,81
Индия–Казахстан	0,031	0,059	0,054	0,022	0,015	–51,62
Бразилия–Казахстан	0,006	0,009	0,005	0,008	0,009	49,99
ЮАР–Казахстан	0,006	0,006	0,005	0,006	0,01	66,66
Среднее значение:	0,045	0,053	0,05	0,042	0,051	13,33
Китай–Армения	0,004	0,005	0,007	0,008	0,008	100
Индия–Армения	0,001	0,001	0,004	0,006	0,004	300
Бразилия–Армения	0,001	0,001	0,002	0,001	0,0001	–90
ЮАР–Армения	0,0001	0,0001	0,0002	0,0002	0,0009	800
Среднее значение:	0,002	0,002	0,003	0,004	0,003	50
Китай–Киргизия	0,04	0,044	0,02	0,042	0,086	115
Индия–Киргизия	0,001	0,001	0,002	0,001	0,001	0
Бразилия–Киргизия	0,000004	0,000001	0,000023	0,000023	0,00001	150
ЮАР–Киргизия	0,00005	0,00029	0,00044	0,00019	0,00073	1359,99
Среднее значение:	0,01	0,011	0,006	0,011	0,022	119,99

Источник: составлено и рассчитано автором по данным ITC Trade Map [7], Worldometer [8].

торговым партнером стран ЕАЭС является Россия, что можно увидеть как из данных по торгово-экономической связанности между странами ЕАЭС и СГ, так и из статистики товарооборота и взаимной торговли. Особенно стоит обратить внимание на показатели России и Белоруссии в рамках СГ, где фиксируется наибольший уровень связанности, которой способствует высокая степень взаимодополняемости экономик [13], политическая конъюнктура и необходимость усиления экономической безопасности обеих стран [14]. Тем не менее даже при относительно низкой степени торгово-экономической связанности можно увидеть некоторый рост товарооборота между странами. Так, произошло значительное увеличение экспорта в Кыргызстан из ЮАР по ТН ВЭД 84 (реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части), что можно наблюдать на рис. 1.

К причинам аномального роста товарооборота по странам можно отнести использование Россией параллельного импорта, который идет через страны

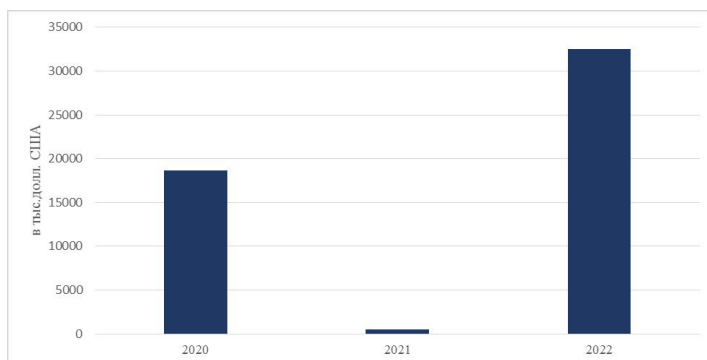


Рис. 1. Динамика импорта Киргизии из ЮАР за период 2020–2022 гг. по 84 товарной группе ТНВЭД

Источник: составлено автором по данным ITC Trade Map [7].

ЕАЭС. При этом, согласно статистике ЮАР, экспорт в Кыргызстан по ТН ВЭД 84 составил 1 млн долл. США с небольшим за 2022 г. Подобную аномальную активность можно наблюдать при исследовании торгово-экономической связанности между странами ЕАЭС и новыми участниками БРИКС в табл. 5.

Обратим внимание на торгово-экономическую связанность между странами ЕАЭС и новыми участниками БРИКС: при незначительных показателях торгово-экономической связанности выделяются две пары стран, а именно ОАЭ–Армения, связанность между которыми с 2019 г. резко увеличилась, а также ОАЭ и Кыргызстан, где в 2021 г. имела место аналогичная ситуация. На примере рис. 2 и 3 рассмотрим, за счет чего произошло резкое увеличение торгово-экономической связанности между парами стран ОАЭ–Армения и ОАЭ–Киргизия.

Из приведенных данных видно резкое увеличение экспорта в Армению товаров, относящихся к изделиям полиграфической промышленности, равно как и машин, оборудования и транспорта, в отношении импорта которых США и ЕС наложили санкции и ограничения в первую очередь. Схожую ситуацию можно наблюдать, если рассматривать динамику экспорта ОАЭ в Киргизию (рис. 3).

На примере рассмотренных стран можно сделать вывод, что параллельный импорт оказался не только успешным, но и в 2022 г. произошла его диверсификация сразу по нескольким странам, к которым можно отнести КНР, Индию и ОАЭ. Стоит сказать, что тенденция к диверсификации параллельного импорта по странам продолжится, так как опасение вторичных санкций будет вынуждать некоторые страны блокировать параллельный импорт, как это было с Турцией, которая в 2022 г. являлась крупнейшим транзитным хабом продукции параллельного импорта [15].

Таким образом, дальнейшее развитие ЕАЭС видится в усилении взаимодействия со странами БРИКС, в первую очередь в сфере торгово-экономического сотрудничества. Присоединение новых участников и усиление индийского вектора делают актуальным развитие инфраструктурных проектов. В частности, можно ожидать дальнейшего развития и расширения МТК «Север–Юг», который демонстрирует рост грузопотока с 14,5 млн т в 2022 г. [16] до 15,5 в 2023 г. [17]. Перечисленные тренды увеличивают актуальность цифровизации в сфере

Таблица 5

Коэффициент торгово-экономической связанности между странами ЕАЭС и новыми участниками БРИКС

Пары стран	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение за 2022 г. в сравнении с 2018 г., %
Иран–Россия	0,08	0,079	0,087	0,102	0,083	3,75
Египет–Россия	0,282	0,192	0,155	0,124	0,142	–49,65
Саудовская Аравия–Россия	0,049	0,06	0,033	0,055	0,066	34,69
ОАЭ–Россия	0,158	0,17	0,137	0,229	0,389	146,2
Эфиопия–Россия	0,009	0,007	0,004	0,011	0,002	–77,78
Среднее значение:	0,116	0,102	0,083	0,104	0,136	17,24
Иран–Белоруссия	0,007	0,007	0,01	0,006	0,011	57,14
Египет–Белоруссия	0,033	0,029	0,019	0,009	0,017	48,49
Саудовская Аравия–Белоруссия	0,001	0,001	0,002	0,01	0,006	500
ОАЭ–Белоруссия	0,009	0,026	0,017	0,017	0,02	122,22
Эфиопия–Белоруссия	0,031	0,077	0,042	0,046	0,059	90,32
Среднее значение:	0,016	0,028	0,018	0,018	0,023	43,75
Иран–Казахстан	0,043	0,05	0,05	0,048	0,055	27,9
Египет–Казахстан	0,013	0,014	0,012	0,011	0,016	23,07
Саудовская Аравия–Казахстан	0,001	0,002	0,002	0,004	0,002	100
ОАЭ–Казахстан	0,002	0,003	0,004	0,007	0,003	50
Эфиопия–Казахстан	0,0002	0,0003	0,0006	0,0012	0,0008	300
Среднее значение:	0,012	0,014	0,014	0,014	0,015	25
Иран–Армения	0,053	0,058	0,062	0,087	0,094	77,35
Египет–Армения	0,009	0,001	0,001	0,001	0,001	–88,89
Саудовская Аравия–Армения	0,0002	0,0003	0,0001	0,0002	0,0001	–50
ОАЭ–Армения	0,05	0,058	0,046	0,05	0,531	962
Эфиопия–Армения	0,00004	0,00002	0,00001	0,00002	0	–100
Среднее значение:	0,022	0,023	0,022	0,028	0,125	468,2
Иран–Киргизия	0,013	0,026	0,021	0,022	0,019	46,15
Египет–Киргизия	–	–	–	–	–	–
Саудовская Аравия–Киргизия	0,0001	0,0004	0,0001	0,0001	0,0001	0
ОАЭ–Киргизия	0,002	0,001	0,018	0,038	0,037	1749,99
Эфиопия–Киргизия	–	–	–	–	–	–
Среднее значение:	0,003	0,005	0,008	0,012	0,011	266,66

Источник: составлено и рассчитано автором по данным ITC Trade Map [7], Worldometer [8].

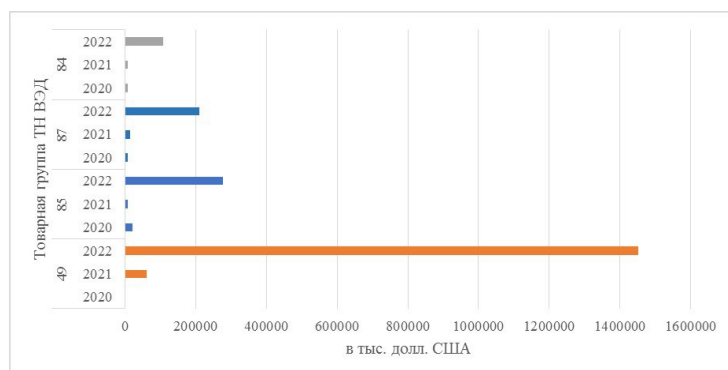


Рис. 2. Динамика экспорта ОАЭ в Армению по основным товарным группам ТН ВЭД за период 2020–2022 гг.

Источник: составлено и рассчитано автором по данным ITC Trade Map [7].

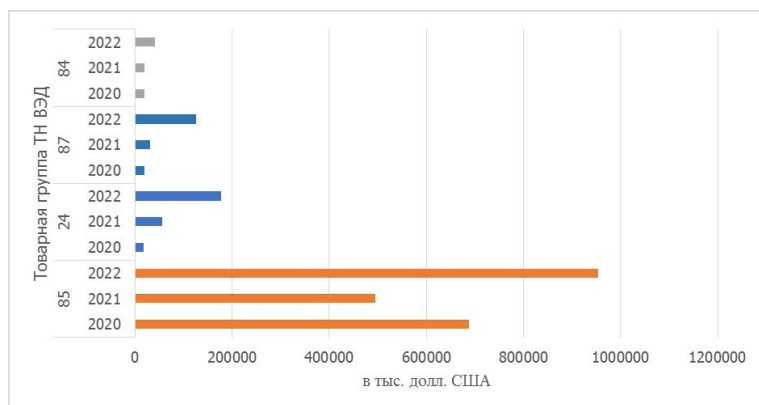


Рис. 3. Динамика экспорта ОАЭ в Киргизию по основным товарным группам ТН ВЭД за период 2020–2022 г.

Источник: составлено и рассчитано автором по данным ITC Trade Map [7].

деятельности таможенных органов, что видно из недавних инициатив Минтранса России по созданию цифровой транспортной платформы для обмена данными с БРИКС и ШОС, которая находится на стадии научно-исследовательских разработок [18] и является одной из составляющих стратегии развития ФТС до 2030 г. [19], нацеленной на увеличение транзитных грузопотоков и активизацию торгово-экономических связей с БРИКС и ШОС.

Выводы. Современные тенденции развития экономики России в условиях геополитической нестабильности и санкционной войны актуализируют исследование БРИКС и стран «Пояса соседства» России, а также интеграционных проектов на постсоветском пространстве в части улучшения горизонтального взаимодействия между компаниями юрисдикций БРИКС и ЕАЭС на фоне усиления роли таких торговых партнеров, как Индия, ОАЭ и Иран. Это, в свою очередь, требует определенных шагов, к которым экспертное сообщество относит создание альтернативной системы передачи финансовых сообщений и подключение к ней не только стран БРИКС, но и государств, тяготеющих к этой организации [20]. Учитывая возрастающую связанность между участниками в рамках как БРИКС-5,

так и БРИКС-10 (или БРИКС-плюс), можно ожидать усиления сотрудничества между странами ЕАЭС и БРИКС в рамках совместной проектной деятельности и в многостороннем, и двустороннем форматах.

Литература

1. IMF BLOG. The High Cost of Global Economic Fragmentation. URL: <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2023/08/28/the-high-cost-of-global-economic-fragmentation> (дата обращения 15.01.2024).
2. Антонов В.А., Секонго Н.Б., Титус Т.Г. Особенности функционирования группы БРИКС как неформального международного объединения // Вестник ГУУ. 2017. № 5. С. 11–16.
3. Денисова Д.Э. БРИКС: вчера, сегодня, завтра // Гуманитарные и политико-правовые исследования. 2022. № 2 (17). С. 40–54.
4. Новое направление российской внешней и внешнеэкономической политики – взаимодействие в БРИКС / Отв. ред. С.П. Глинкина; колл. авторов. М.: Институт экономики РАН. 2014. 220 с.
5. Каспийский регион в процессах регионализации Евразии: Коллективный научный доклад / Отв. ред. Л.Б. Вардомский. М.: Институт экономики РАН. 2023. 74 с.
6. Пылин А.Г. Проблемы повышения связанности постсоветской Евразийской интеграции // Общество и экономика. 2019. № 11. С. 57–69.
7. ITC Trade map. URL: <https://www.trademap.org/> (дата обращения 15.01.2024).
8. Worldometer. URL: <https://www.worldometers.info/> (дата обращения 15.01.2024).
9. Ушкалова Д.И. Антироссийские санкции и экспорт России в 2022 г.: риски и перспективы // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2022. № 6. С. 34–51.
10. Goulielmos M.A. India's 2023 "Economic Corridor" versus the "21st Century Chinese Maritime Silk Road": A Modern David against a Recent Goliath? // Modern Economy. 2023. № 14. P. 1734–1757.
11. Biden unveils infrastructure project to connect India, Middle East and Europe. URL: <https://www.axios.com/2023/09/09/us-saudi-india-uae-railway-deal-middle-east-europe> (дата обращения 15.01.2024).
12. Chaturvedi S., Prakash A., Dash P. (Eds.). (2020). Asia–Africa Growth Corridor Development and Cooperation in Indo-Pacific // Springer Singapore. 257 pp. DOI: 10.1007/978–981–15–5550–3
13. Сипаро К.А. Проблемы и перспективы экономического сотрудничества России и Республики Беларусь // Региональная и отраслевая экономика. 2023. № 2 (143). С. 7–13.
14. Белорусско-китайское торгово-экономическое сотрудничество в аспекте обеспечения национальной экономической безопасности / Отв. ред. Т.С. Вертинская. Минск: Белорусская наука, 2022. 117 с.
15. Что известно про запрет Турцией транзита санкционных товаров в Россию // Российская газета [электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2023/03/10/chto-izvestno-pro-zapret-turciej-tranzita-sankcionnyh-gruzov-v-rossiiu.html> (дата обращения 15.01.2024).
16. Началось расширение Международного транспортного коридора «Север–Юг» // Российская газета [электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2023/05/11/reg-skfo/nachalos-rasshirenie-mezhdunarodnogo-transportnogo-koridora-sever-iug.html> (дата обращения 15.01.2024).
17. Железная дорога Решт–Астара позволит увеличить объем транзитных грузоперевозок до 15 млн тонн // Azertag [электронный ресурс]. URL: https://web.archive.org/web/20231203191038/http://azertag.az/ru/xeber/zheleznyaya_doroga_resht_astara_pozvolit_uvelichit_obem_tranzitnyh_gruzoperevozok_do_15 mln_tonn-2839637 (дата обращения 15.01.2024).
18. Минтранс создает цифровую транспортную платформу для обмена данными с БРИКС и ШОС // ФТС России [электронный ресурс]. URL: <https://customs.gov.ru/press/pressao-nas/document/408095> (дата обращения 15.01.2024).
19. Распоряжение Правительства РФ от 23.05.2020 г. № 1388-р «О стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2030 года» // СПС Консультант (дата обращения 15.01.2024).

20. Российский «пояс соседства» в условиях санкционной войны: Научный доклад / Под ред. Л.Б. Вардомского (отв. ред.), И.А. Коргун, Н.В. Куликовой, А.Г. Пылина. М.: Институт экономики РАН. 2022. 118 с.

Ilya Medvedev (e-mail: ilya13092@yandex.ru)

Junior Researcher,

Center for Post-Soviet Studies, Institute of Economics (RAS),

(Moscow, Russian Federation)

CONNECTION OF BRICS AND EAEU INTEGRATION PROJECTS IN THE CONTEXT OF RUSSIAN ECONOMIC DEVELOPMENT

The ongoing transformation of the Russian economy under external sanctions pressure determines the development of integration projects in the post-Soviet space, which differ in the form and depth of economic cooperation. The expansion of BRICS, as well as the strengthening of mutual trade with Asia and the search for new trading partners, is of great relevance in the context of studying trade and economic connectivity between the BRICS members, Russia and the EAEU countries.

The article is devoted to the analysis of promising areas of cooperation between the BRICS countries and the EAEU. The purpose is to identify the most promising trading partners among the BRICS countries in the context of the expansion of the organization and the accession of five new members.

The study highlights optimal models of cooperation between the EAEU and BRICS countries in the context of reorientation of trade flows. The conclusion of the article is the need to strengthen horizontal interaction between companies of the EAEU and BRICS jurisdictions in the context of increasing the volume of parallel imports of high-tech products and developing infrastructure projects that affect the interests of Russia and partner countries.

Keywords: EAEU, BRICS, Trade and economic connectivity, parallel imports, infrastructure projects.

DOI: 10.31857/S0207367624030091

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

Содержание статьи должно соответствовать тематическим направлениям журнала, обладать научной новизной и представлять интерес для специалистов по соответствующей проблематике. Объем рукописи не должен превышать 1,5 авторского листа (60 тыс. знаков).

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

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

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

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

Рукописи подлежат рецензированию.

Плата за публикацию с аспирантов не взимается.

Рукописи следует присылать по адресу: socpol@mail.ru

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

- 1) пройти процедуру регистрации (указать Ф.И.О., e-mail и задать пароль);
- 2) в меню «Мои публикации» станет активной кнопка «Добавление Публикации», нажав на которую, Вы автоматически попадете на страницу, где будет предложено внести всю необходимую информацию о статье;
- 3) можно оставить краткий комментарий в поле «Комментарии для редактора». Статья будет отправлена в редакцию сразу же после нажатия кнопки «Сохранить и отправить».

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

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

1. На электронную pdf-версию журнала оформить подписку можно на сайте журнала <https://oie.jes.su/> или на редакционно-издательском портале Журналы РАН <https://ras.jes.su/>;
2. Через подписной каталог Почты России.

Подписано к печати xx.xx.2024 г.
Дата выхода в свет: xx.xx.2024 г.
Тираж 150 экз. Зак. 14/3а. Цена свободная
70*1001/16. Уч.-изд. л. 17.5

Учредители: Российская академия наук,
Международная ассоциация академий наук
Адрес редакции: 117218, г. Москва, Нахимовский проспект, д. 32, офис 1027.
Тел. (499)-128-79-16
E-mail: socpol@mail.ru

Издатель: Российская академия наук
20 экз. распространяется бесплатно
Исполнитель: ФГБУ «Издательство «Наука»: 121099,
г. Москва, Шубинский пер., д. 6, стр. 1.
Отпечатано в ФГБУ «Издательство «Наука»: 121099,
г. Москва, Шубинский пер., д. 6, стр. 1.

Индекс 39376

ISSN 0207-3676