

ISSN 2073-6304

ВЕСТНИК РГГУ

Серия
«Экономика.
Управление. Право»

Научный журнал

RSUH/RGGU BULLETIN

“Economics.
Management. Law”
Series

Academic Journal

Основан в 1996 г.

Founded in 1996

3
2021

RSUH/RGGU BULLETIN. “Economics. Management. Law” Series

Academic Journal

There are 4 issues of the printed version of the journal a year.

Founder and Publisher

Russian State University for the Humanities (RSUH)

RSUH/RGGU BULLETIN. “Economics. Management. Law” Series is included: in the Russian Science Citation Index; in the List of leading scientific journals and other editions for publishing PhD research findings.

Peer-reviewed publications fall within the following research area:

08.00.00 Economics:

08.00.01 Economic theory

08.00.05 Economics and management of national economy

08.00.10 Finance, money circulation and credit

08.00.14 World economics

12.00.00 Jurisprudence:

12.00.03 Civil law, Business law, Family law

12.00.04 Financial law, Tax law, Budget law, International private law

12.00.10 International law, European law

Objectives and scope

The purpose of the journal is the dissemination and popularization of modern economic and legal knowledge, the publication of the results of relevant scientific research in the field of management, economics and law.

The main task of the journal is to become an effective means of communication between university and academic science, education and the professional community on a wide range of the most important socio-economic and legal problems of the development of regions, the country and the world.

The journal is registered by Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology and Mass Media. Certificate on registration: PI No. FS77-61880 of 25.05.2015.

Changes were made to the record of media registration in connection with the name change, renaming of the founder, clarification of the subject – reg. No. FS77-73407 of 03.08.2018

Editorial staff office: bld. 6, Miusskaya Square, Moscow, Russia, 125047

tel: +7 (499) 973-40-96

e-mail: ynic2010@mail.ru

ВЕСТНИК РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право»

Научный журнал

Выходит 4 номера печатной версии журнала в год.

Учредитель и издатель

Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ)

ВЕСТНИК РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право» включен: в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ); в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук по следующим научным специальностям и соответствующим им отраслям науки:

08.00.00 Экономика:

08.00.01 Экономическая теория

08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством

08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит

08.00.14 Мировая экономика

12.00.00 Юриспруденция:

12.00.03 Гражданское право, Предпринимательское право, Семейное право

12.00.04 Финансовое право, Налоговое право, Бюджетное право,
Международное частное право

12.00.10 Международное право, Европейское право

Цели и область

Цель журнала – распространение и популяризация современных экономических и юридических знаний, публикация результатов актуальных научных исследований в области управления, экономики и права.

Главная задача журнала – стать эффективным средством коммуникации между университетской и академической наукой, образованием и профессиональным сообществом по широкому кругу важнейших социально-экономических и правовых проблем развития регионов, страны и мира.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций, свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-61880 от 25.05.2015 г. В запись о регистрации СМИ внесены изменения в связи с изменением названия, переименованием учредителя, уточнением тематики – регистрационный номер ПИ № ФС77-73407 от 03.08.2018 г.

Адрес редакции: 125047, Россия, Москва, Миусская пл., 6

Тел: +7 (499) 973-40-96

электронный адрес: unic2010@mail.ru

Founder and Publisher

Russian State University for the Humanities (RSUH)

Editor-in-chief

N.I. Arkhipova, Dr. of Sci. (Economics), professor, Russian State University for the Humanities (RSUH), Moscow, Russian Federation

Editorial Board

N.I. Ovchinnikova, Dr. of Sci. (Economics), professor, Russian State University for the Humanities (RSUH), Moscow, Russian Federation (*deputy editor-in-chief*)

V.A. Umnov, Dr. of Sci. (Economics), professor, Russian State University for the Humanities (RSUH), Moscow, Russian Federation (*deputy editor-in-chief*)

S.V. Timofeev, Dr. of Sci. (Law), professor, Russian State University for the Humanities (RSUH), Moscow, Russian Federation (*deputy editor-in-chief*)

Joachim Foltys, Dr. of Sci. (Economics), professor, Opole University of Technology, Opole, Poland

Veliko I. Zhekov, Dr. of Sci. (Economics), professor, Institute of Stimulation of Economics, Varna, Bulgaria

L.I. Glukhareva, Dr. of Sci. (Law), professor, Russian State University for the Humanities (RSUH), Moscow, Russian Federation

M.N. Ilyushina, Dr. of Sci. (Law), professor, Russian State University of Jurisprudence, Moscow, Russian Federation

O.A. Rouzakova, Dr. of Sci. (Law), professor, Committee apparatus of State Duma of the Russian Federation for state building and legislature, Moscow, Russian Federation

I.I. Rodionov, Dr. of Sci. (Economics), professor, National Research University "Higher School of Economics", Moscow, Russian Federation

K.V. Ekimova, Dr. of Sci. (Economics), professor, State University of Management, Moscow, Russian Federation

T.M. Alieva, Cand. of Sci. (Economics), associate professor, Russian State University for the Humanities (RSUH), Moscow, Russian Federation (*executive secretary of the series*)

Executive editors

E.V. Zenkina, Dr. of Sci. (Economics), associate professor, RSUH

T.M. Alieva, Cand. of Sci. (Economics), associate professor, RSUH

Учредитель и издатель

Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ)

Главный редактор

Н.И. Архитова, доктор экономических наук, профессор, Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ), Москва, Российская Федерация

Редакционная коллегия

Н.В. Овчинникова, доктор экономических наук, профессор, Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ), Москва, Российская Федерация
(*заместитель главного редактора*)

В.А. Умнов, доктор экономических наук, профессор, Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ), Москва, Российская Федерация
(*заместитель главного редактора*)

С.В. Тимофеев, доктор юридических наук, профессор, Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ), Москва, Российская Федерация
(*заместитель главного редактора*)

Фолтыс Иоахим Петр, доктор экономических наук, профессор, Опольский политехнический институт, Ополе, Польша

Жеков Велико Иванов, доктор экономических наук, профессор, Институт стимулирования экономики, Варна, Болгария

Л.И. Глухарева, доктор юридических наук, профессор, Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ), Москва, Российская Федерация

М.Н. Илюшина, доктор юридических наук, профессор, Российский государственный университет юстиции, Москва, Российская Федерация

О.А. Рузакова, доктор юридических наук, профессор, Комитет Государственной Думы РФ по государственному строительству и законодательству, Москва, Российская Федерация

И.И. Родионов, доктор экономических наук, профессор, НИУ «Высшая школа экономики», Москва, Российская Федерация

К.В. Екимова, доктор экономических наук, профессор, Государственный университет управления, Москва, Российская Федерация

Т.М. Алиева, кандидат экономических наук, доцент, Москва, Российская Федерация
(*ответственный секретарь серии*)

Ответственные за выпуск

Е.В. Зенкина, доктор экономических наук, доцент, РГГУ

Т.М. Алиева, кандидат экономических наук, доцент, РГГУ

CONTENTS

Management

- Elena V. Kunina*
The impact of digital technologies on the organizational
development of the enterprise 8
- Oksana M. Makhalina, Viktor N. Makhalin*
Poverty is not a vice, but how to overcome it in Russia? 21

Economy

- Oleg S. Sukharev, Ekaterina N. Voronchikhina*
Investments in technological layout. Stimulation tools 35
- Anastasiya A. Sotnikova*
Methodological aspects of determining
the innovation potential of the region 64
- Vyacheslav V. Burlakov, Evgenii V. Golovin,
Olesya A. Dzyurdzya*
Diversification of the Russian economy. The need to accelerate,
foreign experience and the possibility of using it 72
- Olga V. Krasnyanskaya*
Substantiation of the concept of reforming the system
of organization of scientific and technological development in industry 91
- Gul'nar O. Khalova, Phuong Anh Nguyen*
Energy cooperation between oil and gas companies
of the Russian Federation and Vietnam. Prospects and challenges 110

Law

- Boris A. Antonov*
On the peculiarities of Afghanistan's legal system
during the rule of the Taliban 120
- Ekaterina A. Red'kina, Mar'yana V. Arkhipova*
Cognitive issues of the domestic violence bill 135

СОДЕРЖАНИЕ

Управление

- Елена В. Кунина*
Влияние цифровых технологий
на организационное развитие предприятия 8
- Оксана М. Махалина, Виктор Н. Махалин*
Бедность не порок, но как ее победить в России? 21

Экономика

- Олег С. Сухарев, Екатерина Н. Ворончихина*
Инвестиции в технологические уклады:
инструменты стимулирования 35
- Анастасия А. Сотникова*
Методологические аспекты определения
инновационного потенциала региона 64
- Вячеслав В. Бурлаков, Евгений В. Головин,
Олеся А. Дзюрдзя*
Диверсификации российской экономики: необходимость ускорения,
зарубежный опыт и возможность его использования 72
- Ольга В. Краснянская*
Обоснование концепции реформирования системы организации
научно-технологического развития в промышленности 91
- Гюльнар О. Халова, Нгуен Ань Фьонг*
Энергетическое сотрудничество нефтегазовых компаний
РФ и Вьетнама. Перспективы и вызовы 110

Право

- Борис А. Антонов*
Об особенностях правовой системы Афганистана
в период правления движения «Талибан» 120
- Екатерина А. Редькина, Марьяна В. Архипова*
Когнитивные проблемы законопроекта о семейно-бытовом насилии 135

Влияние цифровых технологий на организационное развитие предприятия

Елена В. Кунина

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
Санкт-Петербург, Россия, kuniinaelena@mail.ru*

Аннотация. В статье рассмотрено влияние цифровых технологий на организационное развитие предприятия. Приведена актуальность и необходимость исследования данной тематики в настоящее время. На разных этапах своего развития предприятие сталкивается с определенными трудностями, которые мешают дальнейшему росту и дальнейшему переходу с одной стадии жизненного цикла организации на другую. В отраслях промышленности на предприятиях происходит реинжиниринг бизнес-процессов и даже целых бизнес-моделей для преобразования больших данных и их применения для достижения конкурентного преимущества. Тенденция к цифровой трансформации связанных систем ценностей с помощью информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) можно рассматривать как возможность к организационному развитию предприятия. Предприятия применяют цифровые технологии, такие как IoT-платформы, передовые человеко-машинные интерфейсы, аутентификация и инструменты обнаружения мошенничества, 3D-печать, интеллектуальные датчики, аналитика больших данных и многое другое. Цифровые технологии могут быть выгодными для предприятия за счет экономии затрат, расширения возможностей подключения, большей гибкости и адаптивности к цифровой среде, которая становится все более сложной и конкурентоспособной. В научной литературе существует множество исследований, посвященных изучению организационного развития предприятия. Практически каждая из концепций рассматривает организационное развитие с точки зрения выделения стадий жизненного цикла организаций. Каждое функционирующее предприятие в тот или иной момент своего развития находится на той или иной стадии жизненного цикла организации (ЖЦО). В статье рассмотрены основные стадии роста ЖЦО по модели И. Адезиса и по модели Л. Грейнера и соотнесены стадии ЖЦО по двум концепциям, выявлены возможные проблемы, возникающие на отдельных этапах развития, а также определены потенциальные проблемы

© Кунина Е.В., 2021

и их возможные решения с помощью внедрения и использования на данных стадиях цифровых технологий. Следует отметить, что внедрение цифровых технологий подразумевает глубокие изменения в способах работы взаимодействия внешней и внутренней среды предприятия на всех этапах ЖЦО. Внедрение цифровых технологий может привести к появлению новых бизнес-моделей взаимоотношений между компанией и ее клиентами: клиенты имеют прямой доступ к общению с компанией, что облегчает обмен данными между ними, но в то же время это вынуждает предприятие обращать внимание на свою цифровую репутацию и инвестировать в нее. Выявлено, что внедрение цифровых технологий по мере организационного развития предприятия требует привития цифровой культуры, которая поддерживает это изменение: то есть организационной культуры, пригодной для цифровой трансформации предприятия. Стоит отметить, что для применения цифровых технологий и получения от них выгоды крайне важно, чтобы новые инструменты были понятны, приняты и адаптированы сотрудниками к их повседневной работе.

Ключевые слова: организационное развитие, жизненный цикл организации, организационная эффективность, цифровые технологии, организационная культура, цифровая культура

Для цитирования: Кунина Е.В. Влияние цифровых технологий на организационное развитие предприятия // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2021. № 3. С. 8–20. DOI: 10.28995/2073-6304-2021-3-8-20

The impact of digital technologies on the organizational development of the enterprise

Elena V. Kunina

*Saint Petersburg State University of Economics,
Saint Petersburg, Russia, kuninaelenav@mail.ru*

Abstract. This article considers the impact of digital technologies on the organizational development of an enterprise. It shows the relevance and necessity of studying the topic at the present time. At different stages of its development, the company faces certain difficulties that prevent further growth and further transition from one stage of the organization's life cycle to another. In industries, businesses are reengineering business processes and even entire business models to transform big data and apply them to achieve competitive advantage. The trend towards digital transformation of related value systems using information and communication technologies (ICT) can be considered as an opportunity for organizational development of the enterprise. Businesses use digital technologies such as IoT platforms, advanced human-machine

interfaces, the authentication and fraud detection tools, 3D printing, smart sensors, big data Analytics, and more. Digital technologies can be profitable for an enterprise by saving costs, expanding connectivity, and being more flexible and adaptable to a digital environment that is becoming more complex and competitive. In the scientific literature, there are many studies devoted to the study of organizational development of the enterprise. Almost every concept considers organizational development from the point of view of distinguishing stages of the life cycle of organizations. Each functioning enterprise at one time or another of its development is at one or another stage of the life cycle of the organization (LC). The article considers the main stages of the organizational life cycle growth up to I. Adizes model and that of L. Greiner. The life cycle stages are correlated according to two concepts and possible issues arising at separate stages of development are identified; as well as the potential complications and their possible solutions through the digital technologies implementation and use. It should be noted that the introduction of digital technologies implies deep changes in the way the interaction of the external and internal environment of the enterprise works at all stages of the life cycle of the organization. The introduction of digital technologies can lead to the emergence of new business models for relationships between the company and its customers: customers have direct access to communication with the company, which facilitates the exchange of data between them, but at the same time it forces the enterprise to pay attention to its digital reputation and invest in it. It is revealed that the introduction of digital technologies in the organizational development of the enterprise requires the inculcation of a digital culture that supports that change: namely, an organizational culture suitable for the digital transformation of the enterprise. It is worth noting that in order to apply digital technologies and benefit from them, it is extremely important that new tools are understood, accepted and adapted by employees to their daily work.

Keywords: organizational development, organization life cycle, organizational effectiveness, digital technologies, organizational culture, digital culture

For citation: Kunina, E.V. (2021), “The impact of digital technologies on the organizational development of the enterprise”, *RSUH/RGGU Bulletin “Economics. Management. Law” Series*, no. 3, pp. 8–20, DOI: 10.28995/2073-6304-2021-3-8-20

Введение

В настоящее время с внедрением цифровых технологий во все сферы жизнедеятельности становится актуальной проблема организационного развития предприятия. Научно-технический прогресс, иными словами научно-техническая революция, которая изложена

в концепции «Индустрия 4.0.», прочно закрепилась не только в каждом доме и затронула каждую семью в качестве «Интернета вещей» (IoT), но и оказала воздействие на деятельность предприятий на основе «Промышленного интернета вещей» (IIoT). Кроме того, эффективное применение цифровых технологий «...требует отклонения от традиционных принципов, процессов и практик, используемых для управления и организации производственного процесса» [Карлик, Платонов, Кречко 2019, с. 12]. На разных этапах своего развития предприятие сталкивается с определенными трудностями, которые мешают дальнейшему росту и дальнейшему переходу с одной стадии жизненного цикла организации на другую.

В настоящее время на предприятиях в отраслях промышленности происходит реинжиниринг бизнес-процессов и даже целых бизнес-моделей для преобразования больших данных и их применения для достижения конкурентного преимущества. Тенденция к цифровой трансформации связанных систем ценностей с помощью информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) можно рассматривать как возможность к организационному развитию предприятия. Предприятия применяют цифровые технологии, такие как IoT-платформы, передовые человеко-машинные интерфейсы, аутентификация и инструменты обнаружения мошенничества, 3D-печать, интеллектуальные датчики, аналитика больших данных и многое другое.

Исследование влияния цифровых технологий на организационное развитие предприятия обусловлено необходимостью внедрения цифровых технологий для решения проблем организационного развития и организационной эффективности. Объектом исследования являются предприятия России, в свою очередь предметом исследования является влияние на организационное развитие данных предприятий цифровых технологий. Целью исследования, представленного в данной статье, является поиск решений эффективного внедрения цифровых технологий на каждом этапе жизненного цикла организации (далее – ЖЦО) для дальнейшего организационного развития предприятия.

Методика исследования. Методика исследования опирается на комплексный подход к исследованию проблем организационного развития предприятия. При решении конкретных задач методика исследования включала в себя методы исследования: методы анализа и синтеза, графический метод, сравнительный метод.

Методика позволяет решить следующие задачи исследования:

- обобщить научные концепции организационного развития предприятий и определить основные проблемы на каждом этапе ЖЦО;

- проанализировать наиболее актуальные проблемы организационного развития на каждом этапе ЖЦО;
- определить влияние цифровых технологий на организационное развитие предприятия на каждом этапе ЖЦО;
- предложить возможные варианты выхода из данных проблем.

Результаты исследования. Хотя фирмы продолжают использовать цифровые технологии для улучшения процесса эффективности и развития предприятия, эти технологии все чаще признаются важным фактором в качестве инструмента для инновационной деятельности и увеличения дохода за счет формирования новых услуг и новых способов предоставления данных услуг.

В то время как первое поколение цифровых технологий позволило предприятиям оптимизировать свою внутреннюю деятельность, в последнее время цифровые технологии эволюционировали, расширяясь за пределами внутренних измерений, входя в области поддержания предложения продуктов и услуг. В настоящий момент цифровые технологии играют ведущую роль в радикальной перестройке экономики многих отраслей промышленности для достижения конкурентного преимущества и повышения производительности предприятия.

Связь между применением цифровых технологий и эффективностью работы предприятия прослеживается десятилетиями. Однако на сегодняшний день ведутся споры исследователей в данной области о положительном влиянии цифровых технологий на организационную эффективность. Цифровые технологии могут быть выгодными для предприятия за счет экономии затрат, расширения возможностей подключения, большей гибкости и адаптивности к цифровой среде, которая становится все более сложной и конкурентоспособной. Например, цифровые технологии позволяют вне времени и пространства оказывать услуги по продаже товара или услуги, что позволяет сотрудникам предприятия работать удаленно в любой географической точке мира, будучи подключенным к интернету с имеющимся необходимым для этого программным обеспечением (далее – ПО).

Цифровые технологии могут оказывать влияние на повышение качества принимаемых решений, а именно на повышение квалификации сотрудников, расширение их прав и возможностей, повышение организационной эффективности, улучшение качества и обслуживание клиентов, а также создание новых продуктов и услуг или улучшение продукта в результате реинжиниринга процессов и перепроектирования организационных структур [Yunis, El-Kassar, Tarhini 2017]. Кроме того, применение цифровых технологий может обеспечить дополнительные стратегические преимущества,

такие как формулирование эффективных стратегий, проектирование успешного маркетинга, анализ конкурентного ландшафта и разработка умных решений бизнес-планирования.

В научной литературе существует множество исследований, посвященных изучению организационного развития предприятия. Практически каждая из концепций рассматривает организационное развитие с точки зрения выделения стадий жизненного цикла организаций. Иными словами, каждое функционирующее предприятие в тот или иной момент своего развития находится на той или иной стадии ЖЦО.

Впервые понятие «жизненный цикл организации» вводит К. Боулдинг в 1950 г. и рассматривает самую простую модель ЖЦО, при которой предприятие проходит постепенно этапы: внедрения, роста, зрелости, падения и обновления [Широкова 2007, с. 58]. С тех пор научные исследователи со всех областей науки обсуждают концепции данного понятия.

Разные исследователи концепций ЖЦО выделяют различное количество стадий, например: Л. Грейнер выделяет пять фаз, И. Адизес рассматривает десять этапов развития, а у Д. Липпита и В. Шмидта их насчитывается три. Модель ЖЦО, приведенная Д. Миллером и П. Фризентом, включает пять основных стадий: рождение, рост, зрелость, возрождение и упадок. Б.З. Мильнер выделяет более развернутый вариант фаз ЖЦО: детство, отрочество, ранняя зрелость, расцвет сил, полная зрелость, старение и обновление. Кроме того, модель ЖЦО каждой концепции имеет свои отличительные признаки, однако сходство между ними присутствует, а именно: зарождение – расцвет – гибель (дальнейшее перерождение).

Наиболее распространенные концепции организационного развития предприятия – это модель по И. Адизесу и модель Л. Грейнера. Данные концепции широко распространены и применимы к западным предприятиям, однако в практическом использовании к российским предприятиям они также будут применимы. Стоит заметить, что модели ЖЦО И. Адизеса и Л. Гренера делают акцент на организационном развитии с точки зрения эволюционных и революционных этапов развития предприятия. Схематично концепция ЖЦО И. Адизеса представлена в виде кривой жизненного цикла (рис. 1).

Модель ЖЦО И. Адизеса состоит из 10 стадий (пять из них – стадии роста, одна – стадия стабильности, четыре – стадии спада). Практически на каждой стадии роста возможны варианты, при которых предприятие деградирует в развитии, не может решить существующие проблемы, и тем самым не удается перейти на следующую

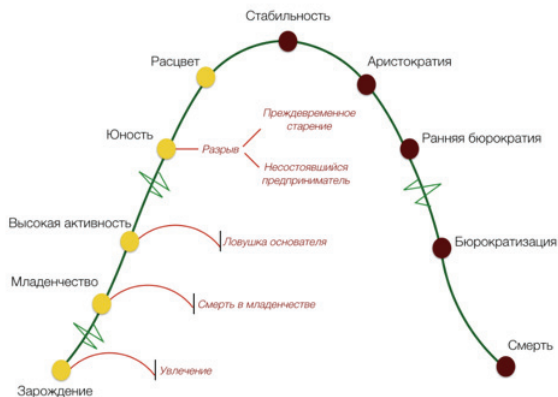


Рис. 1. Кривая жизненного цикла по модели И. Адизеса [Адизес 2014]

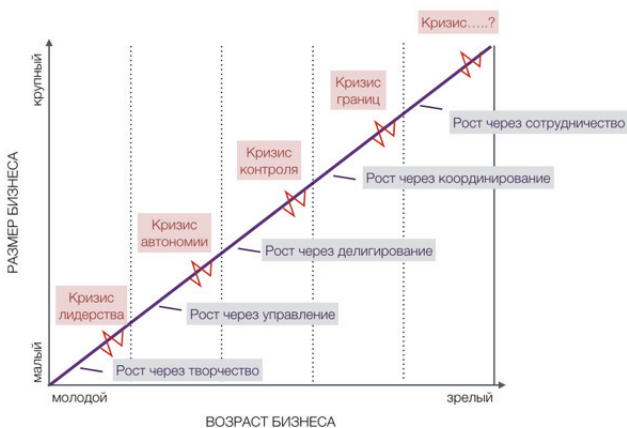


Рис. 2. Этапы роста организации по модели Л. Грейнера [Greiner 1972, с. 80]

стадию развития. Стоит отметить, что приоритетной стадией для предприятий является стадия расцвета, но из-за ограниченности ресурсов, размеров предприятия в отдельных отраслях, внешних факторов воздействия на предприятие не все предприятия могут ее достигнуть.

Стадия стабильности и стадия спада в данном исследовании рассматриваться не будут, так как на них не происходит организационного развития предприятия и внедрение цифровых технологий только усугубит ситуацию в части дополнительных расходов на реализацию цифровых технологий.

Также следует проанализировать этапы роста по модели Л. Грейнера (рис. 2), который рассматривает не только возраст как продолжительность жизнедеятельности предприятия от возникновения идеи по его созданию, а еще и размер бизнеса (предприятия) – от малого до крупного. Однако стоит учесть специфику отрасли предприятия, например, на производственном предприятии 500 сотрудников – это малый штат персонала, а в сфере услуг – достаточно большой штат.

Стоит рассмотреть основные стадии роста ЖЦО по модели И. Адезиса и по модели Л. Грейнера более подробно и соотнести стадии ЖЦО по двум моделям, возможные проблемы, возникающие на отдельных этапах развития, а также определить потенциальные проблемы и их возможные решения с помощью внедрения и использования на данных стадиях цифровых технологий (табл. 1).

Стоит отметить, что автором приведены возможные решения применения цифровых технологий на этапах ЖЦО. Данные предложения могут носить рекомендательный характер, так как при внедрении цифровых технологий на предприятии зачастую возникает новая проблема – это неготовность предприятия к таким изменениям.

Следует отметить, что внедрение цифровых технологий подразумевает глубокие изменения в способах работы взаимодействия внешней и внутренней среды предприятия на всех этапах ЖЦО. Внедрение цифровых технологий может привести к появлению новых бизнес-моделей взаимоотношений между компанией и ее клиентами [Scuotto et al. 2017]: клиенты имеют прямой доступ к общению с компанией, что облегчает обмен данными между ними, но в то же время это вынуждает предприятие обращать внимание на свою цифровую репутацию и инвестировать в нее.

Эти изменения могут создать напряжение между старыми ценностями, системами или процедурами и новыми, которые могут быть препятствием для внедрения и использования новых технологий [Del Giudice et al. 2019]. В рамках этой структуры новая технология может быть применима, однако сначала она должна быть

Таблица 1

Описание стадий роста ЖЦО и их возможные проблемы по модели И. Адезиса и по Л. Грейнеру (составлено автором)

Фаза	Краткое описание стадии	Потенциальные проблемы на данной стадии ЖЦО	Внедрение и использование цифровых технологий (далее – ЦТ) как возможное решение потенциальных проблем
Зарождение (выживание) / Рост через творчество	Физически предприятие существует в виде идеи ее основателя (новатора). Происходит определение ниши выпускаемой продукции и определение рынка	Отсутствие четкого видения и управления будущим предприятием – разногласие между коммерческой целью – получения максимальной прибыли и социальной цели – помощи людям и удовлетворения их потребностей)	Подготовка для работы: покупка ПК и ПО для работы, заключение договора на получение услуги высокоскоростного доступа к сети Интернет для полноценного функционирования предприятия; покупка начального пакета антивирусных программ
Младенчество / Рост через управление	Предприятие официально зарегистрировано и поставлено на налоговый учет, появляются структура предприятия. Функционирует на полные производственные мощности и ресурсы в режиме «нон-стоп 24/7»	Низкая производительность из-за частых ошибок сотрудников и количественного брака; возможная утечка информации на предприятии; высокая нагрузка на персонал	Покупка программных средств, представляющих несанкционированному доступу вредоносных программ и нацеленных на защиту данных для предотвращения утечки информации данных предприятия
Стадия высокой активности	Предприятие набирает обороты и начинает быть популярным у потребителей из-за этого	Концентрация всех бизнес-процессов на одном руководителе-основателе предприятия;	Покупка востребованного ПО (по целевому признаку) системы электронного документооборота; электронные

<p>(«давай-давай») / Рост через делегирование</p>	<p>наблюдается рост продукции. Однако бизнес-процессы не налажены, и отсутствует контроль учета «расходы-доходы» и финансовых результатов</p>	<p>однако зачастую у основателя не хватает компетентных управленческих навыков и умения эффективно делегировать полномочия</p>	<p>справочно-правовые системы ПО для осуществления финансовых расчетов в электронном виде; а также принятие решений по вопросам организационных, управленческих и экономических задач. Внедрение специализированного ПО управления закупками, продаж товаров, предоставления доступа к базам данных через глобальные информационные сети (инструменты: ERP-, CRM-, SCM-систем) для контроля учета бизнес-процессов</p>
<p>Стадия юности / Рост через координацию</p>	<p>Происходит переориентация от предпринимательского дела к профессиональному управлению предприятием (основатель передает функции управления компетентному в области управления) для максимизации прибыли. Выход предприятия на новые рынки продаж и расширение предприятия – смена штата сотрудников</p>	<p>Отсутствие доверия у сотрудников к новому руководству и новым сотрудникам; из-за расширения предприятия и выхода на новые рынки снижение общей инновационности; возможная утеря данных при увольнении сотрудников</p>	<p>Использование сетевых технологий во взаимодействии с поставщиками и потребителями продукции с помощью электронной торговли как новый эффективный способ торговли на новых рынках. Внедрение ИТ-сервисов, реализованных на облачной платформе для расширения деятельности предприятия Ужесточение политики безопасности предприятия и внедрение электронных подписей и шифрования</p>
<p>Стадия расцвета бизнеса / Рост через сотрудничество</p>	<p>Оптимизированы все бизнес-процессы предприятия; Внутри предприятия организована система собственного обучения и развития сотрудников</p>	<p>Отсутствие желания развиваться и рисковать положением компании; Нехватка персонала с необходимыми компетенциями и навыками</p>	<p>Внедрение искусственного интеллекта и больших данных. Обеспеченность организаций специалистами в области ИКТ; разработчик и аналитик ПО, специалист по базам данных и сетям, специалист-техник по эксплуатации ИКТ и по поддержке пользователей ИКТ.</p>

адаптирована для лучшего внедрения и создания ценности для предприятия [Rajahonka, Villman 2019]. Этот процесс формирования ценности с помощью цифровых инструментов также может создать напряженность для сотрудников.

Следовательно, внедрение цифровых технологий по мере организационного развития предприятия требует привития цифровой культуры, которая поддерживает это изменение: т. е. организационной культуры, пригодной для цифровой трансформации предприятия. В то время как необходимость адаптации к цифровой среде неизбежна, нет никакой уверенности в том, что такой сдвиг создаст ценность для организационного развития. Понятие организационной культуры широко используется в исследованиях информационных систем в качестве средства содействия принятию и использованию новой информационной системы. При этом важно учитывать цифровую организационную культуру как предшественника организационной эффективности за счет использования цифровых технологий.

Для применения цифровых технологий и получения от них выгоды крайне важно, чтобы новые инструменты были понятны, приняты и адаптированы сотрудниками к их повседневной работе. Если новая технология не является принятой персоналом, ее успех невозможен, и предприятие потратит денежные средства на ее реализацию впустую.

Выводы. Итак, можно сделать вывод, что на организационное развитие и организационную эффективность цифровые технологии имеют чаще всего положительное влияние. На каждом этапе ЖЦО возможно применение цифровых технологий, которые способствуют решению проблем, возникающих по мере роста и развития предприятия. Однако не стоит забывать, что любые изменения должны быть приняты, поняты и применимы сотрудниками предприятия, т. е. для внедрения цифровых технологий необходимо формирование цифровой организационной культуры на предприятии. Будущие исследования могут быть направлены на сбор данных исследований для формирования механизмов, с помощью которых предприятия могут воспользоваться преимуществами цифровых технологий для роста и развития предприятия. Инвестируя в цифровые технологии, руководители могут традиционные бизнес-модели превратить в электронные бизнес-модели и повысить уровень конкурентоспособности предприятия. Поэтому необходимо лучше понимать последствия разработки цифровых инициатив для эффективности работы.

Литература

- Адизес 2014 – *Адизес И.К.* Управление жизненным циклом корпораций / Пер. с англ. В. Кузина. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 512 с.
- Карлик, Платонов, Кречко 2019 – *Карлик А.Е., Платонов В.В., Кречко С.А.* Организационное обеспечение цифровой трансформации кооперационных сетей и внедрения киберсоциальных систем // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2019. Т. 12. № 5. С. 9–22.
- Широкова 2007 – *Широкова Г.В.* Жизненный цикл организации: Концепции и российской практика. СПб.: Издат. дом СПбГУ, 2007. 480 с.
- Del Giudice et al. 2019 – *Del Giudice M., Scuotto V., Garcia-Perez A., Petruzzelli A.M.* Shifting wealth II in Chinese economy. The effect of the horizontal technology spillover for SMEs for international growth // Technol. Forecast. Soc. Change. 2019. № 145. P. 307–316.
- Greiner 1972 – *Greiner L.* Evolution and Revolution as Organizations Grow // Harvard Business Review. 1972. July-August. P. 37–46.
- Rajahonka, Villman 2019 – *Rajahonka M., Villman K.* Women managers and entrepreneurs and digitalization: on the verge of a new era or a nervous breakdown? // Technol. Innovate. Manage. Review. 2019. № 9 (6). P. 14–24.
- Scuotto et al. 2017 – *Scuotto V., Caputo F., Villasalero M., Del Giudice M.* A multiple buyer–supplier relationship in the context of SMEs’ digital supply chain management // Production Planning and Control. 2017. № 28 (16). P. 1378–1388.
- Yunis, El-Kassar, Tarhini 2017 – *Yunis M., El-Kassar A., Tarhini A.* Impact of ICT-based innovations on organizational performance: the role of corporate entrepreneurship // Journal of Enterprise Information Management. 2017. № 30 (1). P. 122–141.

References

- Adizes, I. (2014), *Upravlenie zhiznennym tsiklom korporatsii* [Managing the life cycle of corporations], transl. from English by V. Kuzin, Mann, Ivanov i Ferber, Moscow, Russia.
- Del Giudice, M., Scuotto, V., Garcia-Perez, A. and Petruzzelli, A.M. (2019), “Shifting wealth II in Chinese economy. The effect of the horizontal technology spillover for SMEs for international growth”, *Technological Forecasting and Social Change*, vol. 145, pp. 307–316.
- Greiner, L. (1972), “Evolution and Revolution as Organizations Grow”, *Harvard Business Review* (July-August), pp. 37–46.
- Karlik, A.E., Platonov, V.V. and Krechko, S.A. (2019), “Organizational support for digital transformation of cooperative networks and the introduction of cyber-social systems”, *St. Petersburg State Polytechnical University Journal, Economics*, vol. 12, no. 5. pp. 9–22.

- Rajahonka, M. and Vilman, K. (2019), "Women managers and entrepreneurs and digitalization: on the verge of a new era or a nervous breakdown?", *Technology Innovation Management Review*, no. 9 (6), pp. 14–24.
- Scuotto, V., Caputo, F., Villasalero M. and Del Giudice, M. (2017), "A multiple buyer-supplier relationship in the context, of SMEs' digital supply chain management", *Production Planning and Control*, no. 28 (16), pp. 1378–1388.
- Shirokova, G.V. (2007), *Zhiznennyi tsikl organizatsii: Kontseptsii i rossiyskaya praktika* [The life cycle of an organization. Concepts and Russian practice], Saint Petersburg State University, Saint Petersburg, Russia.
- Yunis, M., El-Kassar, A. and Tarhini, A. (2017), "Impact of ICT-based innovations on organizational performance. The role of corporate entrepreneurship", *Journal of Enterprise Information Management*, no. 30 (1), pp. 122–141.

Информация об авторе

Елена В. Кунина, аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия; 191023, Россия, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21; kuninaelenav@mail.ru

Information about the author

Elena V. Kunina, postgraduate student, Saint Petersburg State University of Economics, Saint Petersburg, Russia; bld. 21, Sadovaya Street, Saint Petersburg, Russia, 191023; kuninaelenav@mail.ru

Бедность не порок, но как ее победить в России?

Оксана М. Махалина

*Государственный университет управления,
Москва, Россия, toxanam@mail.ru*

Виктор Н. Махалин

*Государственный университет управления,
Москва, Россия, mahalinviktor@mail.ru*

Аннотация. Проблема бедности населения – одна из самых актуальных на сегодняшний день, как в России, так и во всем мире. В статье рассмотрена статистика бедности по зарубежным странам, в том числе и по России. В этом рейтинге Россия занимает 64-е место. Количество граждан, попадающих под категорию бедных, в 2020 г. возросло до 19,9 млн человек, что в относительных показателях составляет 13,5% населения страны.

Раскрываются причины бедности, сформулированы последовательность, формы и методы преодоления бедности в России на основе зарубежного опыта борьбы с бедностью. Падение доходов населения России, по данным Росстата, во 2-м квартале 2020 г. в годовом выражении составляло 8%. ВВП снизился на 8%, в то время как ВВП Канады – 13,5%, Германии – 11,7%, а США – 9,5%. Это связано с тем, что с началом пандемии многие развитые страны осуществили широкомасштабную материальную поддержку населения.

В статье проанализированы конкретные разнообразные способы и методы борьбы с бедностью в США, Великобритании, Испании, Индии, Финляндии и других странах. Представлены также результаты эксперимента с применением метода использования безусловного дохода, поддержки населения Нидерландов, Канады, Монголии, Ирана, Кении, Германии. Представлен опыт поддержки населения в России. Основным направлением этой деятельности была поддержка семей с детьми. Результаты показывают, что такой вариант поддержки нельзя назвать широкомасштабным и эффективным, поскольку по итогу реальные доходы граждан, в отличие от других стран, как ни странно, снизились. Бедность и безработица в условиях действующей пандемии, продолжают увеличиваться. В связи с этим в заключении сформулированы предложения, как преодолеть бедность и безработицу в нашей стране.

Ключевые слова: проблема бедности, поддержка населения, социальная дифференциация, реальные доходы населения, безусловный доход, прогрессивное налогообложение

Для цитирования: Махалина О.М., Махалин В.Н. Бедность не порок, но как ее победить в России? // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2021. № 3. С. 21–34. DOI: 10.28995/2073-6304-2021-3-21-34

Poverty is not a vice, but how to overcome it in Russia?

Oksana M. Makhalina

*Moscow State University of Management, Moscow, Russia,
moxanam@mail.ru*

Viktor N. Makhalin

*Moscow State University of Management, Moscow, Russia,
mahalinviktor@mail.ru*

Abstract. An issue of the population poverty is one of the most urgent today, both in Russia and around the world. The article considers the statistics of poverty in foreign countries as well as in Russia. In that rating, Russia ranks the 64th. The number of citizens falling under the category of poor in 2020 increased to 19.9 million people, which in relative terms is 13.5% of the country's population.

The causes of poverty are revealed, the sequence, forms and methods of overcoming poverty in Russia are formulated on the basis of foreign experience in combating poverty. The decline in the income of the Russian population according to Rosstat in the 2nd quarter of 2020 in annual terms was 8%. GDP declined by 8%, while Canada's GDP – 13.5%, Germany – 11.7%, and the United States – 9.5%. It is because since the beginning of the pandemic, many developed countries have implemented large-scale material support for the population.

The article analyzes a variety of specific ways and methods of combating poverty in the United States, Great Britain, Spain, India, Finland and other countries. Also it presents results of the experiment with application of the method of using unconditional income, support of the population of the Netherlands, Canada, Mongolia, Iran, Kenya, and Germany.

The article presents the experience of supporting the population in Russia, where that activity was focused on supporting the families with children. The results prove that such a support option cannot be called large-scale and effective, since, as summing, the real incomes of citizens, unlike in other countries,

oddly enough, decreased. Poverty and unemployment continue to grow in the context of the current pandemic. Therefore the conclusion contains proposals on how to overcome the poverty and unemployment in our country.

Keywords: poverty issue, population support, social differentiation, real incomes of the population, unconditional income, progressive taxation

For citation: Makhalina, O.M. and Makhalin, V.N. (2021), "Poverty is not a vice, but how to overcome it in Russia?", *RSUH/RGGU Bulletin "Economics. Management. Law" Series*, no. 3, pp. 21–34, DOI: 10.28995/2073-6304-2021-3-21-34

Показателем бедности, распространенным в мире, является доля валового внутреннего продукта, приходящаяся на одного человека. В силу того, что каждая страна по-разному определяет и устанавливает для себя уровень бедности населения, в качестве обобщающего принят этот показатель, который используется различными мировыми организациями, в частности МВФ, для составления рейтинга бедности стран мира.

В опубликованном рейтинге на 2020 г. 64-е место, занимаемое нашей страной, выглядит внешне достойно, если не рассматривать и сравнивать страны, которым мы уступаем: Аргентина, Коста-Рика и Румыния¹. Слабым утешением, если это можно так назвать, служит тот факт, что у бывших советских республик показатели еще хуже: Казахстан – 85-е место, Армения – 114-е, Украина – 131-е.

В России, кроме указанного выше показателя бедности, используется и другой официальный показатель, такой как количество граждан с доходами ниже официально установленного прожиточного минимума. По данным Росстата, в первом полугодии 2020 г. размер прожиточного минимума для трудоспособного населения в Российской Федерации составил 12 тыс. 392 руб., для пенсионеров – 9 тыс. 422 руб. и 11 тыс. 423 руб. – для детей, т. е. количество обедневших россиян увеличилось на 1,3 млн человек по отношению к аналогичному периоду 2019 г. и возросло до 19,9 млн человек, что в относительных показателях составляет 13,5% населения страны².

В начальный период пандемии, на фоне введения жестких карантинных ограничений, произошло ощутимое снижение деловой

¹ Официальный сайт МВФ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.imf.org/external/russian/index.htm> (дата обращения 21 декабря 2020).

² Официальный сайт ТАСС [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/ekonomika/9498117> (дата обращения 20 декабря 2020).

активности в экономике и, как следствие, уменьшение реально располагаемых денежных доходов, что в значительной мере привело к увеличению доли малоимущего населения.

В общем объеме доходов, полученных гражданами, Росстатом были учтены меры социальной поддержки населения Правительством РФ в размере 359,4 млрд рублей, выделенные во II квартале 2020 г. Средства выделялись целевым образом, и большая их часть была направлена на поддержку семей с детьми. Принимаемые Правительством меры позволили существенным образом смягчить негативные экономические последствия введения различных противоэпидемийных ограничений и минимизировать темпы роста количества граждан с доходами ниже прожиточного минимума.

Анализируя более глубоко экономическое состояние россиян, профессор Александр Бузгалин заявил, что в России бедность является массовым явлением³. По его оценке, практически 20 млн человек живет в нищете (доход составляет менее официального прожиточного минимума – 12 тыс. рублей), треть населения живет очень бедно (доход меньше 25–30 тыс. рублей в месяц), половина – просто бедно (доход ниже медианной зарплаты – 35 тыс. рублей в месяц). И только 15–20% россиян приближаются к уровню жизни среднего класса Западной Европы, да и то с большой натяжкой³. Но, на другом полюсе, мы находимся в числе лидеров по количеству долларовых миллиардеров. В число обеспеченных россиян также попадают высокооплачиваемые бюрократы и силовики, численность которых у нас тоже растет, хоть и медленно. По оценкам самих россиян, уровень их жизни являет удручающую картину: у 10% граждан банально не хватает денег на еду; у 29% на еду хватает, но не хватает на приобретение вещей и одежды; у 41% доходов хватает на еду и одежду, но не позволяет выделять средства на приобретение товаров длительного пользования. О причинах бедности уже второе столетие идет жесткая полемика [Клисторин 2019]. И это касается не только России, но и любой общественной системы с капиталистической экономикой. Сформулируем кратко основные тезисы.

Во-первых, рыночная экономика объективно сопровождается значительным социальным неравенством, имеющим тенденцию к усилению.

Во-вторых, это сложившееся неравенство усиливается, когда в социуме возникает и стабильно воспроизводится разделение

³ Бузгалин А. Бедность в богатой стране // Московский комсомолец. 2020. 28 окт. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mk.ru/economics/2020/10/27/v-rossii-bedneyut-te-komu-pretit-uryvat-kuski.html> (дата обращения 21 декабря 2020).

членов общества на тех, у кого отсутствует собственность, практически в любом объеме, отсутствуют финансовые ресурсы для обеспечения хозяйственной деятельности, и на того, у кого есть и то и другое: и собственность, и капитал.

В-третьих, в результате развития к власти приходят представители крупных корпораций и финансового капитала, что провоцирует дальнейший рост социального неравенства посредством перераспределения доходов из реальных секторов экономики в сферы финансового посредничества. В результате перераспределения доходы финансистов растут быстрее, нежели доходы представителей промышленного капитала, не говоря уже о доходах людей, занятых интеллектуальной деятельностью.

В-четвертых, технологический прогресс ведет к образованию виртуальной экономики, значительно ускоряющей дальнейшее перераспределение общественных благ от тех, кто их создает (реальный сектор), к тем, кто генерирует симулякры благ, что, в свою очередь, также приводит к нарастанию социальной дифференциации развития.

В-пятых, дальнейший рост неравенства в XXI в. провоцирует содержательное изменение понятия рабочего класса: начинается формирование протокласса – прекариата (от слова precarious – ненадежный). Это тот, у кого отсутствует постоянная занятость и социальная защита, кто трудится по срочным контрактам и является полностью зависимым от своего нанимателя.

Далее – о том, в какой последовательности, какими формами и методами бороться, чтобы преодолеть бедность. Начнем с главного. В указе Президента Российской Федерации «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» для борьбы с бедностью сформулированы следующие целевые показатели, которые призваны охарактеризовать достижение наилучших целей к 2030 г.⁴:

- снижение уровня бедности населения в два раза по сравнению с показателями 2017 г.;
- обеспечение темпа устойчивого роста доходов населения и уровня пенсионного жизненного обеспечения не ниже показателя инфляции.

Из этого следует, что проблема борьбы с бедностью не сформулирована в самостоятельный национальный проект, не определены

⁴ Указ Президента Российской Федерации «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» // Официальный сайт Президента России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/63728> (дата обращения 21 декабря 2020).

обусловленные конечные целевые показатели, ответственные за их состояние и сроки исполнения.

О чем говорит такой показатель, как снижение уровня бедности в два раза по сравнению с 2017 г.? Если в 2020 г. показателем бедности считается 12 тыс. 392 рубля (такой доход получают 1,9 млн человек), то, согласно указу Президента, в 2030 г. получать 24 тыс. 784 рубля будут те же 1,9 млн человек. Надо снижать число бедных (получающих доход ниже прожиточного минимума) и одновременно повышать этот доход.

В России принято обозначать два показателя, характеризующие бедность населения: показатель бедности – это доход ниже минимального прожиточного уровня; число бедных, получающих доход ниже минимального прожиточного уровня. Всемирный банк называет крайней бедностью жизнь на 1,9 доллара в день и ставит задачу победить нищету к 2030 г. По оценкам экспертов, Китай может решить эту проблему уже в 2021 г. В России эксперты предлагают установить минимальный гарантированный доход 28,5 тыс. рублей в месяц для всех граждан, причем независимо от рода деятельности и социально-экономического положения. Подобные подходы и модели реализуются в различных странах и рассматриваются как метод борьбы с бедностью населения.

Снижение бедности в два раза должно стать ключевой национальной задачей номер один. Зачастую люди задаются таким вопросом: почему отсутствует национальный проект по реализации и достижению этой цели? Но по этой цели нет и не может быть национального проекта – все должно работать на это⁵.

За время пандемии население России задолжало поставщикам за электроэнергию 200 млрд рублей, за жилищно-коммунальные услуги – около 1,5 трлн рублей. Альтернативой может быть погашение задолженности из государственных резервных средств⁶. По мнению различных экспертов, эта мера может быть реализована для государства безболезненно, что по-крупному позволит решить сразу две проблемы: избавить граждан от накопленных долгов и целевым образом профинансировать экономику.

В одном только ФНБ около 14 трлн рублей.

⁵ *Гильманова Е.* Татьяна Голикова назвала основную национальную цель // Комсомольская правда. 2020. 28 июня [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kp.ru/online/news/3917541/> (дата обращения 20 октября 2020).

⁶ *Воробьев А.* Бедность не порок, а стратегия // Мир новостей. 2020. 28 октября [Электронный ресурс]. URL: <https://mirnov.ru/obshchestvo/vlast-i-zakon/bednost-ne-porok-a-strategija.html> (дата обращения 28 октября 2020).

С учетом планов власти по сохранению и приумножению ФНБ ситуация следующая: деньги у государства есть, но делиться ими с людьми оно не планирует. ФНБ для чего создавался? На черный день. То, что сегодня происходит, разве нельзя считать черным днем? В связи с этим вопрос властям: почему вы так не хотите расходовать кубышку?⁷

Ответы на поставленные вопросы лежат не в плоскости экономики. Настоящая стратегия государственного управления тоже выработана под влиянием различных факторов, другое дело, что ее реализация в настоящее время приводит к тому, что большинство граждан вынуждены балансировать на грани выживания, и у них остается одна надежда – на государственную поддержку.

Борьба с бедностью – это международная проблема. Поэтому методы, формы и приемы борьбы являются характерными для различных государств, но с различным результатом.

Например, организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), объединяющая несколько десятков наиболее развитых стран мира, представила данные, в соответствии с которыми во втором квартале 2020 г. рост реальных доходов населения составил 5,3% по сравнению с соответствующим периодом 2019 г. Что касается показателя реального ВВП на душу населения, то за тот же период его падение составило 10,6%. Таким образом, экономики стран ОЭСР продемонстрировали значительное падение, а реальные доходы населения, благодаря принимаемым мерам, выросли.

Необходимо сказать, что подобный феномен, когда во время пандемии реальные доходы населения выросли, относится не ко всем странам, входящим в ОЭСР.

Так, в Англии уровень доходов снизился на 3,4%, во Французской Республике – на 2,3%, и Германия показала снижение на 1,2%. Это по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Что касается стран, внесших весомый вклад в данные ОЭСР по росту доходов населения, то это: Финляндия – рост на 1,1%, Австралия – рост на 2,7%, Ирландия – рост на 3,6%. Кроме того, во время первой волны пандемии были явные лидеры – государства, в которых рост реальных доходов населения продемонстрировал потрясающую динамику, например США – рост доходов составил 10,1%, Канада – рост на 11%.

⁷ Николаев И. Где в пандемии богатеют // Московский комсомолец. 2020. 19 октября [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mk.ru/economics/2020/11/18/nazvany-strany-gde-dokhody-grazhdan-v-pandemiyu-potryasayushhe-vyrosli.html> (дата обращения 21 ноября 2020).

В России, по данным Росстата, падение доходов населения во 2-м квартале 2020 г. в годовом выражении составило 8%. ВВП России за тот же период снизился на 8%, в то время как ВВП Канады – 13,5%, Германии – 11,7%, а США – 9,5%. Давайте зададимся вопросом и попытаемся разобраться в причинах, почему показатели доходов населения России не дотягивают до результатов многих стран. На наш взгляд, это связано с тем, что с началом пандемии многие развитые страны осуществили ширококомасштабную материальную поддержку населения.

Как пример, наиболее часто применявшийся в качестве меры поддержки, было то, что в случае прекращения деятельности из-за вводимых ограничений государство частично компенсировало работодателям заработную плату работников. Размер компенсаций доходил до 60–80%.

В США в соответствии с законом о предоставлении финансовой помощи пострадавшим от COVID-19 предусматривалось выделение 100 млрд долларов на оплачиваемые отпуска для работников, покрытие стоимости пособий по безработице и другие социальные цели. Затем последовали новые пакеты мер, оцениваемые уже в триллионы долларов. Как результат, реальные доходы населения выросли, и существенно⁸.

Кроме того, в США, помимо экстренных мер поддержки, существуют различные постоянно действующие государственные программы по борьбе с бедностью, которые затрагивают существенную, до 20%, долю населения страны⁹. Доступ к помощи по этим программам максимально упрощен: необходимо быть бедным и принадлежать к одной из субсидируемых категорий населения (инвалиды, ветераны войны, неполные семьи с маленькими детьми).

Так, в стране исправно функционирует система продовольственных талонов, предназначенных для поддержки малоимущих граждан, введенная еще в 1939 г. Эта система охватывает более 46 млн американцев, каждый из которых получает по 115 долларов или по 225 долларов на семью. Получаемые средства предназначены для приобретения товаров или могут быть потрачены при оплате за социальное питание для бедняков в определенных заведениях. Но есть некоторые ограничения: если получатель решит приобрести сигареты или спиртные напитки,

⁸ Николаев И. Указ. соч.

⁹ Акулова Е. Бедность победит города // Российская газета. 2020. 14 сентября [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/gazeta/rg/2020/09/14.html> (дата обращения 21 ноября 2020).

которые не включены в программу социальной поддержки, то карта не сработает.

Размер пособия по безработице ограничен: не более 49% среднего заработка человека на последнем месте работы и не более 2700 долларов в месяц. Что касается детских пособий, то вместо них оказывается целевая помощь в каждом конкретном случае. Причем эта помощь может быть оказана не только и не всегда деньгами. В качестве помощи могут быть предоставлены продуктовые карточки, бесплатные школьные обеды, налоговые льготы.

Однако, невзирая на постоянно действующие программы в целях противодействия пандемии, Правительство США пошло буквально на беспрецедентные меры – до 22 мая населению выплатили пособия на 260 млрд долларов. Многие выплаты носили разовый характер, а пособия по безработице в размере 600 долларов выплачивали до конца июля. В августе президент Трамп подписал закон о заморозке уплаты налога на зарплаты до конца года. Он коснулся всех американцев, которые зарабатывают менее 100 тыс. долларов в год.

Положительный опыт использования продуктовых карточек существует на Кубе в продолжение уже почти 60 лет. Правительство страны выделяет на продовольственные субсидии свыше 1 млрд долларов в год, зато жители страны платят всего 12% от реальной стоимости продуктов питания.

Жители Туманного Альбиона также могут пользоваться продуктовыми карточками. Существующая талонная система возникла после Второй мировой войны в качестве меры по преодолению дефицита продовольствия. Программа существовала до 1954 г., затем была закрыта и восстановлена лишь в 2014 г., при этом заменив таким образом денежные выплаты малоимущим гражданам.

В Испании система социальной защиты не имеет такого уровня развития, как, например, в Германии. Существуют пособия по безработице, временной нетрудоспособности, по уходу за ребенком. Безработные граждане продолжительное время могут пользоваться скидками на проезд в общественном транспорте, приобретение товаров в магазинах, могут бесплатно переобучиться новой специальности. В качестве поощрительной меры существует своеобразное «стимулирование» работодателей в виде премии в случае трудоустройства тех, кто не работал более двух лет, а собственник жилья может быть освобожден от уплаты налога на имущество при условии сдачи его малоимущим. Пандемия побудила правительство принять дополнительные меры: с 29 мая введена система выплаты гарантированного минимального дохода для малоиму-

щих. Введенная система позволила поддержать почти 850 тыс. испанских семей, которые получили право на дополнительные 500–1000 евро в месяц на человека. В количественных показателях это почти 2,3 млн испанцев. Объем выделяемых средств на выполнение программы оценивается в 3,5 млрд евро.

В Индии государственная помощь в виде субсидий на продукты и топливо полагается гражданам, признанным таковыми официально. Задолго до пандемии в стране начала действовать самая масштабная программа помощи малоимущим. В качестве финансирования пособия для бедняков правительство страны из бюджета выделило 24 млрд долларов. При расчетах исходили из того, что выделенной суммы должно было хватить для покупки 5 кг крупы в месяц. Дополнительно власти страны выделили 22 млрд долларов для поддержки беднейших слоев населения в условиях пандемии коронавируса. В рамках этой программы двум третям населения было выделено 10 кг риса и пшеницы, фермеры получили 2 тыс. рупий, а вдовы – 1 тыс. рупий.

Проекты по поддержке собственных граждан дополнительным доходом без обременения его трудовыми обязательствами имеют длительную историю. В Финляндии, например, был проведен следующий эксперимент: случайным образом были отобраны 2000 безработных, получавших по 560 евро в месяц. Выделение и получение средств не зависело от факта трудоустроенности участника.

Эксперименты с выплатой безусловного дохода, с разной степенью признания успешности, реализовывались в различных странах, таких как Голландия, Канада, Монголия, Иран, Кения. В Кении, например, он рассчитан на период в 12 лет, участникам эксперимента и в настоящее время выплачивают по 12 долларов в месяц. Даже Германия в конце августа этого года озвучила решение о проведении трехлетнего эксперимента по выплате гражданам безусловного дохода в размере 1200 евро. Озвученная цифра дохода немного превышает официальный немецкий уровень бедности. Сторонники эксперимента полагают, что выплата базового дохода позволит сократить дифференциацию в доходах и позволит повысить благосостояние людей, однако проведенный финский эксперимент показал, что выплата дохода коренным образом не повлияла на изменение уровня безработицы участников эксперимента. Главным результатом эксперимента стало изменение уровня испытываемого стресса участниками исследуемой группы [Худайназаров 2019].

В отличие от других стран, осуществлявших широкомасштабную финансовую поддержку, в нашей стране сфокусировались на поддержке семей с детьми (выплаты по 10 тыс. рублей на ребенка).

Поэтому назвать принимаемые меры широкомасштабной материальной поддержкой населения было бы опрометчиво. В силу ограниченности помощи реально располагаемые доходы населения у нас снизились. В то же время результаты соцопросов показывают, что для некоторых категорий граждан этот период оказался удачным, т. е. эти граждане улучшили свое материальное положение. К сожалению, такое мнение высказывали всего около 10% населения. Рассмотрим более подробно меры социальной поддержки, действовавшие в 2020 г.¹⁰:

- выплата 10 000 рублей – на детей от 3 до 16 лет в июне, и от 0 до 16 лет в июле 2020 г.;
- выплата 5000 рублей – на детей в возрасте от 0 до 3 лет в апреле, мае и июне 2020 г.;
- выплата 12 130 рублей – максимальное ежемесячное пособие по безработице (потерявшие работу после 1 марта 2020 г. с апреля по август получают его независимо от дохода);
- выплата 3000 рублей – на каждого ребенка до 18 лет ежемесячно безработному родителю (действовала с апреля по август, и получали ее независимо от дохода);
- выплата 6752 рублей – минимальный размер пособия по уходу за ребенком до 1,5 лет;
- 1 600 000 семей с доходом ниже двух прожиточных минимумов на человека получают выплаты на детей до 3 лет по нацпроекту «Демография» в размере регионального прожиточного минимума на ребенка;
- 12 130 рублей получали в течение трех месяцев по сентябрь 2020 г. включительно индивидуальные предприниматели, прекратившие свою деятельность;
- в 21 регионе РФ малоимущие могут получить средства по социальному контракту – на это в 2020 г. из федерального бюджета было выделено 7 млрд рублей.

Растущие бедность и безработица в мире несут в себе главные риски. И немалую роль в этом сыграла пандемия коронавируса. Как с этим бороться, как преодолеть бедность в нашей стране [Махалина, Махалин 2021]?

1. Решить эту проблему в России можно только в условиях перехода к качественно иному обществу – социализму, но социализм XXI в. должен быть другим. Это не возврат назад, в СССР, а активное движение в сторону проведения социальных реформ,

¹⁰ Маркелов Р. Подходные места/города // Российская газета. 2020. 14 сентября [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/gazeta/rg/2020/09/14.html> (дата обращения 21 ноября 2020).

которые послужат основой и залогом для последующих качественных изменений, что, по меньшей мере, не только возможно, но и необходимо. Дальнейшее промедление, а тем более отказ от этого приведет к изменениям, в результате которых мы получим диктатуру с коричневым уклоном.

2. Первоочередными мероприятиями на этом переходе должны быть следующие преобразования:

- в соответствии с темпами роста экономики необходимо постепенное повышение в 2–3 раза прожиточного минимума, что в свою очередь, будет сопровождаться изменениями в минимальной заработной плате, пенсиях, социальных выплатах и т. п.;
- необходим возврат (переход) к реально бесплатным, качественным и общедоступным базовым общественным благам: здравоохранению, образованию, культуре и т. д.

3. Социализм XXI в. должен основываться на развитии высокотехнологичных производств, современной науки, образования, здравоохранения, культуры и других общественных сфер, где создается современное общественное богатство – человеческий потенциал. Это понимание требует того, что востребован должен быть не рыночный подход, стремящийся к коммерциализации даже социальной сферы, а подход, направленный на социализацию экономических отношений.

4. На поддержку экономики, бизнеса и снижения бедности населения необходимы деньги. Эти ресурсы в России есть. Это средства, сосредоточенные в ФНБ, это и 583 млрд долларов – международные резервы Центрального банка РФ, все это ресурсы, лежащие без использования, а в лучшем случае вкладываемые в поддержку экономик других стран. Более того, вложение даже части указанных средств в экономику страны придаст ускорение экономическому развитию, которое благодаря кумулятивному эффекту предоставит дополнительные ресурсы.

5. Важным источником ресурсов будет доход от внедрения прогрессивного подоходного налога вместо плоской шкалы налогообложения. В развитых странах ставка налога на доходы колеблется в диапазоне от 35 до 55%. К примеру, в США размер налога от 35 до 40%. В странах Западной Европы – от 45 до 55%. Более того, в этих странах бедные граждане не только освобождаются от уплаты налога на доходы, но и государство представляет им различные виды социальной помощи (пособия размером от 500 долларов до 1000 евро в месяц).

Граждане с доходами в районе 50 000 долларов (евро) в год платят налоги по средней ставке, а существенное повышение на-

лога затрагивает только тех, чей доход существенно превышает эту сумму.

Подобный подход необходимо реализовать в России, где действует плоская шкала налогообложения. Изменение должно происходить в направлении применения нулевой ставки на доходы в несколько десятков тысяч рублей в месяц, и далее следует постепенно повышать ставку налога: например, средняя, 10–20% – на граждан, получающих 50–200 тыс. рублей, и повышение до 40–50% – на тех, у кого месячные доходы составляют миллионы рублей.

Литература

- Клиторин 2019 – *Клиторин В.И.* О бедности в России и в мире // Идеи и идеалы. 2019. Т. 11. № 3. Ч. 2. С. 264–280.
- Махалина, Махалин 2021 – *Махалина О.М., Махалин В.Н.* Своевременные и адекватные меры по поддержке экономики и населения России в период пандемии // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2021. № 1. С. 56–70. DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-56-70
- Худайназаров 2019 – *Худайназаров А.К.* Определение, виды и основные факторы экономической деятельности: обобщение на основе обзора исследований // Теневая экономика. 2019. № 4. С. 213–224.

References

- Khudoinazarov, A.K. (2019), “Definition, types and main factors of economic activity. A generalization based on review of researches”, *Tenevaya ekonomika*, vol. 3, no. 4, pp. 213–224.
- Klistorin, V.I. (2019), “About poverty in Russia and in the world”, *Ideas and ideals*, vol. 11, no. 3, part 2, pp. 264–280.
- Makhalina, O.M. and Makhalin, V.N. (2021), “Timely and adequate measures to support the Russian economy and population during the pandemic”, *RSUH/RGGU Bulletin. “Economics. Management. Law” Series*, no. 1, pp. 56–70, DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-56-70

Информация об авторах

Оксана М. Махалина, доктор экономических наук, Государственный университет управления, Москва, Россия; 109542, Россия, Москва, Рязанский пр., д. 99; moxanam@mail.ru

Виктор Н. Махалин, кандидат экономических наук, Государственный университет управления, Москва, Россия; 109542, Россия, Москва, Рязанский пр., д. 99; mahalinviktor@mail.ru

Information about the authors

Oksana M. Makhalina, Dr. of Sci. (Economics), State University of Management, Moscow, Russia; bld. 99, Ryazanskii Avenue, Moscow, Russia, 109542; moxanam@mail.ru

Viktor N. Makhalin, Cand. of Sci. (Economics), State University of Management, Moscow, Russia; bld. 99, Ryazanskii Avenue, Moscow, Russia, 109542; mahalinviktor@mail.ru

УДК 316.714

DOI: 10.28995/2073-6304-2021-3-35-63

Инвестиции в технологические уклады: инструменты стимулирования

Олег С. Сухарев

*Институт экономики Российской академии наук,
Москва, Россия, mail@osukharev.com*

Екатерина Н. Ворончихина

*Пермский государственный национальный исследовательский
университет, Пермь, Россия, mail@osukharev.com*

Аннотация. Проблема запуска экономического роста в России и проведения технологического обновления экономики представляется центральной задачей современного этапа экономического развития страны. Однако подавляющее большинство теорий экономического роста, а также классическая теория экономической политики не дает точного ответа по поводу того, как организовать технологическое обновление при изменении структуры технологий и инвестиций в них. В настоящем исследовании восполняется указанный явный пробел, причем на основе созданной российской школой экономической мысли теории технологических укладов. Целью исследования выступает структурный анализ динамики инвестиций в основной капитал, в технологические уклады российской экономики с получением оценки влияния на нее отдельных инструментов макроэкономической политики. На основе таксономических приемов выделения укладов по видам экономической деятельности предлагается решение задачи измерения укладов и осуществляемых в них инвестиций. Формируются этапы методики структурного анализа и оценки влияния инструментов экономической политики посредством регрессионного эконометрического анализа на целевую инвестиционную функцию каждого из выделенных укладов. Результатом проведенного исследования является получение картины распределения воздействия инструментов макроэкономической политики отдельно на каждый технологический уклад согласно осуществленному выделению. Это позволяет, во-первых, понять рассредоточенную силу влияния осуществляемой экономической политики, во-вторых, уви-

© Сухарев О.С., Ворончихина Е.Н., 2021

деть возможности коррекции проводимой структурно-инвестиционной политики и применения макроэкономических инструментов, а также институциональных изменений – индивидуальных по каждому элементу структуры – технологическому укладу. Перспективу исследования представляет разработка различных моделей на базе выделенной структуры технологических укладов и инвестиций в них, связывающих развитие укладов, детализирующих воздействие каждого из инструментов экономической политики.

Ключевые слова: технологические уклады, виды экономической деятельности, измерение технологических укладов по ОКВЭД, инвестиции в основной капитал, структура инвестиций по укладам, инвестиционная политика, инструменты экономической политики

Для цитирования: Сухарев О.С., Ворончихина Е.Н. Инвестиции в технологические уклады: инструменты стимулирования // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2021. № 3. С. 35–63. DOI: 10.28995/2073-6304-2021-3-35-63

Investments in technological layout. Stimulation tools

Oleg S. Sukharev

*Russian Academy of Sciences Institute of Economics, Moscow, Russia
mail@osukharev.com*

Ekaterina N. Voronchikhina

*Perm State National Research University, Perm, Russia,
mail@osukharev.com*

Abstract. An issue of the economic growth launching in Russia and carrying out technological renewal of the economy seems to be the central task at the current stage of the country's economic development. However, the overwhelming majority of theories of economic growth, as well as the classical theory of economic policy, do not give an exact answer as to the technological renewal in the economy and its role when changing the structure of technologies and investments in them. The present study fills that apparent gap, and on the basis of the theory of technological paradigms created by the Russian school of economic thought. The purpose of the study is to structurally analyze the dynamics of investments in fixed assets in the technological structures of the Russian economy with an assessment of the impact on it of certain instruments of macroeconomic policy. On the basis of taxonomic methods of identifying paradigms by types of economic activity,

the authors propose a solution to the problem of measuring structures and the investments made in them. The stages in the methodology for the structural analysis and assessment of the economic policy instruments impacting through the regression econometric analysis on the target investment function of each of the identified paradigms are formed. The study resulted in obtaining a picture of the distribution of the impact of macroeconomic policy instruments separately for each technological paradigm, according to the selection made. That allows, firstly, to understand the dispersed power of the influence of the economic policy being implemented, and secondly, to see the possibilities of correcting the ongoing structural and investment policy and the use of macroeconomic instruments, as well as institutional changes – individual for each element of the structure – technological paradigm. The prospect of the study is the development of various models based on the selected structure of technological paradigms and investments in them, linking the development of structures and detailing the impact of each of the economic policy instruments.

Keywords: technological paradigms, types of economic activity, measurement of technological paradigms according to (All-Russian Classifier Of Types Of Economic Activity) investments in fixed assets, structure of investments by paradigm, investment policy, economic policy instruments

For citation: Sukharev, O.S. and Voronchikhina, E.N. (2021), “Investments in technological layout. Stimulation tools”, *RSUH/RGGU Bulletin “Economics. Management. Law” Series*, no. 3, pp. 35–63, DOI: 10.28995/2073-6304-2021-3-35-63

Введение

Запуск экономического роста в России связывают с необходимостью технологической модернизации и осуществлением структурных изменений [Анчишкин 2003; Глазьев 2017; Глазьев 2019; Хелпман, 2011; Сухарев 2020а; Сухарев 2020b; Sukharev, Voronchikhina, 2020]. Однако существующие подходы в области теорий экономического роста [Alonso-Carrera, Raurich 2015; Perelman, Walheer 2020; Samaniego, Sun 2016; Saviotti et al. 2016; Zeira, Zoabi 2015] если и учитывают экономическую структуру, то либо выделяя какой-нибудь ее сегмент (рынок труда, некую отрасль, влияние банков, образования на рост), либо исследуя какой-то вид инвестиций, в частности прямые иностранные инвестиции на рост доходов, либо структуру частных и государственных инвестиций [Sanh et al. 2020; Iamsiraroj 2016]. Колоссальная литература по экономическому росту и инвестициям как основному его двигателю

лю вбирает различные аспекты влияния различных инструментов и факторов на экономический рост. Если рассматривать влияние инвестиций, то оно исследуется обычно в стандартных комбинациях – структуры инвестиций (частные и государственные, финансовые и нефинансовые) или в рамках какой-то отрасли или сферы деятельности, по стране или группе стран. Еще одно из направлений в исследованиях – рассмотрение инвестиционной политики самостоятельно (отдельных ее параметров, например неопределенности либо влияния на капитал) или в связке с некоторыми видами политики (денежно-кредитная или бюджетная) [Drobetz et al. 2018; Ferraza, Coutinho 2019; Wonglimpiyarat 2016; Zhang and Zheng, 2020]. Таким образом, в рамках стандартной теории экономической политики, имеющей начало от работ Тинбергена, не рассматривается влияние широкого набора инструментов экономической политики на структуру инвестиций, распределенную по выделенным элементам экономики [Tinbergen 1956]. Хотя именно такая постановка задачи видится весьма перспективной, так как позволит увидеть силу влияния на элементы структуры и на их инвестирование проводимой политики с тем, чтобы ее скорректировать соразмерно со стоящими задачами развития. Именно в таком ключе представляется весьма актуальным и целесообразным поиск решения задачи в приложении к структуре технологических укладов. Теоретические представления об укладах как воспроизводственных макроконтурах [Глазьев 2017, 2019] ввела в науку современная российская экономическая школа. Полезно обладать и методикой оценки такой структуры инвестиций. Это нужно для перспективной разработки инвестиционной и шире – экономической политики развития и организации роста за счет трансформации такой структуры. Разработка и реализация методики структурного анализа инвестиционной динамики в технологических укладах российской экономики составляет основную цель настоящего исследования. Кроме того, решается задача получения портрета того, как распределена сила воздействия инструментов проводимой экономической политики по набору рассматриваемых укладов. Ее реализация осуществляется методом таксономии и применением эмпирического и регрессионного эконометрического анализа. Перейдем к изложению основных шагов предлагаемой методики, затем осуществим анализ динамики инвестиций и оценку влияния на них инструментов экономической политики.

1. Методика измерения технологических укладов и инвестиций в них

Представим методику, согласно которой измеряются технологические уклады в экономике по валовой добавленной стоимости (по отбору видов деятельности нормативно относимых к определенному из известных шести укладов, представляя первые три уклада в агрегированном виде), а также позволяющую получить структуру инвестиций в основной капитал по укладам. Инвестиции в каждый уклад представляют собой сумму инвестиций по видам деятельности, образующих технологический уклад. В связи с этим разбивка на уклады имеет принципиальное значение. Конечно, нормативный характер самого разбиения, привязанного к классической теории технологических укладов, превращает данный подход в своеобразную эмпирическую модель экономической структуры. Однако, изменяя весьма гибко разбивку, можно получать различные ее варианты, в зависимости от которых исследовать влияние структуры на экономическое развитие. Высокой полезностью обладает этот подход в части изучения влияния структуры инвестиций как на развитие укладов, так и экономики в целом. Можно предположить, и это будет показано далее, что мероприятия макроэкономической политики по силе своего влияния по-разному воздействуют на развитие технологических укладов, обеспечивая тем самым функционирование сложившейся структуры.

На основе теории технологических укладов С.Ю. Глазьева предлагается метод выделения технологических укладов по видам экономической деятельности, привязанных к базовому выделению укладов [Глазьев 2017, 2019]. В связи с отсутствием информации, полезной для выделения шестого технологического уклада, был предложен следующий способ выделения этого уклада, символизирующего высокий уровень технологического развития. Шестой уклад выделяется из пятого уклада вычитанием по валовой добавленной следующих видов деятельности, относимых к шестому укладу: индустрия наносистем, науки о жизни, рациональное природопользование, энергоэффективность, энергосбережение, ядерная энергетика, транспортные и космические системы.

Следовательно, пятый уклад уменьшается на указанную величину. Дело в том, что данные виды деятельности входят в состав видов деятельности пятого уклада, но по ним имеется и отдельная информация, в связи с чем можно осуществить указанное уменьшение пятого уклада за счет выделения отраслей, относимых в рамках теории технологических укладов к шестому технологи-

ческому укладу (см. табл. 1). В табл. 1 приведена разбивка на технологические уклады по видам экономической деятельности, с выделением 1–3-го агрегированного уклада (для удобства анализа и проводимых расчетов), а также 4-го, 5-го и 6-го укладов. Отнесение вида деятельности к укладу осуществлялось по классической представлению об укладе. Если базовая классификация не предполагала рассмотрение какого-то вида деятельности, то использовался критерий, насколько давно появился этот вид деятельности и какую роль играет в секторе услуг или производства.

Таблица 1

Выделение технологических укладов по видам деятельности
(ОКВЭД по валовой добавленной стоимости)
[Глазьев 2019, с. 158–164]

Технологический уклад	Виды деятельности, относящиеся к технологическому укладу (по ОКВЭДу Росстата)
6	Индустрия наносистем Науки о жизни Рациональное природопользование Энергоэффективность, энергосбережение, ядерная энергетика Транспортные и космические системы <i>Источник:</i> Росстат https://www.gks.ru/folder/14477 . 6 технологический уклад (далее – ТУ) выделяется, по авторскому определению, из 5 ТУ в связи с отсутствием в ОКВЭД видов деятельности 6 ТУ: Указанные виды деятельности вычитаются из 5 ТУ, при этом 5 ТУ уменьшается на данную величину вычета
5	21. Производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях 26. Производство компьютеров, электронных и оптических изделий 60. Деятельность в области телевизионного и радиовещания 61. Деятельность в сфере телекоммуникаций 62. Разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные услуги в данной области и другие сопутствующие услуги 63. Деятельность в области информационных технологий 72. Научные исследования и разработки <i>Раздел P. Образование</i> <i>Раздел Q. Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг</i>

Продолжение табл. 1

Технологический уклад	Виды деятельности, относящиеся к технологическому укладу (по ОКВЭДу Росстата)
4	19. Производство кокса и нефтепродуктов 20. Производство химических веществ и химических продуктов 22. Производство резиновых и пластмассовых изделий 23. Производство прочей неметаллической минеральной продукции 24. Производство металлургическое 25. Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования 29. Производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов <i>Раздел D. Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха</i> <i>Раздел E. Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений</i> <i>Раздел F. Строительство</i> 51. Деятельность воздушного и космического транспорта <i>Раздел I. Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания</i> 59. Производство кинофильмов, видеофильмов и телевизионных программ, издание звукозаписей и нот <i>Раздел K. Деятельность финансовая и страховая</i> 71. Деятельность в области архитектуры и инженерно-технического проектирования; технических испытаний, исследований и анализа 73. Деятельность рекламная и исследование конъюнктуры рынка 74. Деятельность профессиональная научная и техническая прочая
3	<i>Раздел A. Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство</i> <i>Раздел B. Добыча полезных ископаемых</i>
2	10. Производство пищевых продуктов 11. Производство напитков 12. Производство табачных изделий 13. Производство текстильных изделий 14. Производство одежды
1	15. Производство кожи и изделий из кожи 16. Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели, производство изделий из соломки и материалов для плетения

Окончание табл. 1

Технологический уклад	Виды деятельности, относящиеся к технологическому укладу (по ОКВЭДу Росстата)
1	17. Производство бумаги и бумажных изделий 18. Деятельность полиграфическая и копирование носителей информации 27. Производство электрического оборудования 28. Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки 30. Производство прочих транспортных средств и оборудования 31. Производство мебели 32. Производство прочих готовых изделий 33. Ремонт и монтаж машин и оборудования <i>Раздел G. Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов</i> 49. Деятельность сухопутного и трубопроводного транспорта 50. Деятельность водного транспорта 52. Складское хозяйство и вспомогательная транспортная деятельность 53. Деятельность почтовой связи и курьерская деятельность 58. Деятельность издательская 68. Операции с недвижимым имуществом 69. Деятельность в области права и бухгалтерского учета 70. Деятельность головных офисов; консультирование по вопросам управления 75. Деятельность ветеринарная <i>Раздел N. Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги</i> <i>Раздел O. Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение</i> <i>Раздел R. Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений</i> <i>Раздел T. Деятельность домашних хозяйств</i>
	<i>Раздел U. Деятельность экстерриториальных организаций и органов</i>

Далее приведем общий алгоритм методики анализа инвестиционной динамики в рамках структуры технологических укладов, выделяя инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности, сумма которых дает инвестиции в технологическом укладе.



Рис. 1. Методика (алгоритм) анализа инвестиционной динамики в структуре технологических укладов

Методика анализа инвестиционной динамики в рамках структуры технологических укладов включает:

- во-первых, выделение самих укладов и инвестиций в них (по табл. 1);
- во-вторых, анализ динамики инвестиций в рамках каждого уклада в сопоставлении с его релевантными параметрами – рентабельностью и риском функционирования;
- в-третьих, определение влияния инструментов макроэкономической политики на инвестиции в укладах;
- в-четвертых, определение влияния инвестиций в укладе на общую динамику инвестиций и валовой добавленной стоимости уклада, вклад в темп роста страны;
- в-пятых, на основе регрессионного анализа (построения множественной регрессии) оценивается эффект распределения влияния отдельных инструментов макроэкономической политики и параметров экономики на инвестиции в укладах.

Указанная последовательность проведения аналитической работы позволяет выяснить причины сформировавшейся структуры технологических укладов и инвестиций в них, определить разницу в динамике инвестиций в укладах, которые в существенной степени детерминируют развитие высокотехнологичных перспективных укладов. Следовательно, такой анализ становится важным элементом в планировании и проведении инвестиционной политики экономического развития. До сих пор применяемые инструменты

инвестиционной и шире – экономической политики не затрагивали аспект распределения своего действия по экономической структуре, в частности по технологическим укладам. Именно структурная постановка задачи применения мер экономической политики представляется принципиально важной с точки зрения проведения политики технологического обновления экономики. Далее реализуем представленные выше позиции обозначенной методике анализа инвестиций в технологические уклады.

2. *Анализ инвестиционной динамики*

Анализ инвестиционной динамики проведем в разрезе структуры технологических укладов, как она выделена нами в предыдущем параграфе согласно предложенной методике (алгоритму) анализа инвестиционной динамики и политики (см. рис. 1).

Во-первых, дадим распределение величины инвестиций по укладам, учтя зависимость валовой добавленной стоимости в укладах от величины инвестиций в основной капитал, а также динамику рентабельности и риска в укладах.

Во-вторых, оценим влияние различных параметров экономического развития на инвестиции, с перспективой проведения множественного регрессионного анализа влияния отдельных инструментов инвестиционной политики на инвестиции в укладах.

Рис. 2 дает наглядную картину распределения инвестиций в основной капитал по технологическим укладам России. В 1–3-й уклад вкладывается в среднем чуть более 70% всех инвестиций в основной капитал, в 4-й уклад – чуть более 20%, и в пятый и шестой соответственно около 5 и 2,5%.

Учитывая высокую долю инвестиций в 1–3-й уклад, вклад их в темп роста (при равной динамике) будет несоизмеримо выше, чем инвестиций в другие уклады. Интересно заметить, что построенные нами эконометрические модели, связывающие темп роста валовой добавленной стоимости каждого уклада и темп роста инвестиций в основной капитал, показали, что в положительной области изменения темпа роста инвестиций, его увеличение связано со снижением темпа роста валовой добавленной стоимости 1–3-го и 4-го укладов.

Рентабельность пятого уклада весьма высока, 1–3-го уклада близка к рентабельности пятого уклада, однако объем инвестиций в 1–3-й уклады несоизмерим (сильно превосходит) с инвестициями в пятый уклад. Рентабельность четвертого уклада много ниже

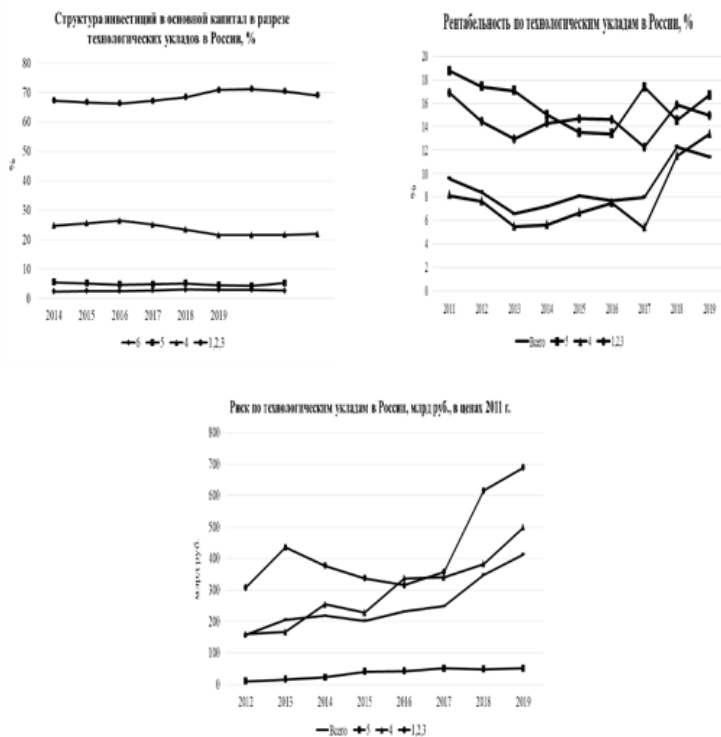


Рис. 2. Структура инвестиций в основной капитал по технологическим укладам (слева), рентабельности (в центре), рискам (справа) 2011–2019 гг.¹

рентабельности пятого уклада, а инвестиции существенно больше инвестиций в пятый уклад. Тем самым рентабельность не сильно влияет на объем инвестирования в укладах. Релевантными становятся иные факторы – масштаб укладов, потребности в инвестициях и др. Так, риск в 1–3-м и 4-м укладах значительно выше риска пятого уклада, и, более того, он весьма ощутимо растет на рассматриваемом интервале времени (рис. 2, справа). Тем не менее инвестиции в

¹ Рассчитано авторами по данным: Росстат [Электронный ресурс]. URL: https://www.gks.ru/investment_nonfinancial (дата обращения 20 декабря 2020); ЕМИСС [Электронный ресурс]. URL: <https://fedstat.ru/indicator/31435>, <https://fedstat.ru/indicator/58236> (дата обращения 20 декабря 2020).

четвертый² и пятый уклад понижаются, в 1–3-й уклад возрастают, хотя риск также растет. Следовательно, устойчивой связи инвестиций в основной капитал, риска и рентабельности, в общем-то, не обнаруживается. Иные условия оказывают на процесс инвестиций куда более сильное влияние. Это могут быть инструменты макроэкономической политики, параметры инвестиционного климата, масштаб и уровень развитости самого уклада, и другие.

Для этих же укладов в отрицательной области темпа роста инвестиций, увеличение этого темпа связано с увеличением темпа роста валовой добавленной стоимости. Относительно пятого уклада темп роста инвестиций был отрицательным на рассматриваемом отрезке времени. Для шестого уклада темп роста инвестиций был положительным и был связан с увеличением темпа роста валовой добавленной стоимости.

Таким образом, снижение инвестиций сопровождало увеличение валовой добавленной стоимости пятого уклада, а также и четвертого уклада. Относительно 1–3-го укладов увеличение валовой добавленной стоимости происходило при некотором наращении инвестиций. То же характерно для шестого технологического уклада, который занимал крайне небольшую долю в общем объеме добавленной стоимости России.

В табл. 2 приведены парные корреляции, показывающие тесноту связи отдельных макроэкономических параметров и инвестиций в основной капитал в России в период 2011–2019 гг. Конечно, применение таких оценок может иметь лишь вспомогательное

² Хотя четвертый уклад превосходит все остальные по величине фондов. Следовательно, казалось бы, проблема обновления основного капитала, решаемая посредством инвестиций, должна обеспечивать большую величину инвестиций и их увеличение. Однако по факту этого не наблюдается. Среднесписочный состав занятого персонала выше в 1–3-м укладах, в 4-м и 5-м кадровое обеспечение примерно одинаковое и меньше 1–3-го уклада примерно в 2,5 раза. В период 2011–2019 гг. численность занятых в 1–3-м укладах несколько понизилась, в 4–5-м возросла. Величина фондов в ценах 2011 г. понизилась в 4-м укладе и возросла в 3-м и 5-м укладах. Наибольшая валовая добавленная стоимость на 1 работника создавалась в 1–3-м укладах, затем в 4-м и 5-м укладах. Инвестиции в основной капитал на одного работника были также наибольшие в 1–3-м укладах, ниже в 4-м и еще ниже в 5-м укладе. Тем самым наиболее высокотехнологичные секторы недополучали инвестиций на развитие. Сложившаяся структура российской экономики поддерживала саму себя, сохраняя доминирование устаревших технологических укладов по вкладу в валовую добавленную стоимость и инвестициям.

значение, тем не менее весьма грубо и обобщенно теснота связи говорит о степени возможного влияния параметра на рассматриваемую величину (инвестиций в основной капитал). Из табл. 2 видно, что ключевая процентная ставка и процентная ставка по депозитам имели обратную тесноту связи с инвестициями в основной капитал. Тем самым увеличение процентной ставки действовало в сторону понижения инвестиций.

Таблица 2

Парные корреляции инвестиций в основной капитал
и некоторых макроэкономических параметров,
2011–2019 гг.

Макроэкономические параметры экономики России	Инвестиции в основной капитал
Отношение МЗ к ВВП ³	–0,55
Инфляция	–0,58
Процентная ставка по депозитам	–0,61
Процентная ставка по краткосрочным и среднесрочным кредитам	–0,71
МЗ, в ценах 2011 г.	–0,39
Средний номинальный курс доллара	–0,49
Средний номинальный курс евро	–0,49
Средняя цена нефти марки Urals	0,61
Ключевая ставка ЦБ РФ	–0,79

Источник: расчет авторов по данным: Всемирный банк [Электронный ресурс]. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/FM.LBL.BMNY.GD.ZS?view=chart>, <https://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG?view=chart>, <https://data.worldbank.org/indicator/FR.INR.DPST?view=chart>, <https://data.worldbank.org/indicator/FR.INR.LEND?view=chart> https://www.gks.ru/investment_nonfinancial

Следующей по тесноте связи была цена нефти марки Urals, увеличение которой сопровождалось увеличением инвестиций в основной капитал. Такая теснота связи, при более детальных иссле-

³ МЗ – это сумма валюты вне банков; депозиты до востребования; временные, сберегательные и валютные депозиты; банковские и дорожные чеки; другие ценные бумаги, такие как депозитные *Источник:* Всемирный банк [Электронный ресурс]. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/FM.LBL.BMNY.GD.ZS?view=chart>

дованиях, может быть объяснена тем, что высокие цены на нефть создавали для российской экономики общий режим благоприятного развития, сказывающийся на инвестициях в основной капитал.

Таблица 3

Парные корреляции инвестиций в основной капитал
в уклады и отдельных параметров, 2011–2019 гг.

Параметры экономики	Инвестиции в основной капитал			
	В целом по РФ	1–3-го укладов	4-го уклада	5-го уклада
Риск	0,12	0,54	–0,66	–0,06
Рентабельность	–0,04	–0,42	–0,31	0,35
Процентная ставка ЦБ, %	–0,79	–0,7	–0,51	–0,54
Среднегодовой курс доллара	–0,49	0,07	–0,88	–0,07
Финансовые вложения	–0,17	0,36	–0,71	0,3
Налоговая нагрузка	0,25	0,65	–0,35	0,46
Расходы консолидированного бюджета РФ	–0,20	0,11	–0,38	–0,2

Источник: расчет авторов по данным к табл. 2⁴.

Табл. 3 отражает парные связи некоторых параметров⁵ макроэкономического развития (риск, рентабельность, ключевая процентная ставка, валютный курс, финансовые инвестиции, налоговая нагрузка, бюджетные расходы) и инвестиций в уклады. Расходы бюджета не обнаруживают тесной связи с инвестициями в уклады и в основной капитал России. Риск ведения экономической деятельности показывает обратную связь с инвестициями в 4-й уклад (выше риск – ниже инвестиции) и слабую положительную с 1–3-м укладами, т. е. рост риска сопровождает инвестиции в эти уклады. По существу, рентабельность не обнаруживает тесноты связи с инвестициями в основ-

⁴ Росстат [Электронный ресурс]. URL: https://www.gks.ru/investment_nonfinancial; <https://rosstat.gov.ru/folder/11192> (дата обращения 13 января 2021).

⁵ Эти параметры выбраны исходя из необходимости оценки влияния на инвестиции в укладах мер проводимой экономической политики. Данные параметры воплощают наиболее значимые позиции в рамках осуществляемых мероприятий макроэкономической политики.

ной капитал. Такой итог может быть связан с общими системными проблемами обновления капитала в экономике и инвестициями. Девальвация тесно связана с инвестициями в 4-й уклад, причем чем она выше, тем меньше осуществлялись инвестиции в этом укладе (связь обратная). Налоговая нагрузка⁶ показывает положительную связь с инвестициями в 1–3-й уклады, финансовые вложения – обратную связь с инвестициями в 4-й уклад.

Рис. 3–5 наглядно отражают связи между динамикой инвестиций в основной капитал в уклады и процентной ставкой, рентабельностью⁷ и риском⁸.

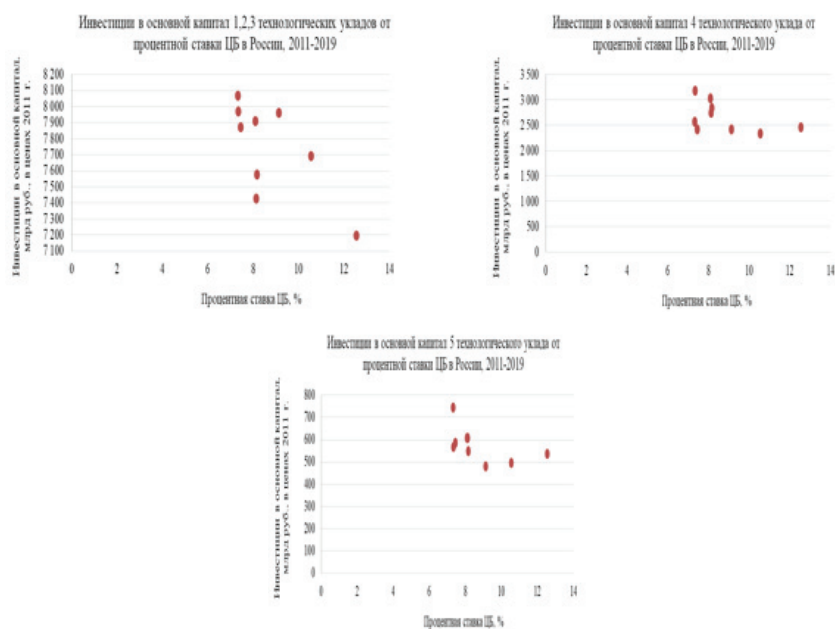


Рис. 3. Инвестиции в основной капитал укладов и ключевая процентная ставка, 2011–2019 гг.

⁶ Налоговая нагрузка – это показатель, рассчитываемый как отношение суммы налогов, уплаченных налогоплательщиком, к сумме его выручки по бухгалтерской отчетности, умноженное на 100% http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55729/292554a3f3fdbfea8c97e192756bd25f06f524ff/ (дата обращения 15 января 2021).

⁷ Рентабельность технологического уклада определяется как отношение прибыли ТУ к себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг ТУ.

⁸ Риск технологического уклада определяется как среднее квадратичное отклонение прибыли технологического уклада.

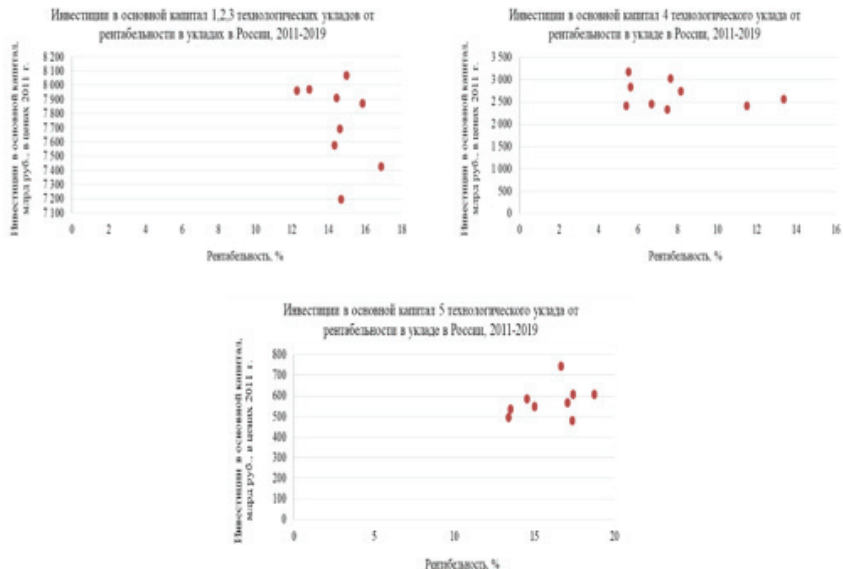


Рис. 4. Инвестиции в основной капитал упаковок и рентабельность, 2011–2019 гг.

Видно, что снижение ставки сопровождалось увеличением инвестиций в основной капитал в период 2011–2019 гг., несмотря на то что с 2013 по 2016 г. наблюдался инвестиционный спад.

Как видно из рис. 4, снижение рентабельности 1–3-го и 4-го упаковок сопровождается увеличением инвестиций, или снижение инвестиций сопровождается в среднем некоторым ростом рентабельности. Для пятого упакуда рост инвестиций сопровождается ростом рентабельности. На рис. 5 приведены эконометрические модели, связывающие риск и инвестиции в основной капитал в технологических упаках. В целом для российской экономики происходило понижение инвестиций в основной капитал (инвестиционный кризис 2013–2016 гг.) при возрастании риска ведения хозяйственной деятельности. Зависимости инвестиций от риска в упаках отражены на рис. 5⁹.

⁹ *Источник:* рис. 3–5 рассчитаны авторами по данным: Росстат [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gks.ru/accounts> (дата обращения 15 марта 2021); https://www.gks.ru/investment_nonfinancial (дата обращения 15 марта 2021); <https://rosstat.gov.ru/folder/11192> (дата обращения 15 марта 2021); ЦБ РФ https://www.cbr.ru/hd_base/KeyRate (дата обращения 15 марта 2021).

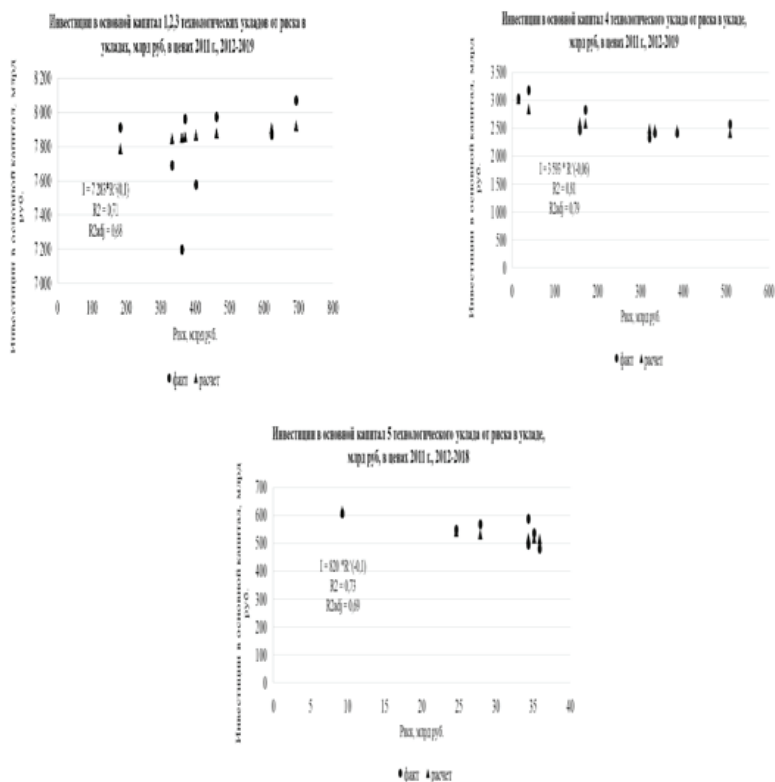


Рис. 5. Инвестиции в основной капитал укладов (1–3-й¹⁰, 4-й¹¹ и 5-й¹² уклады слева направо) и риск, 2011–2019 гг.

Из рис. 5 видно, что по укладам соотношение инвестиций в основной капитал и риска не совпадающее с общероссийской динамикой. Так, в 1–3-х укладах рост риска сопровождается повышением инвестиций, для четвертого и пятого укладов повышение риска сопровождается понижением инвестиций, а снижение – повышением

¹⁰ Статистики модели: F-критерий = 11,2; D-Wрасчет. = 1,5 € [1,33; 2,67]; Тест Уайта: χ^2 расчет. = 8,9; χ^2 крит. = 14,1.

¹¹ Статистики модели: F-критерий = 15,4; D-Wрасчет. = 1,5 € [1,33; 2,67]; Тест Уайта: χ^2 расчет. = 9,1; χ^2 крит. = 14,1.

¹² Статистики модели: F-критерий = 11,6; D-Wрасчет. = 1,9 € [1,36; 2,64]; Тест Уайта: χ^2 расчет. = 7,1; χ^2 крит. = 14,1.

инвестиций. Величина риска также отличается – самая высокая для 1–3-го укладов, соразмерно его масштабу, примерно в 1,5–2 раза меньше для четвертого уклада, и более чем в 10 раз меньше – для пятого технологического уклада. Нужно принимать во внимание, что и размер пятого уклада в России крайне мал относительно даже четвертого и тем более 1–3-го укладов.

Детальный анализ может быть осуществлен в рамках построения модели множественной регрессии для инвестиций в технологические уклады, что позволит понять силу применявшихся инструментов и оценить возможности инвестиционной политики, учитывающей структуру распределения инвестиций между технологическими укладами. Эта процедура составит завершающий этап в реализации представленной методики оценки инвестиций в технологические уклады России.

3. Инструменты воздействия на структуру инвестиций

Проведем дальнейшее исследование (период 2011–2019 гг.) на базе множественного регрессионного анализа с использованием программного модуля Gretl 2020b, позволяющего отобрать наиболее релевантные регрессионные модели, определяющие воздействие на инвестиции различных инструментов макроэкономической политики (ключевая процентная ставка, налоговая нагрузка, бюджетные расходы, валютный курс) и некоторых параметров (риск ведения экономической деятельности в укладе по среднеквадратическому отклонению прибыли, рентабельность, финансовые инвестиции в стране)¹³. Используемые для получения регрессионных моделей переменные охватываются следующим списком:

I – Инвестиции в основной капитал в России, млрд руб., в ценах 2011 г.;

I_1 – Инвестиции технологических укладов, млрд руб., в ценах 2011 г.;

X_1 – риск, млрд руб., в ценах 2011 г.;

X_2 – рентабельность, %;

X_3 – ключевая ставка ЦБ РФ, %;

X_4 – средний номинальный курс доллара, руб.;

¹³ Выбор инструментов и параметров в модель осуществлялся исходя из предположения о возможном существенном влиянии на величину инвестиций в технологические уклады.

- X_5 – финансовые инвестиции, млрд руб., в ценах 2011 г.;
 X_6 – налоговая нагрузка, %;
 X_7 – расходы консолидированного бюджета России, млрд руб., в ценах 2011 г.;
 ε – стандартная ошибка модели;
 b_{ji} – коэффициенты регрессионной модели.

Построение регрессии по исходным данным с различным количеством факторов с помощью метода наименьших квадратов осуществлялось применением программы [Gretl 2020b]. Общий вид модели инвестиций в n -й технологический уклад имеет вид:

$$I_1 = b_{0i} + b_{1i} * X_1 + b_{2i} * X_2 + b_{3i} * X_3 + b_{4i} * X_4 + b_{5i} * X_5 + b_{6i} * X_6 + b_{7i} * X_7 + \varepsilon.$$

Методом перебора промежуточно были построены все возможные модели инвестиций в основной капитал с 3–7 факторами. Для выявления мультиколлинеарных факторов применялась матрица парных корреляций. Для проверки наличия гетероскедастичности случайных ошибок регрессионной модели использовался статистический тест Бройша–Пагана. Результаты проверки показали гомоскедастичность дисперсий случайных ошибок моделей приведенных ниже регрессий. Гипотеза H_0 об отсутствии автокорреляции остатков проверялась с помощью теста Дарбина–Уотсона путем сравнения статистики DW с теоретическими значениями d_1 и d_u . В представленных ниже моделях значения DW находят в интервале $d_u < DW < 4 - d_u$, что показывает отсутствие автокорреляции.

Применим представленную модель для определения степени влияния указанных инструментов и параметров на инвестиции в основной капитал для российской экономики в целом и ее отдельных укладов до пятого включительно¹⁴.

Согласно проведенному эконометрическому анализу, мультиколлинеарными для модели инвестиций в российскую экономику установлены следующие пары факторов:

$$X_1 - X_2; X_1 - X_5; X_1 - X_6; X_2 - X_5; X_4 - X_5; X_5 - X_6.$$

Методом последовательного исключения мультиколлинеарных факторов получим наиболее значимые модели (1) – (4), сравнительные характеристики которых приведены в табл. 4.

¹⁴ По шестому укладу количественные оценки осуществить не удается по причине отсутствия необходимых данных.

$$\text{Модель 1: } I = 7999 + 1,9 * X_1 - 165 * X_3 - 22,6 * X_4 + 0,2 * X_7.$$

$$\text{Модель 2: } I = 5885 + 59 * X_2 - 205 * X_3 - 20,4 * X_4 + 0,3 * X_7.$$

$$\text{Модель 3: } I = 5623 - 169 * X_3 - 20,6 * X_4 + 239 * X_6 + 0,3 * X_7.$$

$$\text{Модель 4: } I = -5443 + 181 * X_2 - 52 * X_4 + 449 * X_6 + 0,6 * X_7.$$

Таблица 4

Сравнительные характеристики моделей
для инвестиций в основной капитал в России

Показатель ¹⁵	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 4
R ²	0,782	0,775	0,792	0,742
R ² _{adj}	0,563	0,22	0,585	0,482
F-критерий	3,6	3,4	3,8	2,9
P-значение (F)	0,12	0,13	0,11	0,16
Стат. Дарбина–Уотсона	2,4	2,5	2,3	2,3
Значимые / коэф-фициенты регрессии перед факторами	const / X ₁ , X ₃ , X ₄ , X ₇	– / const, X ₂ , X ₃ , X ₄ , X ₇	– / const, X ₃ , X ₄ , X ₆ , X ₇	X ₄ / const, X ₂ , X ₆ , X ₇

Источник: составлено авторами на базе моделей и программы Gretl 2020b.

Проведенный статистический и эконометрический анализ построенных моделей (табл. 4) позволяет сделать вывод, что модель I = 5623 – 169 * X₃ – 20,6 * X₄ + 239 * X₆ + 0,3 * X₇ (модель 3) является наилучшей по сравниваемым показателям для инвестиций в основной капитал в России. Из модели следует, что ключевая процентная ставка, повышаясь, действовала в направлении сокращения инвестиций, налоговая нагрузка и бюджетные расходы, наоборот, способствовали увеличению инвестиций на рассматриваемом интервале, хотя влияние бюджетных расходов пренебрежимо мало. Важно отметить, что инвестиции зависели от валютного курса, снижение которого (девальвация – рост числа рублей за один доллар) действовало в сторону снижения инвестиций. Кроме того, увеличение инвестиций сопровождалось ростом риска, и более высокая рентабельность

¹⁵ Здесь и далее в таблицах представлены наиболее часто сравниваемые статистические показатели. Также рассчитаны тест Бройша–Пагана, критерии Акаике, Хеннана–Куинна, Шварца и т. д. Все критерии выполнены и являются удовлетворительными со статистической точки зрения.

в целом способствовала росту инвестиций. Это следует из менее значимых (в сравнении с моделью 3) по статистикам моделей, но в статистическом смысле вполне адекватных (модели 1–2, 4).

Построение регрессионной модели инвестиций в основной капитал 1–3-х укладов выявило мультиколлинеарность следующих факторов:

$$X_1 - X_5; X_1 - X_6; X_4 - X_5; X_5 - X_6.$$

Методом последовательного исключения мультиколлинеарных факторов получили наиболее значимые модели (5) – (6), сравнительные характеристики которых приведены в табл. 3. Эти модели имеют вид:

$$\text{Модель 5: } I_{1,2,3} = 12241 - 0,4 \cdot X_1 - 125 \cdot X_2 - 172 \cdot X_3 + 12,7 \cdot X_4 - 0,07 \cdot X_7.$$

$$\text{Модель 6: } I_{1,2,3} = 19120 - 210 \cdot X_2 - 199 \cdot X_3 + 22 \cdot X_4 - 261 \cdot X_6 - 0,2 \cdot X_7.$$

Таблица 5

Характеристики модели (5) – (6)
для инвестиций в основной капитал 1-го, 2-го,
3-го технологических укладов

Показатель	Модель 5	Модель 6
R ²	0,889	0,907
R ² _{adj}	0,704	0,752
F-критерий	4,8	5,9
P-значение (F)	0,11	0,09
Стат. Дарбина–Уотсона	2,3	2,4
Значимые / коэффициенты регрессии перед факторами	const, X ₃ / X ₁ , X ₂ , X ₄ , X ₇	X ₃ / const, X ₂ , X ₄ , X ₆ , X ₇

Источник: составлено авторами на базе программы Gretl 2020b

Исходя из табл. 5, сравнивая наиболее значимые статистики, следует, что наилучшей является модель 6, имеющая вид: $I_{1,2,3} = 19120 - 210 \cdot X_2 - 199 \cdot X_3 + 22 \cdot X_4 - 261 \cdot X_6 - 0,2 \cdot X_7$. Полученная модель дает для инвестиций в 1–3-й технологический уклад совсем иное изменение, недели по российской экономике в целом. Так, повышение рентабельности, скорее, сопровождалось снижением инвестиций, ключевая ставка действовала так же, то есть ее повышение действовало в направлении сокращения инвестиций. Налоговая нагрузка и бюджетные расходы, возрастая, действовали в сторону понижения инвестиций, и только девальвация приводи-

ла к их увеличению. Рост риска здесь влиял в сторону снижения инвестиций. Такое влияние связано с сырьевой компонентой 1–3-го укладов, сельхозпереработкой и высокой долей специфических услуг. К тому же исходная рентабельность довольно высока, а риск ведения деятельности самый высокий из рассматриваемых укладов. Тем самым дальнейшее их повышение приводило к снижению инвестиций. Девальвация способствовала же экспорту создаваемых производствами 1–3-го укладов продуктов и тем самым положительно влияла на инвестиции.

Регрессионное моделирование инвестиций в основной капитал 4-го уклада, при мультиколлинеарности следующих пар факторов:

$$X_1 - X_4; X_1 - X_5; X_1 - X_6; X_2 - X_5; X_4 - X_5; X_5 - X_6$$

и последовательного их исключения, приводит к следующим наиболее статистически значимым моделям (табл. 6)

$$\text{Модель 7: } I_4 = -1005 - 3,7 * X_1 + 63 * X_2 - 138 * X_3 + 0,2 * X_7.$$

$$\text{Модель 8: } I_4 = -2562 - 0,7 * X_1 + 81 * X_2 - 27 * X_4 + 0,3 * X_7.$$

$$\text{Модель 9: } I_4 = -1779 + 62 * X_2 + 3,9 * X_3 - 29 * X_4 + 0,2 * X_7.$$

$$\text{Модель 10: } I_4 = -1874 + 56 * X_2 - 29 * X_4 + 29 * X_6 + 0,2 * X_7.$$

$$\text{Модель 11: } I_4 = 1088 - 37 * X_3 - 19 * X_4 + 26 * X_6 + 0,1 * X_7.$$

Таблица 6

Сравнительные характеристики моделей
для инвестиций в основной капитал
4-го технологического уклада

Показатель	Модель 7	Модель 8	Модель 9	Модель 10	Модель 11
R ²	0,903	0,951	0,938	0,94	0,874
R ² _{adj}	0,806	0,901	0,877	0,881	0,748
F-критерий	9,3	19,3	15,3	15,8	6,9
P-значение (F)	0,03	0,007	0,01	0,01	0,04
Стат. Дарбина– Уотсона	2,7	3,0	3,2	3,2	2,2
Значимые / коэффициенты регрессии перед факторами	X ₁ , X ₃ , X ₇ / const, X ₂	const, X ₁ / X ₂ , X ₄ , X ₇	X ₄ , X ₇ / const, X ₂ , X ₃	X ₂ , X ₄ , X ₇ / const, X ₆	X ₄ / const, X ₆ , X ₆ , X ₇

Источник: составлено авторами на основе программы Gretl 2020b.

Проведенный статистический и эконометрический анализ построенных моделей позволяет сделать вывод, что модель $I_4 = -256,2 - 0,7 \cdot X_1 + 81 \cdot X_2 - 27 \cdot X_4 + 0,3 \cdot X_7$ (модель 8) является наилучшей при сравнении статистик (табл. 6). Согласно этой модели, рост риска приводит к снижению инвестиций в основной капитал 4-го технологического уклада, более высокая рентабельность приводила к росту инвестиций. Девальвация действовала в направлении понижения инвестиций, а бюджетные расходы – увеличения инвестиций в 4-й технологический уклад. Влияние процентной ставки по моделям 7 и 11 таково, что ее рост приводит к снижению инвестиций в 4-й уклад. Но модель 9 дает обратную картину, хотя увеличение ставки здесь незначительно влияет на рост инвестиций. Учитывая более высокую значимость моделей 7 и 11, можно утверждать, что все-таки влияние процентной ставки такое же, как и для 1–3-го укладов и для российской экономики в целом, то есть более высокая ставка тормозит инвестиции в 4-й технологический уклад.

Выполнение эконометрических процедур для инвестиций в 5-й технологический уклад позволяет выявить следующие мультиколлинеарные факторы:

$$X_1 - X_4; X_1 - X_5; X_1 - X_7; X_4 - X_5; X_4 - X_7; X_5 - X_6; X_5 - X_7.$$

Методом последовательного исключения мультиколлинеарных факторов получаем наиболее значимые модели (12) – (13):

$$\text{Модель 12: } I_5 = 2751 + 11,3 \cdot X_1 - 42 \cdot X_2 - 55 \cdot X_3 - 0,05 \cdot X_6.$$

$$\text{Модель 13: } I_5 = 1088 - 37 \cdot X_3 - 19 \cdot X_4 + 26 \cdot X_6 + 0,1 \cdot X_7.$$

Сравнительные характеристики указанных моделей сведены в табл. 7.

Таблица 7

Сравнительные характеристики моделей для инвестиций в основной капитал 5-го технологического уклада

Показатель	Модель 12	Модель 13
R ²	0,764	0,949
R ² _{адп}	0,528	0,919
F-критерий	3,2	31,3
P-значение (F)	0,1	0,001
Стат. Дарбина–Уотсона	2,4	2,5
Значимые / коэффициенты регрессии перед факторами	const, X ₁ , X ₃ , X ₆ /X ₂	const, X ₂ , X ₆ , X ₇

Источник: составлено авторами на основе программы Gretl 2020b.

Исходя из табл. 7 заключаем, что наилучшая по статистикам модель инвестиций в основной капитал пятого уклада – модель 13: $I_5 = 1088 - 37 * X_3 - 19 * X_4 + 26 * X_6 + 0,1 * X_7$. Из этой модели видно, что ключевая процентная ставка, возрастая, снижала инвестиции в основной капитал пятого уклада, девальвация действовала в этом же направлении. Налоговая нагрузка и бюджетные расходы, возрастая, действовали в направлении наращивания инвестиций. Инвестиции в пятый уклад сопровождался увеличением риска, а более высокая рентабельность не приводила к увеличению инвестиций, наоборот, была связана с сокращением инвестиций. Для 5-го уклада, конечно, это связано не с тем, что увеличение рентабельности так влияло на инвестиции. Масштаб этого уклада, размер инвестиций в него слишком невелик и не определяется рентабельностью. Пятый уклад показывал сокращение инвестиций по причине слабого его развития и исходного масштаба.

Таким образом, высоко технологичные уклады и виды деятельности в России на рассмотренном интервале времени были весьма рискованными для инвестиций, и даже относительно высокая рентабельность не гарантировала инвестиций. Эффект девальвации сокращал инвестиции в 4–5-й уклады, но увеличивал их в 1–3-й уклады. Бюджетные расходы и налоговая нагрузка позитивно влияли на инвестиции в 4–5-й уклады и негативно на 1–3-й уклады. Высокая ключевая процентная ставка тормозила инвестиции во все уклады. Увеличение рентабельности способствовало инвестициям только в 4-м укладе, увеличение риска – снижало инвестиции в 1–3-м и 4-м укладах.

Тем самым налицо разница во влиянии на 1–3-й и 4–5-й уклады применяемых мер макроэкономической политики и релевантных параметров. Поскольку финансовые инвестиции оказались коллинеарные со значительным числом факторов (они при отборе не вошли в лучшие модели по статистической значимости), постольку исследование их влияния на рост инвестиций и валовой добавленной стоимости в России следует осуществлять отдельно (методика такой оценки предложена в работах [Сухарев 2020a, 2020b, Sukharev, Voronchikhina 2020]).

Итоговая табл. 8 демонстрирует распределение влияния макроэкономической политики на инвестиции в технологических укладах российской экономики. Инструменты в правом столбике даются в предположении их возрастания, а влияние показано знаком «+» в случае увеличения инвестиций и знаком «-» при сокращении инвестиций.

Таблица 8

Распределение влияния мер политики на инвестиции в экономике России и технологических укладах, 2011–2019 гг.

Параметр экономической политики	Изменение инвестиций при увеличении параметра в левом столбике «+» – увеличение; «-» – снижение			
	Экономика РФ	1–3-й уклад	4-й уклад	5-й уклад
Риск – X_1	+	-	-	+
Рентабельность – X_2	+	-	+	-
Процентная ставка – X_3	-	-	-	-
Валютный курс – X_4	-	+	-	-
Налоговая нагрузка – X_6	+	-	+	+
Бюджетные расходы – X_7	+	-	+	+
Итоговая наилучшая модель	$I = 5623 - 169*X_3 - 20,6*X_4 + 239*X_6 + 0,3*X_7$	$I_{1,2,3} = 19120 - 210*X_2 - 199*X_3 + 22*X_4 - 261*X_6 - 0,2*X_7$	$I_4 = -2562 - 0,7*X_4 + 81*X_2 - 27*X_4 + 0,3*X_7$	$I_5 = 1088 - 37*X_3 - 19*X_4 + 26*X_6 + 0,1*X_7$

Фактически табл. 8 дает портрет осуществлявшейся экономической политики, влияющей на распределение инвестиций в основной капитал между технологическими укладами в России в 2011–2019 гг. Из нее следует, что сформировалась распределительная модель развития экономики, когда технологические уклады высокого уровня зависели от бюджетно-налоговых механизмов, а девальвация ослабляла их позиции, но усиливала позиции укладов низких уровней. Ключевая процентная ставка исполняла общую тормозящую инвестиции роль, причем этот эффект распространялся на все уклады, но в большей степени сказывался на инвестициях в 1–3-й уклад.

Проведенный анализ приводит к необходимости инструментализации инвестиционной политики, включая и отраслевой уровень, где институциональными коррекциями можно влиять на динамику риска и показатели эффективности развития видов деятельности, а также учета общего распределения влияния инструментов макроэкономической политики по структуре технологических укладов и экономики.

Заключение

Подводя итог проведенному анализу, обозначим следующие результаты.

Во-первых, разработана методика анализа распределения инвестиций по технологическим укладам. Она позволяет выделить технологические уклады по валовой добавленной стоимости и оценить величину инвестиций в основной капитал в конкретный уклад. Тем самым, получив структуру инвестиций по технологическим укладам, удастся исследовать динамику инвестиций в рамках этой структуры и установить инструменты экономической политики, влияющие по-разному на инвестиции в каждом из технологических укладов.

Во-вторых, регрессионный анализ инвестиций в основной капитал укладов позволяет получить картину распределения мер экономической политики, воздействуя на инвестиции в каждом укладе. При выявлении такого влияния становится возможным определить варианты экономической политики, не только направленной на проведение структурных изменений и технологического обновления, но и выправляющей фундаментальные реакции структуры на проводимую экономическую политику.

Тем самым представленная методика и ее реализация, впервые предпринятая в России в рамках развиваемой российской экономи-

ческой школой теории технологических укладов, позволяет существенно развить метод структурного анализа, вписав его в теорию экономической политики Яна Тинбергена, разделяя влияние инструментов по выделенной экономической структуре [Tinbergen 1956].

Литература

- Анчишкин 2003 – *Анчишкин А.И.* Прогнозирование темпов и факторов экономического роста. М.: Макс-Пресс, 2003. 300 с.
- Глазьев 2017 – *Глазьев С.Ю.* О путях обеспечения роста российской экономики // Научные труды Вольного экономического общества России. 2017. № 203. С. 229–242.
- Глазьев 2019 – *Глазьев С.Ю.* Управление развитием экономики: курс лекций. М.: Изд-во МГУ, 2019. 759 с.
- Сухарев 2020а – *Сухарев О.С.* Инвестиции в транзакционный сектор и в финансовые активы: влияние на экономический рост // Финансы: теория и практика. 2020. Т. 24. № 3. С. 60–80 [Электронный ресурс]. URL: <https://doi.org/10.26794/2587-5671-2020-24-3-60-80>
- Сухарев 2020б – *Сухарев О.С.* Инвестиционная политика экономического роста // Вестник Южно-Российского государственного технического университета. Серия: Социально-экономические науки. 2020. № 2 (13). С. 7–27.
- Хелпман 2011 – *Хелпман Э.* Загадка экономического роста. М.: Изд-во Ин-та Е.Т. Гайдара, 2011. 240 с.
- Alonso-Carrera, Raurich 2015 – *Alonso-Carrera J., Raurich X.* Demand-based structural change and balanced economic growth // Journal of Macroeconomics. 2015. Vol. 46. P. 359–374. DOI: 10.1016/j.jmacro.2015.10.005.
- Canh et al. 2020 – *Canh N.P., Binh N.T., Thanh S.D., Schinckus C.* Determinants of foreign direct investment inflows: The role of economic policy uncertainty // International Economics. 2020. Vol. 161. P. 159–172. DOI: 10.1016/j.inteco.2019.11.012.
- Drobetz, Ghoul, Guedhami, Janzena 2018 – *Drobetz W., Ghoul S., Guedhami O., Janzena M.* Policy uncertainty, investment, and the cost of capital // Journal of Financial Stability. 2018. Vol. 39. P. 28–45. DOI: 10.1016/j.jfs.2018.08.005.
- Ferraza, Coutinho 2019 – *Ferraza J.C., Coutinho L.* Investment policies, development finance and economic transformation: Lessons from BNDES // Structural Change and Economic Dynamics. 2019. Vol. 48. P. 86–102.
- Iamsiraroj 2016 – *Iamsiraroj S.* The foreign direct investment–economic growth nexus // International Review of Economics & Finance. 2016. Vol. 42. P. 116–133.
- Perelman, Walheer 2020 – *Perelman S., Walheer B.* Economic growth and under-investment: A nonparametric approach // Economics Letters. 2020. Vol. 186. С. ??? DOI: 10.1016/j.econlet.2019.108824.
- Samaniego, Sun 2016 – *Samaniego R.M., Sun J.Y.* Productivity growth and structural transformation // Review of Economic Dynamics. 2016. Vol. 21. P. 266–285.

- Saviotti et al. 2016 – *Saviotti P.P., Pyka A., Jun B.* Education, structural change and economic development // *Structural Change and Economic Dynamics*. 2016. Vol. 38. P. 55–68. DOI: 10.1016/j.strueco.2016.04.002.
- Sukharev, Voronchikhina 2020 – *Sukharev O.S., Voronchikhina E.N.* Financial and non-financial investments: comparative econometric analysis of the impact on economic dynamics // *Quantitative Finance and Economics*. 2020. Vol. 4 (3). P. 382–411.
- Tinbergen 2016 – *Tinbergen J.* *Economic Policy: Principles and Design*. North-Holland, 1956. 276 p.
- Wonglimpiyarat 2016 – *Wonglimpiyarat J.* Challenges for China's banks: Investment policies to support technology-based start-ups // *Technology in Society*. 2016. Vol. 46. P. 9–57.
- Zeira, Zoabi 2015 – *Zeira J., Zoabi H.* Economic growth and sector dynamics // *European Economic Review*. 2015. Vol. 79. P. 1–15. DOI: 10.1016/j.eurocorev.2015.06.007.
- Zhang, Zheng 2020 – *Zhang C., Zheng N.* Monetary policy and financial investments of nonfinancial firms: New evidence from China // *China Economic Review*. 2020. Vol. 60. DOI: 10.1016/j.chieco.2020.101420.

References

- Alonso-Carrera, J. and Raurich, X. (2015), “Demand-based structural change and balanced economic growth”, *Journal of Macroeconomics*, vol. 46, pp. 359–374, DOI: 10.1016/j.jmacro.2015.10.005.
- Anchishkin, A.I. (2003), *Prognozirovanie tempov i faktorov ekonomicheskogo rosta* [Predicting the rates and factors of economic growth], Maks-Press, Moscow, Russia.
- Canh, N.P., Binh, N.T., Thanh, S.D. and Schinckus, C. (2020), “Determinants of foreign direct investment inflows: The role of economic policy uncertainty”, *International Economics*, vol. 161, pp. 159–172. DOI: 10.1016/j.inteco.2019.11.012.
- Drobtz, W., Ghoul, S., Guedhami, O. and Janzen, M. (2018), “Policy uncertainty, investment, and the cost of capital”, *Journal of Financial Stability*, vol. 39, pp. 28–45, DOI: 10.1016/j.jfs.2018.08.005.
- Ferraza, J.C. and Coutinho, L. (2019), “Investment policies, development finance and economic transformation: Lessons from BNDES”, *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 48, pp. 86–102.
- Glaz'ev, S.Yu. (2017), “About ways to ensure economic growth of Russia”, *Scientific works of the Free Economic Society of Russia*, vol. 203, pp. 229–242.
- Glaz'ev, S.Yu. (2019), *Upravlenie razvitiem ekonomiki: kurs lektsii* [Management of economic development. A course of lectures], Izd-vo MGU, Moscow, Russia.
- Iamsiraroj, S. (2016), “The foreign direct investment–economic growth nexus”, *International Review of Economics & Finance*, vol. 42, pp. 116–133.
- Khel'pman, E. (2011), *Zagadka ekonomicheskogo rosta* [The economic growth secret], Izdatel'stvo Instituta E.T. Gaidara, Moscow, Russia.
- Perelman, S. and Walheer, B. (2020), “Economic growth and under-investment: A nonparametric approach”, *Economics Letters*, vol. 186, DOI: 10.1016/j.econlet.2019.108824.

- Samaniego, R.M. and Sun, J.Y. (2016), "Productivity growth and structural transformation", *Review of Economic Dynamics*, vol. 21, pp. 266–285.
- Saviotti, P.P., Pyka, A. and Jun, B. (2016), "Education, structural change and economic development", *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 38, pp. 55–68, DOI: 10.1016/j.strueco.2016.04.002
- Sukharev, O.S. (2020), "Investment in the Transaction Sector and in Financial Assets. Impact on Economic Growth", *Finansy: teoriya i praktika*, no. 24 (3), pp. 60–80.
- Sukharev, O.S. (2020), "Investment policy of economic growth", *Vestnik Yuzhno-Rossiiskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. Seriya: Sotsial'no-ekonomicheskie nauki*. no. 2 (13), pp. 7–27.
- Sukharev, O.S. and Voronchikhina, E.N. (2020), "Financial and non-financial investments: comparative econometric analysis of the impact on economic dynamics", *Quantitative Finance and Economics*, no. 4 (3), pp. 382–411.
- Tinbergen, J. (1956), *Economic Policy: Principles and Design*, Nortn-Holland, University Press, Oxford, UK.
- Wonglimpiyarat, J. (2016), "Challenges for China's banks: Investment policies to support technology-based start-ups", *Technology in Society*, vol. 46, pp. 9–57, DOI10.1016/j.techsoc.2016.05.002.
- Zeira, J. and Zoabi, H. (2015), "Economic growth and sector dynamics", *European Economic Review*, vol. 79, pp. 1–15, DOI: 10.1016/j.euroecorev.2015.06.007.
- Zhang, Ch. and Zheng, N. (2020), "Monetary policy and financial investments of non-financial firms: New evidence from China", *China Economic Review*, vol. 60, DOI: 10.1016/j.chieco.2020.101420

Информация об авторах

Олег С. Сухарев, доктор экономических наук, профессор, Институт экономики Российской академии наук, Москва, Россия; 117218, Россия, Москва, Нахимовский проспект, д. 32; mail@osukharev.com

Елена Н. Ворончихина, кандидат экономических наук, доцент, Пермский государственный национальный исследовательский университет, Пермь, Россия; 614990, Россия, Пермь, ул. Букирева, д. 15; mail@osukharev.com

Information about the authors

Oleg S. Sukharev, Dr. of Sci. (Economics), professor, Russian Academy of Sciences Institute of Economics, Moscow, Russia; bld. 32, Nakhimovskii Avenue, Moscow, Russia; 117218; mail@osukharev.com

Elena N. Voronchikhina, Cand. of Sci. (Economics), Perm State National Research University, Perm, Russia; bld. 15, Bukireva Street, Perm, Russia; 614990; mail@osukharev.com

Методологические аспекты определения инновационного потенциала региона

Анастасия А. Сотникова

*Белгородский государственный технологический университет
имени В.Г. Шухова, Белгород, Россия, 24233128@mail.ru*

Аннотация. В настоящее время конкурентоспособность является приоритетным показателем для любой страны, и для достижения ее высокого уровня разработан ряд мероприятий, направленный на формирование благоприятных условий в создании и реализации инноваций. Именно реализованные инновационные проекты положительно сказываются на экономическом состоянии государства. Инновационный потенциал считается «фундаментом» для инноваций, поскольку в его структуру входят все основополагающие составляющие, с помощью которых становится возможным пройти все этапы инновационного цикла. Показатели страны формируются из совокупности экономических показателей регионов, поэтому политика органов местного самоуправления субъектов РФ должна быть направлена на инновационное развитие и, в частности, на наращивание инновационного потенциала региона. В статье проанализированы различные интерпретации к дефиниции «инновационный потенциал региона», рассмотрена его структура и главные составляющие, на основе разности подходов к определению составлена терминологическая классификация с точки зрения отечественных и зарубежных ученых, которые занимаются исследованиями в области инноватики. Известно, что высокие практические результаты можно получить тогда, когда для этого имеется необходимая теоретическая база, в которой раскрывается сущность всех терминов.

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал, инновационный потенциал региона, компоненты инновационного потенциала

Для цитирования: Сотникова А.А. Методологические аспекты определения инновационного потенциала региона // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2021. № 3. С. 64–71. DOI: 10.28995/2073-6304-2021-3-64-71

Methodological aspects of determining the innovation potential of the region

Anastasiya A. Sotnikova

*Belgorod Shukhov State Technological University,
Belgorod, Russia, 24233128@mail.ru*

Abstract. Currently, competitiveness is a priority indicator for any country and in order to secure achieving its high level, some measures were developed aimed at formation of favorable conditions for the creation and implementation of innovations. It is the implemented innovative projects that have a positive impact on the economic status of the state. Innovative potential is considered the “foundation” for innovation, since its structure includes all the fundamental components, facilitating the passage through all the stages of the innovation cycle. The country’s indicators are formed from a set of economic indicators of the regions, so the policy of local self-government bodies of the subjects of the Russian Federation should be aimed at innovative development and, in particular, at building up the innovative potential of the region. The article analyzes various interpretations of the definition of “innovative potential of the region” and considers its structure and main components. Also based on the difference in approaches to the definition, a terminological classification is compiled from the point of view of Russian and foreign scientists who are engaged in research in the field of innovation. It is known that high practical results can be obtained when there is a necessary theoretical basis for that, in which the essence of all terms is revealed.

Keywords: innovation, innovation potential, innovation potential of the region, components of innovation potential

For citation: Sotnikova, A.A. (2021), “Methodological aspects of determining the innovation potential of the region”, *RSUH/RGGU Bulletin “Economics. Management. Law” Series*, no. 3, pp. 64–71, DOI: 10.28995/2073-6304-2021-3-64-71

Неизбежность стремительных изменений, связанных прежде всего с новой коронавирусной инфекцией, которая повлекла за собой целый ряд кризисов как в отечественной, так и в мировой экономике, а также уже ставшие стабильностью вызовы внешнего и внутреннего характера в России должны максимально сподвигнуть ее к переходу на инновационный тип развития экономики. Приоритетность такой трансформации для РФ неоспорима, поскольку на примере ряда иностранных государств, которые успешно смогли перейти на инновационный путь развития, наглядно видна эффек-

тивность по их экономическим и статистическим показателям. Безусловно, для выхода из сложившейся тяжелой экономической ситуации и для укрепления мировой позиции на рынке Россия должна опираться на главный ключевой фактор – инновации.

Следует отметить, что нашей стране присуща асимметричность развития регионов, и это негативно сказывается на процессе внедрения различных нововведений в большинство сфер жизни. Но именно регион должен стать тем звеном, который сможет обеспечить непрерывный процесс внедрения и поддержания инноваций различной направленности и создаст благоприятный климат как для инновационной, так и для инвестиционной деятельности, что в конечном итоге приведет к росту конкурентоспособности региона и в последующем страны в целом. Во власти муниципалитетов определять вектор действий хозяйствующих субъектов и при необходимости вносить корректировки, основываясь на изменениях внешней среды, для преобразования механизма управления инновациями.

Первоначально необходимо рассмотреть методологические аспекты понятия «инновации», а затем перейти к более детальному анализу понятия «инновационный потенциал региона». В становлении и развитии теории инноваций советский ученый Ю.В. Яковец выделяет три этапа [Яковец 2004].

Конец XIX – 30-е гг. XX в., именно в этот промежуток времени разрабатывается ряд концепций, которые направлены на изучение и поиск причин экономического роста, и вследствие этого происходит создание фундаментальных основ теории инноваций, точнее сказать, базисных инноваций в сфере научного познания. Именно на первом этапе были сформулированы, можно сказать, постулаты теории инноваций и теории предпринимательства Й. Шумпетера, которые всесторонне раскрывают сущность инноваций и вводят этот термин в научный оборот. Также на догадках и исследованиях многих ученых и экономистов XIX в. о цикличности развития экономики, таких как В. Джевонс, М. Туган-Барановский, А.Л. Парвус, С. Де Вольф, Я. Ван Гельдерен, советский ученый Н.Д. Кондратьев сумел обосновать теорию «Большие циклы конъюнктуры», и тем самым это положило начало развитию эволюционной экономической теории.

40-е – середина 70-х гг. XX в. Этот этап характеризуется детальным характером практических и прикладных исследований, а также анализом и разработкой управления и оценки инновационных проектов.

Третий этап – конец 70-х гг. XX в. – начало XXI в. Г. Меншем были выделены новые типы инноваций (базисные, улучшающие и

псевдоинновации), А. Кляйнкнехтом проведено изучение образования кластеров нововведений-продуктов и нововведений-процессов на различных фазах – повышательной и понижительной стадиях длинной волны. Продолжение исследований долгосрочных циклов помогло выделить их классификацию, а также была выявлена взаимосвязь результатов внедрения инноваций в различные сферы жизни общества.

С одной стороны, такое понятие, как «потенциал территории региона», кажется достаточно простым, однако нельзя дать ему однозначного трактования, и поэтому возникают споры среди авторов, как зарубежных, так и отечественных. Разногласия обычно основываются не только на понятийном аппарате вышеуказанного термина, но и на методических разработках, которые касаются измерения и его актуализации.

Следует отметить, что возникает сложность в определении методологического обоснования понятия «инновационный потенциал региона», поскольку из научных исследований А.Г. Гранберга следует вывод о том, что для России характерна многорегиональность, которой присущ разный уровень развития, и их функционирование происходит на основе взаимодействия всех уровней и является неотъемлемой частью системы мирохозяйственных связей [Гранберг 2004].

Достаточно сложно определить методологию понятия «инновационный потенциал» в силу материальных и нематериальных факторов, которые напрямую с ним связаны. Так, можно привести в пример такие показатели, как: патентование и расходы на НИОКР, даже при высоких значениях они не обеспечат высокий уровень инновационного потенциала с достаточно большой долей вероятности. А факторы, которые проблематично рассчитать, могут довольно точно определить инновационный потенциал, к ним можно отнести совокупность интеллектуального и кадрового потенциалов как отдельных предприятий, так и региона в целом, а также количество обучающихся и их уровень знаний в высших учебных заведениях.

Институциональные факторы могут не всегда положительно воздействовать на инновационные процессы, которые происходят на микро-, макро- и мезоуровнях, осуществляющих разные виды экономической деятельности. Особо важное значение имеют налаженные взаимоотношения между институтами в рамках региона. Эта укорененность позволит установить сотрудничество между субъектами экономических хозяйствований на основе взаимной доверительности, а не по рыночному типу, что гораздо эффективнее скажется на инновационном развитии.

Следует отметить, что существует множество точек зрения к трактованию термина «инновационный потенциал региона» (ИПР), и Ю.А. Кузнецова классифицирует их в пять групп, основываясь на разности подходов к определению сущности понятия: ресурсный, ресурсно-процессный, компетентностный, результативный, соционаправленный [Кузнецова 2014].

Такие ученые, как И.Т. Балабанов, Б.В. Буркинский, Л.Ш. Лазовский, являются представителями ресурсного подхода и придерживаются мнения, что ИПР – это совокупное объединение ресурсов разного вида, которые целесообразно применять для повышения уровня инновационного развития территориального образования. А.В. Масалов [Масалов 1999] и Н.И. Грицаенко [Грицаенко 2013] отмечают в своих научных исследованиях важность обеспечения благоприятных условий для используемых средств.

В рамках компетентностного подхода такие авторы, как А.Х. Еустафьева, Л.Л. Антонюк, О.С. Паламарчук, считают, что ИПР – это прерогатива региона для реализации своих потенциальных возможностей в области инновационной деятельности.

Ученые О.Э. Подлесная [Подлесная, Симоненко 2013] и Н.В. Симоненко – приверженцы результативного подхода и считают, что ИПР – это уже имеющиеся инновационные проекты, которые находятся на любой из стадий инновационного процесса или уже входят в инфраструктуру и являются связующим элементом между всеми составляющими развития инновационной деятельности. При рассмотрении ИПР с социальной точки зрения В.Н. Гунин [Гунин 1999] и Г.С. Гамидов пришли к выводу, что эффективность реализации зависит от степени готовности общества к введению и использованию ими потенциальных новшеств.

Далее необходимо рассмотреть компоненты структуры инновационного потенциала, выявить приоритетные из них, то есть определить те, которые максимально эффективно влияют на формирование и укрепление инновационного потенциала.

Как зарубежными, так и отечественными учеными всегда выделяется ресурсная компонента, которая лежит в основе инновационного потенциала, к ней обычно относят: финансовые, трудовые, природные, материально-технические и информационные ресурсы. Среди вышеуказанных составляющих достаточно спорным является природный ресурс, это объясняется трансформацией экономики, направленной на неоиндустриальную модель развития, в основе которой заложена инновация. Нельзя сказать, что природный ресурс следует вообще исключить, но нерационально делать его основополагающим, поскольку это может привести к демотивированию экономики инновационной направленности.

Главная проблема экономики – это ограниченность и иссякаемость природных ресурсов, и многие инновационные компании и ученые работают над этой проблемой. И целесообразно выделять природный ресурс в составе структуры инновационного потенциала до тех пор, пока не разработают качественную замену настоящим природным ресурсам.

Институциональная компонента включает в себя: нормативно-правовую базу, программы поддержки инновационного развития, преференции разного уровня, научные организации, включающие в себя сотрудников, количество патентов и лицензий. Главной задачей этой компоненты является нормативное обеспечение посредством законодательной базы координирующих процессов, способствующих развитию инновационного комплекса действий на всех уровнях функционирования хозяйствующих субъектов. В рамках принимаемых законов, которые должны положительно сказываться на инновационном развитии, обязательно должны быть закреплены основные понятия, которые полностью описывали бы их сущность, определены методики оценки инновационных проектов, а также различные поощрения в виде льгот предприятий, непосредственно занимающихся инновационной деятельностью.

Можно лишь предположить, что преобладающее количество инноваций, которые чаще всего видоизменяются и незначительно технически улучшаются, и являются по сути псевдоинновациями, которые присущи именно российской экономике, возникают по причине отсутствия в законодательной базе необходимых пунктов в регулировании деятельности сферы инноваций.

Как было указано выше, в состав институциональной компоненты входит научная составляющая, которая является основополагающим звеном в создании и развитии инноваций. По сути, благодаря ученым, которые заняты фундаментальными исследованиями в разных сферах науки, возможен инновационный прорыв, но для этого необходимо грамотное стратегическое планирование, которое указывало бы им нужное направление и способствовало опережению мировых лидеров. Поэтому было бы целесообразно создать научную экономическую организацию, группа ученых-экономистов которой занималась бы прогнозированием перспективных проектов и тем самым направляла на прорывные инновационные решения.

Инновационная культура и наличие спроса на инновационную продукцию являются составляющими социальной компоненты инновационного потенциала. При достаточно высоком уровне инновационной культуры становится возможным эффективно внед-

рительные виды новшеств, поскольку она отражает отношение и возможность принятия обществом инновационных процессов. Следует отметить взаимосвязь вышеуказанных составляющих, так как если социум является непосредственным участником инноваций, то формируется спрос на инновационные проекты. Такая востребованность в инновациях повышает уровень конкурентоспособности региона, и тем самым это положительно сказывается на экономических показателях страны в целом.

Таким образом, понятие «инновационный потенциал региона» из представленных исследований множества авторов, занимающихся изучением данной тематики, лежит в основе развития и успешного функционирования любой экономической системы и оказывает непосредственное влияние на экономические показатели как региона, так и страны на мировой арене.

Благодарности

Исследование выполнено в рамках государственного задания Минобрнауки России (FZWN – 2020-0016).

Acknowledgements

The study was carried out within the framework of the state assignment of the Ministry of Education and Science of Russia (FZWN – 2020-0016).

Литература

- Гранберг 2004 – Гранберг А.Г. Экономическое пространство России. Вечные проблемы, трансформационные процессы, поиск стратегий // Экономическое возрождение России. 2004. № 1. С. 16–22.
- Грицаенко 2013 – Грицаенко Н.И. Сущность и состав инновационного потенциала региона // Экономика развития. 2013. № 4 (68). С. 52–57.
- Гунин 1999 – Гунин В.Н. Управление инновациями: Модульная программа для менеджеров. М.: ИНФРА-М, 1999. 328 с.
- Кузнецова 2014 – Кузнецова Ю.А. Исследование подходов к определению понятия «инновационный потенциал региона» // Международный научно-исследовательский журнал. 2014. № 5–2 (24). С. 28–30.
- Масалов 1999 – Масалов А. Инновационный тип развития // Журнал для акционеров. 1999. № 9. С. 12–16.

- Подлесная, Симоненко 2013 – *Подлесная О.Э., Симоненко Н.В.* Инновационный потенциал региона как фактор его развития // Проблемы экономики, финансов и управления производством: Сборник научных трудов вузов России. 2013. № 33. С. 32–37.
- Яковец 2004 – *Яковец Ю.В.* Эпохальные инновации XXI века. М.: Экономика, 2004. 443 с.

References

- Granberg, A.G. (2004), “The economic space of Russia. Eternal Issues, Transformation Processes, Search for Strategies”, *Economic Revival of Russia*, no. 1, pp. 16–22.
- Gritsaienko, N.I. (2013), “The essence and composition of the region’s innovative potential”, *Economics of Development*, no. 4 (68), pp. 52–57.
- Gunin, V.N. (1999), *Upravlenie innovatsiyami. Modul’naya programma dlya menedzherov* [Innovation management. Modular program for managers], INFRA-M, Moscow, Russia.
- Kuznetsova, Yu.A. (2014), “Investigation of approaches to the definition of the concept of ‘the region innovative potential’ ”, *International research journal*, no. 5-2 (24), pp. 28–30.
- Masalov, A. (1999), “Innovative type of development”, *Journal for shareholders*, no. 9, pp. 12–16.
- Podlesnaya, O.E. and Simonenko, N.V. (2013), “The innovative potential of the region as a factor in its development”, *Collection of scientific papers of Russian universities “Problems of Economics, Finance and Production Management”*, no. 33, pp. 32–37.
- Yakovets, Yu.V. (2004), *Epokhal’ne innovatsii XXI veka* [Epic innovation of the 21st century], *Ekonomika*, Moscow, Russia.

Информация об авторе

Анастасия А. Сотникова, аспирант, Белгородский государственный технологический университет имени В.Г. Шухова, Белгород, Россия; 308012, Россия, Белгород, ул. Костюкова, д. 46; 24233128@mail.ru

Information about the author

Anastasiya A. Sotnikova, postgraduate student, Belgorod Shukhov State Technological University, Belgorod, Russia; bld. 46, Kostyukova Street, Belgorod, Russia, 308012; 24233128@mail.ru

Диверсификации российской экономики:
необходимость ускорения, зарубежный опыт
и возможность его использования

Вячеслав В. Бурлаков

*Всероссийский научно-исследовательский институт «Центр»,
Москва, Россия, bur77@mail.ru*

Евгений В. Головин

*Московский политехнический университет, Москва, Россия,
golovinevgeniy6349@yandex.ru*

Олеся А. Дзюрдзя

*Московский политехнический университет, Москва, Россия,
7267507@mail.ru*

Аннотация. В современных условиях диверсификация экономики является одной из приоритетных задач, стоящих перед государством. Решение данной задачи позволит создать экономику на основе инноваций, что позволит повысить ее конкурентоспособность на мировом рынке и осуществить значительный шаг в развитии национальной экономики на современном этапе развития. Новая инновационная экономика, активно реагирующая на любые рыночные и конъюнктурные изменения, может быть создана на основе глубоких преобразований и широкой модернизации имеющейся структуры.

В статье подробно рассмотрены основные причины необходимости ускорения диверсификации экономики России: конечность запасов нефти, всемирная тенденция по переходу на более чистые с точки зрения экологии виды топлива, зависимость от политики других стран-экспортеров сырья и недополучение доходов от экспорта нефти, вызванное, в том числе, коронавирусной инфекцией. Кроме того, подчеркивается, что для экспорта сырья характерна низкая добавленная стоимость. Рассмотрены примеры стран как идущих по пути реструктуризации доходов, так и уже прошедших его. Обоснована необходимость создания условий для развития малого бизнеса в различных секторах, на базе которых станет возможна интенсификация процесса диверсификации отечественной экономики с целью повышения ее инновационности и активизации дальнейшего поступательного развития.

Ключевые слова: диверсификация экономики, зарубежный опыт, свободные экономические зоны, малые и средние предприятия

Для цитирования: Бурлаков В.В., Головин Е.В., Дзюрдзя О.А. Диверсификации российской экономики: необходимость ускорения, зарубежный опыт и возможность его использования // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2021. № 3. С. 72–90. DOI: 10.28995/2073-6304-2021-3-72-90

Diversification of the Russian economy.
The need to accelerate, foreign experience
and the possibility of using it

Vyacheslav V. Burlakov
*All-Russian Research Institute "Center", Moscow, Russia,
bur77@mail.ru*

Evgenii V. Golovin
*Moscow Polytechnic University, Moscow, Russia,
golovinevgeniy6349@yandex.ru*

Olesya A. Dzyurdzya
*Moscow Polytechnic University, Moscow, Russia,
7267507@mail.ru*

Abstract. Under present-day conditions, the economy diversification is one of the priority challenges facing the state. Solving that task will create an economy based on innovations, which will increase its competitiveness in the world market and take a significant step in the development of the national economy at the present stage of development. A new innovative economy that actively responds to any market and conjunctural changes can be created on the basis of profound transformations and broad modernization of the existing structure.

The article discusses in detail the main reasons for the need to accelerate the diversification of the Russian economy: the finiteness of oil reserves, the worldwide trend of switching to cleaner fuels from the point of view of ecology, dependence on the policies of other raw materials exporting countries and the shortfall in income from oil exports caused, among other things, by, coronavirus infection. In addition, it is emphasized that the export of raw materials is characterized by low added value. The authors consider the examples of countries both following the path of the income restructuring and those that have already passed it. They also substantiate the necessity of creating conditions for the development of small business in various sectors, on the basis of which it will be possible to intensify

the process of diversification of the Russian economy in order to increase its innovativeness and intensify further progressive development.

Keywords: diversification of the economy, foreign experience, free economic zones, small and medium-sized enterprises

For citation: Burlakov, V.V., Golovin, E.V. and Dzyurdzya, O.A. (2021), "Diversification of the Russian economy. The need to accelerate, foreign experience and the possibility of using it", *RSUH/RGGU Bulletin "Economics. Management Law" Series*, no. 3, pp. 72–90, DOI: 10.28995/2073-6304-2021-3-72-90

Введение

Одной из причин невысокого уровня конкурентоспособности отечественной экономики является ее достаточно сильная привязанность к топливно-энергетическому сектору. В связи с этим диверсификация экономики заслуживает особого внимания, так как позволит: во-первых, быть независимой от топливно-энергетического сектора и других сырьевых отраслей; во-вторых, стать инновационной и адаптивной к любым происходящим изменениям как на внешнем, так и на внутреннем рынке. Как отмечает Т.В. Жукова: «Проблема формирования организационно-экономического механизма эффективной диверсификации производства в настоящее время остается для российской экономики одной из наиболее актуальных и значимых» [Жукова 2010, с. 136].

Понятие диверсификации не является новым и предложено достаточно давно. Так, теоретическая база данного понятия была заложена в трудах классиков: А. Смита, Дж.Ст. Милля, К. Маркса. Методологические подходы к исследованию диверсификации изложены в трудах К. Менгера, А. Маршалла, А. Пигу [Кофанов 2011].

Большой вклад в развитие вопроса взаимосвязи диверсификации и конкурентоспособности внес М. Портер, который отмечал, что «конкурентная стратегия и лежащие в ее основе концепции отраслевого анализа, анализа конкурентов и стратегического позиционирования являются сегодня общепринятой составной частью практики менеджмента» [Портер 2015].

В самом общем виде понятие представлено И. Ансоффом:

...диверсификация – это термин, применяемый к процессу перераспределения ресурсов, которые существуют на данном предприятии, в другие сферы деятельности, существенно отличающиеся от предыдущих [Ансофф 1989].

В нашей стране прикладной аспект понятия «диверсификация»

стал активно рассматриваться после кризиса 1998 года, во время которого стало понятно, что для элементарного выживания на рынке предприятиям необходимо развивать различные направления деятельности [Жукова 2010].

В конце XX – начале XXI в. неоднократно было сказано, что российская экономика содержит основные предпосылки для своей диверсификации (конкурентное развитие рынка, ускоренный приток иностранных инвестиций, необходимость интенсификации использования производственных и финансовых ресурсов и др.) [Магомедова 2009, с. 35–36].

Стоит отметить, что в отличие от западных корпораций, осуществляющих диверсификацию для получения синергетического эффекта, в России диверсификация отдельных предприятий осуществляется, как правило, в расчете на то, что данный процесс сам по себе создаст основу для повышения эффективности деятельности. В то же время российские предприятия, также как и зарубежные корпорации, осуществляют диверсификацию с целью страхования от возможного спада деятельности. И в этом отечественные предприятия похожи с иностранными [Магомедова 2009].

Модель развития отечественной экономики на основе диверсификации была предложена в 2003 г.¹ Очевидно, что увеличение конкурентоспособности отечественной экономики невозможно без ее сильной диверсификации. Для повышения экспортного потенциала необходимо развитие таких отраслей, как ракетно-космическая промышленность, станко- и машиностроение, авиа- и судостроение. В пользу усиленного развития данных отраслей говорит их высокая наукоемкость и высокая добавленная стоимость в готовой продукции.

Отметим, что в последнее время достаточно много внимания уделяется вопросам диверсификации на предприятиях оборонно-промышленного комплекса, что нашло свое отражение в трудах Голубева С.С., Довгучица С.И. и других авторов. Это вполне обоснованно, так как именно предприятия оборонно-промышленного комплекса составляли основу машиностроения, ракетостроения, авиа- и судостроения. Именно в оборонно-промышленном комплексе со времен плановой экономики Советского Союза сохранился научно-технический, производственный и кадровый потенциал, благодаря чему есть возможность использовать накопленное для производства продукции гражданского назначения. Особенно это

¹ Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://old.economy.gov.ru/minec/press/doc1217949648141> (дата обращения 11 февраля 2021).

актуально в данный период при переходе к наукоемкой, инновационной экономике [Ефимычев, Морозова, Удалов 2007].

Однако, на наш взгляд, недостаточно внимания уделяется взаимосвязи диверсификации и малого бизнеса. В условиях нестабильной экономики имеет смысл уделять повышенное внимание малому и среднему бизнесу. Именно малый бизнес способен стать импульсом для ускоренного развития процессов диверсификации и сформировать конкурентную среду для создания и использования новых инновационных технологий, продуктов и услуг².

Основная часть

Вопрос диверсификации отечественной экономики стоит особенно на протяжении длительного периода времени. Особенно актуальным он стал в 2020 г. Падение доходов бюджета от экспорта нефти и газа на треть в первом полугодии показало необходимость ускорения процесса диверсификации отечественной экономики. Коронавирусная инфекция сыграла существенную роль в падении доходов, но она является лишь одним из факторов, обуславливающим эту тенденцию.

Уменьшение доли доходов от нефтегазового сектора – проблема, необходимость решения которой вызвана несколькими факторами. Среди них можно выделить два основных:

- тенденция по переходу на более экологически чистые виды ресурсов;
- ограниченность запасов нефти и газа на территории Российской Федерации.

На рис. 1 представлена диаграмма, показывающая структуру потребления нефти в 2018 г. и прогноз на 2040 г.

Анализ диаграммы подтверждает тенденцию перехода на более экологически чистые виды ресурсов. Объем потребления продуктов переработки нефти автомобильной техникой, занимающей 49,9% рынка на 2018 г., к 2040 г. упадет с 23,4 мгб./д. до 16 мгб./д (или на 31%). Снижение потребления продуктов переработки нефти будет наблюдаться в пяти отраслях из семи, причем снижение значительно превосходит увеличение, что проявляется в конечной

² *Смирнова Г.П., Стрельников А.Г.* Диверсификация и малое предпринимательство как фактор экономического развития [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/diversifikatsiya-i-maloe-predprinimatelstvo-kak-faktor-ekonomicheskogo-razvitiya> (дата обращения 11 февраля 2021).

цифре потребления нефти: в 2018 г. использовалось 47,9 мгб./д., а в 2040 г. будет использоваться 38,2 мгб./д. Указанные данные подтверждают стремление развитых стран переходить на более чистые с точки зрения экологии виды ресурсов.

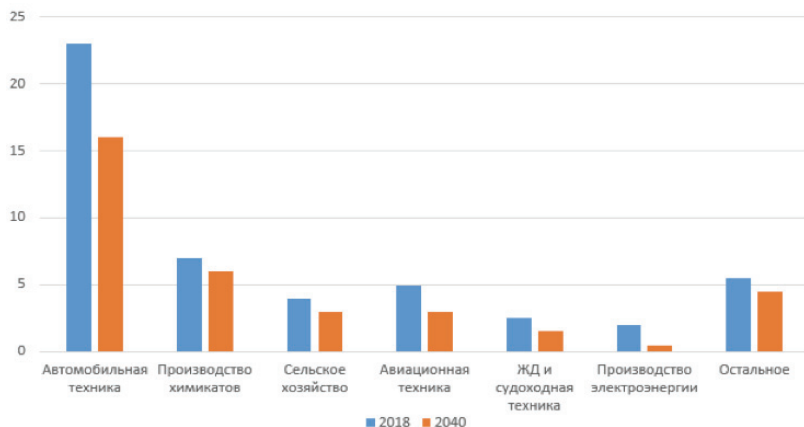


Рис. 1. Сравнение структуры потребления нефти в 2018 и в 2040 гг. в мгб./д.³

Запасы нефти на территории России в месторождениях с запасами более 5 млн т на каждом оцениваются в 17,2 млрд т. Однако рентабельными являются 70% этих запасов⁴.

При добыче нефти в размере 550 млн т в год рентабельных запасов хватит на 21 год. При этом необходимо учитывать степень серьезности проблемы: поступления в казну Российской Федерации доходов от нефтегазового сектора экономики составляют, как минимум, 36,7% от всех поступлений⁵.

Появление словосочетания «как минимум» вызвано стремле-

³ Worldoiloutlook 2019 [Электронный ресурс]. URL: <https://woo.opec.org/pdf-download/> (дата обращения 11 февраля 2021).

⁴ Роснедра подсчитали запасы рентабельной для добычи нефти в России [Электронный ресурс]. URL: <http://topshoptovar.ru/rosnedra-podschitali-zapasy-rentabelnoj-dlya-dobychi-nefti-v-rossii/> (дата обращения 11 февраля 2021).

⁵ Федеральный закон от 02.12.2019 № 380-ФЗ «О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов».

нием Министерства финансов РФ разделить налоги, получаемые от добывающей промышленности, на две части и учитывать в пункте «нефтегазовые доходы» только одну часть – наиболее легко рассчитываемую. К ней относятся:

- налог на добычу полезных ископаемых;
- вывозные таможенные пошлины;
- акциз на нефтяное сырье, отправленное на переработку;
- налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья.

Минфин относит к пункту «ненефтегазовые доходы» налог на добавленную стоимость, который платят сырьевые добытчики, налог на прибыль и другие виды регулярных поступлений от сырьевых добытчиков.

В 2018 г. из-за такого структурирования данных пункт «нефтегазовые доходы» не досчитался как минимум 17%, что обеспечило бы 53% нефтегазовых доходов вместо заявленных 36% и показало бы более серьезную зависимость России от нефтегазовых доходов.

Нельзя забывать специфику работы добывающей отрасли. Экспорт необработанного сырья характеризуется низкой добавленной стоимостью [Рязанов 2011].

Высокая добавленная стоимость обеспечивается длинной цепочкой добавленных стоимостей, где ресурс постепенно становится товаром. Превращение ресурса в товар происходит компаниями под действием технологий и рабочей силы людей. Образуется выгодная всем сторонам процесса ситуация: люди вовлечены в производство товара, что уменьшает безработицу и увеличивает их благосостояние, компания получает прибыль от продажи востребованного товара, а государство получает доход в виде налогов. Экспорт необработанного ресурса не позволяет использовать весь потенциал отрасли, ограничиваясь более низкой вовлеченностью всех участников процесса и недополучением ими же материальных благ. В то время как значительное количество компаний из стран, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), активно участвуют в международном разделении труда, сначала преобразовывая импортные товары, а затем экспортируя их (доля импортных товаров в экспорте в странах ОЭСР в декабре 2018 г. в среднем составила 25,3%), Россия занимает скромное место в такого рода операциях, имея на 2016 г. лишь 10% импортных товаров в экспорте⁶.

Специализированность государства на сырьевом факторе раз-

⁶ Trade in value added: Russian Federation [Электронный ресурс]. URL: <https://www.oecd.org/industry/ind/TIVA-2018-Russian-Federation.pdf> (дата обращения 11 февраля 2021).

вития экономики делает его зависимым от других крупных поставщиков сырья [Рязанов 2011].

На мировом рынке нефтепродуктов Россия конкурирует с другими государствами-поставщиками, что не позволяет без последствий самопроизвольно увеличивать цену на нефть. Однако невозможность образования монополии как проблема ничтожна по сравнению с тем, что другие государства могут устанавливать цену на сырье ниже рыночной, таким образом воздействуя на экономическое благосостояние РФ. Учитывая это, в Федеральном бюджете начиная с 2006 г. ежегодно устанавливается базовая цена барреля нефти сорта "Ultras". Если цена «черного золота» падает ниже базовой отметки, то в бюджете образуется дефицит, заполнить который призываются средства из стабилизационного фонда РФ (Фонда национального благосостояния России). Если же цена превышает базовую отметку, то избыток аккумулируется в фонде. Необходимо отметить, что по состоянию на 2020 г. отношение запасов стабилизационного фонда (12,14 трл руб.) к федеральному бюджету (20,4 трл руб.) равняется 0,6. Это означает, что при одномоментном прекращении поступления всех доходов запасов фонда хватит на семь месяцев. В Норвегии такое же отношение при объеме стабилизационного фонда (Государственного пенсионного фонда), равном 1,14 трл долларов (83,22 трл руб.), и федеральном бюджете, равном 249 млрд долларов (18,18 трл руб.), равно 4,57, т. е. при одномоментном прекращении поступления всех доходов запасов фонда хватит на 4,5 года.⁷

Отметим, что добыча нефти Россией в день на протяжении 25 доступных для анализа лет (с 1992 по 2016) больше в среднем в 1,9 раза, чем добыча Норвегии (3,9 тыс. б. в день против 2,1 тыс. б. в день), при этом наблюдается достаточно большая разница в объемах фондов и эффективности управления. Действительно, фонды ведут диаметрально противоположную политику. Это касается как экономической составляющей, так и открытости к гражданам. Норвежский фонд открыт к изучению и стабильно публикует на сайте отчеты о своей деятельности, в то время как российский недоступен для изучения, а раздел, посвященный ему на сайте Министерства финансов, не открывается. Безусловно, открытость организации, распоряжающейся государственными финансами, важна, но не настолько, как система использования средств. Ключ-

⁷ Norges bank investment management // The fund [Электронный ресурс]. URL: https://minfin.gov.ru/ru/performance/nationalwealthfund/statistics/?id_65=27068-obem_fonda_natsionalnogo_blagosostoyaniya (дата обращения 11 февраля 2021).

чевым правилом, определяющим успешность норвежского фонда, является «бюджетное правило» (thebudgetaryrule), которое было принято в 2001 г.

В первоначальном виде правило ограничивало объем средств фонда, которые могут быть направлены на нужды бюджета страны четырьмя процентами от общего объема фонда.

В 2017 г. правило было изменено, процент снизился до трех, что говорит о стремлении государства вложить как можно больше средств фонда в ценные активы. В то же время в российском фонде подобного правила не существует, и узнать, как распределяются его средства, возможности нет. Остается только предполагать, что сравнительно низкий объем российского фонда вызван его перманентной работой по стабилизации бюджета страны.

Приведенные выше доводы, описывающие недостатки «нефтяной» экономики, не должны окрашивать экспорт сырья в темные цвета. В любом случае владеть такими ценными ресурсами, как нефть и газ, лучше, чем не владеть. В то же время необходимо понимать, что нельзя оставаться на этапе, на котором находится Россия сейчас. Нужно планомерно, но быстро двигаться в сторону цифровизации и диверсификации экономики, иначе через 21 год, если не будут разведаны новые выгодные для разработки источники нефти, настанет кризис, преодолеть последствия которого будет намного сложнее, чем принять меры по развитию экономики сейчас.

Отметим, что любые действия, связанные с диверсификацией экономики и направленные на изменение ее структуры, должны проводиться в соответствии с факторами экономического роста (явления и процессы, определяющие возможность увеличения объема производства, повышения эффективности и качества роста) [Журавлева 2002]. Классифицировать факторы можно по множеству разных признаков, но наиболее понятная и распространенная классификация осуществляется по воздействию на экономический рост. Выделяют прямые и косвенные. К прямым относятся:

- 1) увеличение численности и повышение качества трудовых ресурсов;
- 2) рост объема и улучшение качественного состава основного капитала;
- 3) совершенствование технологии и организации производства;
- 4) повышение количества и качества вовлекаемых в хозяйственный оборот природных ресурсов;
- 5) рост предпринимательских способностей в обществе.

К косвенным относятся следующие факторы:

- 1) снижение степени монополизации рынков;
- 2) уменьшение цен на производственные ресурсы;
- 3) снижение налогов на прибыль;
- 4) расширение возможности получения кредита.

Среди примеров успешно проведенной диверсификации экономики стоит отметить Южную Корею, выделяющуюся тем, что у страны не было зависимости от какого-либо вида доходов. В 1960 г., до принятия решения о модернизации экономики, в списке стран по величине валового внутреннего продукта (ВВП), рассчитанного по паритету покупательной способности, Корея занимала скромное место между Кот-д'Ивуаром и государством Сент-Винсент и Гренадины со значением 158 долларов⁸, а доходы, даже от аграрного сектора, были ничтожны. В 2019 г. среди стран, валовой внутренний продукт которых суммарно оценивается более чем в 100 млрд долларов, Корея занимала 25-е место с показателем в 35 024 долларов (ВВП на душу населения)⁹. Такое экономическое преобразование основано прежде всего на успешном стратегическом планировании правительства республики, заключавшемся в создании модели экономики, постепенно переходящей от плановой к рыночной. В 1962 г. стартовала реализация первого из семи пятилетних планов по индустриализации экономики, главным пунктом которого стала электрификация страны [Мореходов 2012].

Примечательно, что такой же по смыслу план, называвшийся ГОЭЛРО, был реализован в СССР еще в 1931 г., что говорит о серьезной отсталости Южной Кореи на момент начала индустриализации. Следующие две пятилетки (1967–1971, 1972–1976) характеризовались ориентированностью на строительство индустриальных комплексов: сталелитейной промышленности, химической промышленности, машиностроения, судостроения. Кроме того, было принято решение импортировать в страну сырье (например, ткань) и делать простые с точки зрения цепочки добавленной стоимости товары (одежда, плюшевые игрушки) по импортным технологиям. Из-за малообразованности населения страны, низкой квалификации кадров и, как следствие, очень дешевой рабочей силы такой план оказался успешным. Показательным итогом такой экономической политики стало увеличение

⁸ GDP – Gross Domestic Product [Электронный ресурс]. URL: <https://countryeconomy.com/gdp?year=1960-> (дата обращения 11 февраля 2021).

⁹ GDP Rated by Country [Электронный ресурс]. URL: <https://worldpopulationreview.com/countries/countries-by-gdp-> (дата обращения 11 февраля 2021).

числа экспортируемых товаров на 65% – со 115 в 1967 г. до 190 в 1976 г.

Однако, как уже отмечалось, экспорт товаров с короткой цепочкой добавленных стоимостей не позволяет полностью реализовать потенциал экономики, а для создания товаров с длинной цепочкой необходимы квалифицированные кадры. Для того чтобы такие кадры появились, в республике была проведена реформа образования: средняя продолжительность учебы с пяти лет в 1967 г. увеличилась до семи в 1976 г. В 1993 г. Корея догнала по этому показателю Канаду (средняя продолжительность учебы составила 11 лет), а в 2010 г. сравнялась с США (средняя продолжительность учебы составила 13 лет) [Любимов и др. 2019].

С появлением специалистов стали производиться более сложные товары, а четыре последние пятилетки (1977–1981, 1982–1986, 1987–1991, 1992–1996) были направлены на улучшение качества продукции и характеризовались стремлением корейских производителей прочно закрепиться на мировом рынке, что успешно получилось и проявляется в наличии на рынке таких крупных компаний, как Hyundai, LG, Samsung. Обобщая сказанное, нужно подчеркнуть, что развитие Южной Кореи происходило в соответствии с фундаментальными факторами экономического роста, и поэтому оно оказалось таким успешным.

Антиподом Южной Кореи в плане успешности проведения диверсификации экономики является Аргентина, страна, которая благодаря экспорту пищевой продукции в начале века имела одну из наиболее развитых экономик. Однако, не вложив необходимое количество ресурсов в образование, не переориентировав экономику на экспорт товаров с более высокой цепочкой добавленных стоимостей, эта страна в данный период находится отнюдь не на ведущих ролях [Любимов и др. 2019].

Несмотря на успешность пути Южной Кореи, ориентироваться на него не стоит по нескольким причинам: давность его реализации, отсутствие в России такой же дешевой и способной выдерживать длинные будни рабочей силы, невозможность введения в более либеральном обществе авторитарной системы власти. Необходимо обратить особое внимание на государства, зависимые от сырьевого сектора и недавно вступившие на путь диверсификации – ОАЭ и Саудовская Аравия.

В некоторых научных статьях ОАЭ признается государством, практически независимым от экспорта сырья. Утверждение спорное, потому что ссылается не на структуру доходов страны, а на структуру ВВП. В частности, утверждается, что на 2019 г. всего лишь 30% ВВП приходится на нефтегазовый сектор¹⁰. Первое, что

нужно отметить, – это разницу между реальным доходом страны и ВВП. ВВП есть оценка всех товаров и услуг, произведенных на территории страны всеми производителями: как государственными компаниями, так и частными. Поэтому 30% нефтегазовых доходов в структуре ВВП обязательно превратятся в большее количество процентов в структуре дохода страны, если компании-добытчики являются государственными.

Например, в 2019 г. добыча полезных ископаемых в структуре ВВП России составила 11,3%¹¹, а в структуре доходов государства на нефтегазовое дело приходится как минимум 36,7%. Учитывая, что в ОАЭ, как и в России, крупные компании, разрабатывающие месторождения полезных ископаемых, являются государственными, вышеуказанное предположение имеет объективные предпосылки для того, чтобы быть действительным. Возможно, Министерство финансов ОАЭ в своих отчетах специально публикует данные ВВП, а не доходов для создания в стране более прогрессивного образа.

Однако нельзя не отметить стремление руководства государства разнообразить структуру денежных поступлений, которая заключается в создании свободных экономических зон (СЭЗ) – площадок, предоставляющих резидентам выгодные условия для ведения бизнеса и призванных привлечь иностранные инвестиции. Наиболее сильно созданием таких зон озаботился эмират Дубай и его столица – одноименный город. В настоящее время там находится 21 зона, что составляет 61% от всех, расположенных на территории ОАЭ¹². Настолько активная деятельность эмирата вызвана отсутствием таких же значительных запасов полезных ископаемых на его территории, как на территории эмирата Абу-Даби.

В целом создание свободных экономических зон является одним из главных шагов при реструктуризации экономики. Дубай сделал этот шаг уверенно и успешно: резидентами Dubai Internet City являются крупные мировые компании, такие как Facebook, Google, Dell, Microsoft, Samsung и др. В результате успешной экономической политики лишь 5% ВВП Дубаю приносит нефтяной

¹⁰ United Arab Emirates Ministry of Economy. Annual economic report 2019 [Электронный ресурс]. URL: https://www.economy.gov.ae/EconomicReportsEn/МОЕ_Annual%20Economic%20Report_2019_.pdf- (дата обращения 11 февраля 2021).

¹¹ Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики № 62. Динамика и структура ВВП России [Электронный ресурс]. URL: https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/BRE_62.pdf- (дата обращения 11 февраля 2021).

¹² UAE FreeZones [Электронный ресурс]. URL: <https://www.uaefreezones.com/home.html>- (дата обращения 11 февраля 2021).

сектор экономики¹³.

Саудовская Аравия вступила на путь диверсификации экономики в 2016 г., объявив о плане с названием «Видение 2030». У проекта два главных пункта:

- 1) выставление 5% акций одной из крупнейших компаний по добыче нефти “SaudiAramco” на IPO и вложение полученной прибыли в суверенный фонд Саудовской Аравии с целью приобретения ценных активов. В настоящее время часть акций нефтяной компании продана, а суверенный фонд вложил средства в акции следующих мировых компаний: Boeing, Facebook, Citigroup;
- 2) создание города Неом с целью развития там СЭЗ. Планируется, что значительную часть работы по обслуживанию города будут выполнять роботы, а первая стадия строительства завершится в 2025 г. Суверенный инвестиционный фонд должен выделить огромную сумму на реализацию проекта – 500 млрд долларов США.

Пример арабских стран удобен для анализа российскими учеными с точки зрения начального положения стран – как и Россия, они являются одними из крупнейших экспортеров нефти в мире, их экономика имеет схожие с российской проблемы, поэтому решения должны лежать в одной плоскости. Как мы видим, исследованные страны Персидского залива делают ставку на создание СЭЗ для привлечения иностранных инвестиций.

В России СЭЗ начали активно развивать в 2005 г., после принятия федерального закона ФЗ-116. В настоящее время функционируют 33 СЭЗ, их классифицируют на четыре типа: промышленно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные и портовые. Для сравнения: ОАЭ – государство, площадь которого в 204 раза меньше площади РФ, а количество населения меньше в 15 раз, имеет 34 СЭЗ. Относительно малое количество СЭЗ является следствием низкого спроса среди иностранных инвесторов: лишь 144 резидента из 778 представляют иностранные государства. Масштаб самых крупных и статусных международных инвесторов тоже отличается от СЭЗ ОАЭ. Так, компания Ford Sollers в Елабуге, занимающаяся производством только одной модели автомобиля из всей линейки автомобилей Ford, компания Viessmann, занимающаяся системами охлаждения и отопления, компания Yokohama, занимающаяся производством шин для автомобилей, являются самыми статусными резидентами и находятся в промышленно-

¹³ Dubai Economy [Электронный ресурс]. URL: <https://www.dubai.com/v/economy/> (дата обращения 11 февраля 2021).

производственных СЭЗ, а не в технико-внедренческих. Такое распределение может быть следствием международной политики РФ, к которой западные страны относятся скептически.

Для создания диверсифицированной экономики требуется создавать условия не только для крупных и иностранных корпораций, но и для малых отечественных компаний, в том числе инновационных. Государство, как платформа для предпринимательства, должно обеспечить благоприятные условия для частных малых инвесторов.

На рис. 2 показана доля МСП в ВВП различных стран и доля работающих в МСП.

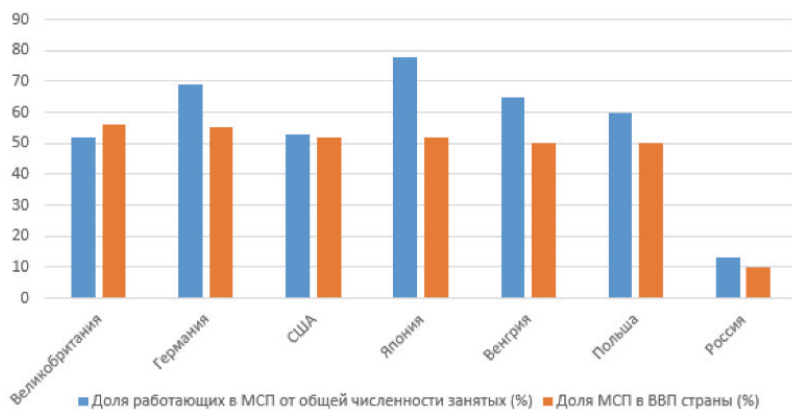


Рис. 2. Доля людей, работающих в МСП (%), и доля МСП в ВВП (%) по странам

Малый и средний бизнес выполняет ряд важнейших экономических и социальных задач. Среди них выделяются:

- 1) участие в формировании бюджетов всех уровней. Кроме отчислений, поступающих непосредственно от компании (в случае использования патентной системы средства отчисляются в местный бюджет, в случае использования упрощенной системы налогообложения (УСН) средства отчисляются в региональный бюджет), физические лица, являющиеся сотрудниками этого предприятия, платят налог на доходы физических лиц (НДФЛ), являющийся федеральным. То есть благодаря существованию МСП налоговая казна пополняется не на одном уровне, а сразу на всех;
- 2) развитие инновационной составляющей экономики государства за счет инвестирования средств в наукоемкие высокотехнологичные направления производства. Разумеется,

основными видами деятельности большинства малых и средних предприятий является торговля и оказание разного рода услуг, однако также существуют компании, занимающиеся разработкой и внедрением научно-технических изобретений. Можно констатировать, что в значительном количестве сфер человеческой деятельности российские предприятия либо упустили лидирующие позиции, либо еще их не заняли. Косвенно это можно подтвердить данными, указанными на рис. 2: доля продукции МСП в ВВП России составляет 10%, в то время как у иностранных конкурентов – 50% и выше. Учитывая торговлю и оказание услуг как главные виды деятельности небольших компаний, можно сделать вывод об относительно малом наполнении российского рынка товаров и услуг товарами отечественных компаний. Создание возможностей для частных инвесторов, желающих строить небольшие компании, приведет к расширению рынка отечественных товаров и услуг, что в статистическом выражении приведет к увеличению доли МСП в ВВП страны за счет увеличения конечной стоимости всех товаров и услуг;

- 3) малые и средние предприятия, так же как и огромные корпорации, создают рабочие места, обеспечивают занятость населения, благодаря чему снижается безработица. Анализ диаграммы 2 позволяет оценить важность МСП для экономик таких прогрессивных стран, как Великобритания, Германия, США, Япония. В указанных странах от 53 до 78% граждан трудоустроены в МСП. На этом фоне выделяется результат России – 13% граждан работают в относительно небольших компаниях [Малое и среднее предпринимательство 2011].

Вопрос диверсификации экономики настолько многогранен, что невозможно выделить одно направление, работа по которому приведет к достижению поставленной цели – созданию современной, максимально независимой модели экономики. Однако планомерная постепенная работа по развитию МСП, несомненно, является тем шагом, который обеспечит успешность реализации поставленной задачи.

Для подтверждения вышесказанного необходимо использовать опыт стран, успешно поддерживающих и развивающих МСП. В целом государственные органы поддержки и развития МСП в разных странах имеют схожие функции.

В США таким органом является Управление по делам малого бизнеса (Small Business Administration (SBA)), созданное в 1953 г. Эффективность работы этого органа подтверждается как фактом относительно устойчивого развития США и сектора МСП, так и

использованием опыта SBA при проведении преобразований в системах МСП в странах Европейского союза. В целях обеспечения высокого государственного статуса SBA было подчинено президенту страны и не могло быть аффилировано ни с одним другим правительственным органом. Государственная поддержка МСП осуществляется либо структурными подразделениями SBA, либо уполномоченными компаниями, партнерскими организациями и другими связанными с Управлением структурами. Деятельностью SBA руководит управляющий, кандидатура которого выдвигается президентом и утверждается сенатом.

Кроме оказания поддержки МСП, необходимо нейтрализовать факторы, ограничивающие деятельность предпринимателей, т. е. барьеры, созданные государством. Административные барьеры в экономике – это установленные решениями государственных органов правила, соблюдение которых выступает обязательным условием ведения деятельности на рынке, а также платежи за прохождение бюрократических процедур, которые обычно не поступают в бюджет. К сожалению, проблема административных барьеров никуда не исчезла и по-прежнему актуальна¹⁴. Административные барьеры поджидают предпринимателей на всех стадиях жизнедеятельности предприятия: регистрация (лицензирование), текущая хозяйственная деятельность (в виде проверок различных служб, регистрации собственности и т. д.), прекращение деятельности. Меры, предпринимаемые государством по разрушению барьеров, в настоящее время оказываются неэффективными.

Например, была предложена реформа, которая предусматривала сокращение количества проверок предприятий до одной в год, что облегчило бы существование небольших предприятий. Реформу приняли, но с поправкой, позволяющей налоговой службе и МВД проводить столько проверок, сколько требуется¹⁵. В итоге новое правило создано, но деятельность предпринимателей проще не стала.

Серьезные барьеры стоят на пути предпринимателей при получении различных видов материальной поддержки. Добиться получения материальной поддержки перспективным предприятиям

¹⁴ Основные направления социально-экономической политики правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу [Электронный ресурс]. URL: <https://web.archive.org/web/20100918062948/http://budgetrf.ru/Publications/Programs/Government/Gref2000/Gref2000000.htm> - (дата обращения 11 февраля 2021).

¹⁵ Реформы и контрреформы [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/column/50952-reformy-i-kontrreformy-> (дата обращения 11 февраля 2021).

очень сложно из-за необходимости получения большого количества документов, часто связанных с материальными затратами [Митрофанова, Сизов 2009].

Так, компаниям для получения инвестиций от государства нужно иметь положительное заключение инвестиционного консультанта. Предприятие, еще не зная, получит ли оно инвестиции, уже должно заплатить деньги. И таких нюансов, накладывающих негативный отпечаток на ведение хозяйственной деятельности, достаточно много, что приводит к отпугиванию людей, желающих заниматься предпринимательской деятельностью.

Важными шагами к реструктуризации экономики являются улучшение качества образования населения и поддержка перспективных исследований в востребованных рынком областях.

Заключение

На протяжении последних 20 лет руководство страны пытается изменить структуру поступления доходов в казну. «Стратегия–2010», «Стратегия–2020», создание СЭЗ и другие действия должны были простимулировать экономику к изменениям, но по разным причинам либо уже не смогли, либо еще не смогли. На наш взгляд, необходимо сосредоточить усилия на исправлении допущенных ошибок и создании комфортных условий, прежде всего для малого и среднего бизнеса. Именно малый и средний бизнес может стать существенным фактором интенсификации процесса диверсификации отечественной экономики. И, несомненно, необходимо уже использовать то, что было создано, например СЭЗ, и на базе этого улучшать условия образования, финансирования и привлечения частного отечественного и иностранного капитала.

Литература

- Ансофф 1989 – *Ансофф И.* Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. 520 с.
- Ефимычев, Морозова, Удалов 2007 – *Ефимычев Ю.И., Морозова Н.А., Удалов А.С.* Диверсификация как способ повышения производительности труда и эффективности производства // Вестник Нижегородского гос. ун-та им. Н.И. Лобачевского. 2007. № 3. С. 168–170.
- Жукова 2010 – *Жукова Т.В.* Диверсификация производства как один из современных методов развития российской экономики // Новые технологии. 2010. № 3. С. 134–136.
- Журавлева 2002 – *Журавлева Г.П.* Экономика: Учебник. М.: Юрист, 2002. 574 с.

- Кофанов 2011 – *Кофанов А.А.* Диверсификация региональной экономики как доминирующая стратегия структурного развития в условиях глобализации экономических отношений: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Краснодар, 2011.
- Любимов и др. 2019 – *Любимов И., Казакова М., Гвоздева М., Оспанова А.* Провал и триумф экономического усложнения: история Аргентины и Южной Кореи во второй половине XX века // *Экономическая политика*. 2019. Т. 14. № 5. С. 8–35.
- Магомедова 2009 – *Магомедова З.Г.* Диверсификация экспорта как условие экономического роста России // *Российский внешнеэкономический вестник*. 2009. № 3. С. 35–40.
- Малое и среднее предпринимательство 2011 – Малое и среднее предпринимательство России: государство, модернизация, инновационный прорыв: Учеб. пособие / Под общ. ред. А. Орлова. М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2011. 225 с.
- Митрофанова, Сизов 2009 – *Митрофанова И.В., Сизов Ю.И.* Институциональные ловушки инвестиционного фонда РФ // *Финансы и кредит*. 2009. № 3 (339). С. 35–38.
- Мореходов 2012 – *Мореходов М.А.* Южная Корея: секреты успеха. 50 лет реформ, которые преобразили страну // *Азия и Африка сегодня*. 2012. № 1. С. 18–23.
- Портер 2015 – *Портер М.* Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Паблишер, 2015. 600 с.
- Рязанов 2011 – *Рязанов В.Т.* Экономика рентных отношений в современной России // *Христианское чтение*. 2011. № 4 (39). С. 149–175.

References

- Ansoff, I. (1989), *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic Management], Ekonomika, Moscow, Russia.
- Efimychiev, Yu.I., Morozova, N.A. and Udalov, A.S. (2007), “Diversification as a way of raising the labor productivity and production efficiency”, *Vestnik of Lobachevsky University of Nizhni Novgorod*, no. 3, pp. 168–170.
- Kofanov, A.A. (2011), *Diversification of the regional economy as the dominant strategy of structural development in the context of the economic relations globalization*, Abstract of D. Sc. Dissertation, Krasnodar, Russia.
- Lyubimov, I.L., Kazakova, M.V., Gvozdeva, M.A. and Ospanova, A.G. (2019), “The Failure and Triumph of the Economic Complexity: History of Argentina and South Korea in the Second Half of the 20th Century”, *Ekonomicheskaya politika*, vol. 14, no. 5, pp. 8–35.
- Magomedova, Z.G. (2009), “Export diversification as a condition for Russia’s economic growth”, *Rossiiskii vnesheekonomicheskii vestnik*, no. 3. pp. 35–40.
- Mitrofanova, I.V. and Sizov, Yu.I. (2009), “Institutional traps of the investment fund of the Russian Federation”, *Finance & Credit*, no. 3 (339), pp. 35–38.
- Morekhodov, M.A. (2012), “The secret of success of South Korea. 50 years of reforms

- that transformed the country”, *Aziya i Afrika segodnya* [Asia and Africa today], no. 1, pp. 18–23.
- Porter, M. (2015), *Konkurentnaya strategiya: Metodika analiza otrasley i konkurentov* [Competitive Strategy. Methodology for Analyzing Industries and Competitors], Al'pina Publisher, Moscow, Russia.
- Ryazanov, V.T. (2011), “Economy of rental relations in modern Russia”, *Christian reading*, no. 4 (39), pp. 149–175.
- Orlov, A. (ed.) (2011), *Maloe i srednee predprinimatel'stvo Rossii: gosudarstvo, modernizatsiya, innovatsionnyi proryv: Ucheb. posobie* [Small and Medium Business in Russia. State, Modernization, Innovative Breakthrough. Study guide], REU im. G.V. Plekhanova, Moscow, Russia.
- Zhukova, T.V. (2010), “Diversification of production as one of the modern methods of development of the Russian economy”, *New Technologies*, no. 3, pp. 134–136.
- Zhuravleva, G.P. (2002), *Ekonomika* [Economics], Yurist, Moscow, Russia.

Сведения об авторах

Вячеслав В. Бурлаков, доктор экономических наук, доцент, Всероссийский научно-исследовательский институт «Центр», Москва, Россия; 123242, а/я 1, Россия, Москва, ул. Садовая-Кудринская, д. 11, стр. 1; bur@mail.ru

Евгений В. Головин, студент, Московский политехнический университет, Москва, Россия; 107023, Россия, Москва, ул. Большая Семеновская, д. 38; golovinevgeniy6349@yandex.ru

Олеся А. Дзюрдзя, старший преподаватель, Московский политехнический университет, Москва, Россия; 107023, Россия, Москва, ул. Большая Семеновская, д. 38; 7267507@mail.ru

Information about the authors

Vyacheslav V. Burlakov, Dr. of Sci. (Economics), associate professor, All-Russian Research Institute “Center”, Moscow, Russia; bldg. 1, bld. 11, Sadovaya-Kudrinskaya Street, Moscow, Russia, 123242; bur@mail.ru

Evgenii V. Golovin, student, Moscow Polytechnic University, Moscow, Russia; bld. 38, B. Semenovskaya Street, Moscow, Russia, 107023; golovinevgeniy6349@yandex.ru

Olesya A. Dzyurdzya, senior lecturer, Moscow Polytechnic University, Moscow, Russia; bld. 38, B. Semenovskaya Street, Moscow, Russia, 107023; 7267507@mail.ru

Обоснование концепции реформирования системы организации научно-технологического развития в промышленности

Ольга В. Краснянская

*МИРЭА – Российский технологический университет,
Москва, Россия, ker2006@mail.ru*

Аннотация. Несмотря на то что Россия остается в числе десяти стран-лидеров по доле затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженной продукции, разрыв в уровне результативности инновационной деятельности остается существенным. По удельному весу затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг (2,1%) Россия в 2018 г. занимала 9-е место среди европейских стран. По доле затрат на исследования и разработки в общем объеме затрат на технологические инновации (45,2%) – 14-е место и по удельному весу инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг (6,5%) – 24-е место из 30¹. Анализ зарубежного и отечественного опыта организации инновационной деятельности показал, что для кратного наращивания доли инновационной промышленной продукции в общем объеме ее производства необходимо создание такой системы организации и управления научно-технологическим развитием, которая в отличие от действующей практики и по аналогии с ключевым принципом современных концепций организации производства – принципом «вытягивания» – была бы способной формировать реальный платежеспособный спрос на прикладные НИОКР и в последующем – на фундаментальные исследования. При этом необходимо в дополнение к существующему потоку идей от академической науки к производству организовать встречный поток спроса – от заводской науки, находящейся на острие осознания текущих проблем промышленности, – к прикладной и затем к академической науке в рамках проблематики, реально востребованной производством.

Ключевые слова: научно-технологическое развитие, инновации, организация и управление, принцип вытягивания, заводская наука, технология, финансирование

© Краснянская О.В., 2021

¹ Наука, технологии, инновации. Инновационное развитие в России и странах ЕС: Экспресс-информация. М.: ИСИиЭЗ НИУ ВШЭ, 2019.

Для цитирования: Краснянская О.В. Обоснование концепции реформирования системы организации научно-технологического развития в промышленности // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2021. № 3. С. 91–109. DOI: 10.28995/2073-6304-2021-3-91-109

Substantiation of the concept of reforming the system of organization of scientific and technological development in industry

Olga V. Krasnyanskaya

MIREA – Russian Technological University, Moscow, Russia,
kep2006@mail.ru

Abstract. Despite the fact that Russia remained among the ten leading countries by the share of costs for technological innovations in the total volume of delivered products, the gap in the level of innovation performance remained serious. In terms of the specific weight of technological innovation costs in the total volume of the delivered goods, performed works and rendered services (2,1%), Russia in 2018 ranked 9th among European countries. In terms of its share of the research and development costs in the total cost of technological innovations (45,2%) – 14th place and in terms of the specific weight of the innovative goods, works, services in the total volume of goods delivered, works performed, services rendered (6,5%) – 24th place out of 30. An analysis of the foreign and Russian experience of the innovation organization showed that in order to multiply the share of innovative industrial products in the total production, it was necessary to create such a system of organization and management of scientific and technological development, which, unlike current practice and by analogy with the key principle of modern concepts of the production organization – the principle of “pulling” – would be able to form a real paid demand for applied R & D and subsequently for basic research. At the same time, in addition to the existing stream of ideas from academic science to production, it is necessary to organize a back-stream of demand – from the factory science, which is at the forefront of understanding the current needs of industry – to the applied one and then to academic science within the range of issues really essential for production.

Keywords: scientific and technological development, innovation, organization and management, pulling principle, factory science, techno-science, financing

For citation: Krasnyanskaya, O.V. (2021), “Substantiation of the concept of reforming the system of organizing scientific and technological development in industry”, *RSUH/RGGU Bulletin “Economics. Management.Law” Series*, no. 3, pp. 91–109, DOI: 10.28995/2073-6304-2021-3-91-109

Введение

Как отмечают аудиторы Счетной палаты Российской Федерации,

...в последние десятилетия в России наблюдается тенденция к активному развитию ... корпоративной науки – созданию компаниями средне- и высокотехнологичных секторов собственных научно-исследовательских подразделений (лабораторий и т. п.) – рис. 1.

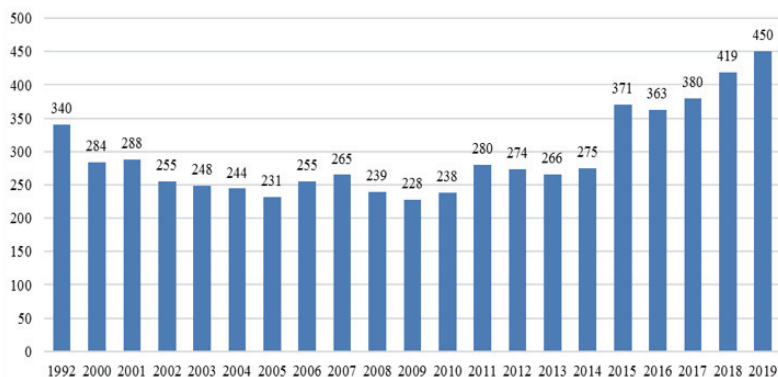


Рис. 1. Число организаций промышленности, имевших научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения²

По мнению представителей бизнес-сообщества, причинами развития данной тенденции в России во многом является неспособность отечественных вузов и академических научно-исследовательских институтов представлять результат разработок не только в форме технического описания или прототипа, но и в виде прошедшего испытания промышленного образца с доказанной эффективностью, готового к запуску в серийное производство. Это означает неспособность научно-исследовательских институций удовлетворить запрос бизнеса на готовые решения. Усугубляет ситуацию и такая существенная для развития сектора

² Россия в цифрах. 2020: Крат. стат. сб. // Росстат. М., 2020. С. 442.

исследований и разработок (ИиР) проблема, как так называемая токсичность получения государственного финансирования...³

Как видим, специалисты авторитетного надзорного ведомства признают сложившуюся ситуацию в организации научно-технической сферы неудовлетворительной и предлагают свое видение ее причин, требующих реагирования. В то же время упомянутая аудиторская тенденция формирования корпоративной науки в нашей стране развивается крайне низкими темпами и в настоящее время пока не представляет собой мейнстрима. Между тем для подобной новации в организации отечественного научно-технологического развития, помимо зарубежного опыта, есть существенные теоретические основания.

Основная часть

Речь идет об изменении статуса науки в современном обществе. На динамику этого изменения в значительной мере оказывает влияние специфика отношения американского общества к научному творчеству и особенности, которые отличают его утилитарный подход к ученым от европейской практики, исторически сложившейся еще в Средние века. Подобное отношение в силу масштаба и значимости экономического потенциала США в современном мире, а также учитывая новации научно-технологического развития и доступность информационных технологий, вызвало к жизни пересмотр роли и существенности тех принципов построения научной деятельности, которые стали нам привычными в последние десятилетия. Как пишет в этой связи профессор Университетского колледжа Лондона М. Хакли,

...ключевая тенденция в развитии науки в современном обществе в том, что научное знание утрачивает свой привилегированный модус⁴ существования в обществе, а сама наука как институт постепенно лишается монопольного права на производство общезначимого и особо ценного (в социокультурном смысле) знания и начинает трансформироваться в нечто новое, что мы лишь в силу институциональных

³ Результаты экспертно-аналитического мероприятия «Определение основных причин, сдерживающих научное развитие в Российской Федерации: оценка научной инфраструктуры, достаточность мотивационных мер, обеспечение привлекательности работы ведущих ученых». М.: Счетная палата Российской Федерации, 2020. 53 с.

⁴ Модус – от лат. *modus* – мера, способ, образ, вид.

и культурных причин продолжаем именовать «наукой». Этот процесс находит отражение в концепциях «постакадемической науки», «технонауки», «трансдисциплинарности», а также в рамках практик депрофессионализации научного знания, таких как «гражданская наука» (экспертиза) и «неформальный научный обмен» с помощью социальных медиа [Haklay 2015].

О.Б. Кошовец и И.Э. Фролов, анализируя мнения зарубежных исследователей [Nordmann 2006; Forman 2007; Bensaude-Vincent et al. 2011], считают, что «наиболее подходящий, хотя и с оговорками, термин для обозначения того, что по-прежнему называется “наукой”, но что по сути ею уже не является и последовательно занимает ее место в обществе, – это “технонаука”» [Кошовец, Фролов 2020, с. 22]. Подобную трансформацию авторы связывают со следующими обстоятельствами.

Во-первых, становлению технонауки способствует тот факт, что техническая компонента в научных исследованиях приобретает ведущую роль. Сегодня чисто теоретические исследования отходят на второй план, и материальные факторы, факторы технического, инструментального оснащения исследований и разработок становятся приоритетными, включая вопросы финансирования.

Во-вторых, данное понятие позволяет отразить принципиальную взаимосвязь науки и технологического развития в современной экономике, которая отражается в таких терминах, как «экономика знаний», «человеческий капитал», «капитализация науки». Авторы отмечают, что «говоря о современной науке, необходимо различать: 1) классическую науку (и ее наследницу академическую науку), где производство знания, как правило, обусловлено исторической логикой развития предметных областей и эпистемологическими⁵ целями (в том числе научным этосом⁶), а также институционально-практическими стимулами (публикация текстов, получение званий и т. п.) и 2) капитализированную часть науки (которую часто отождествляют с прикладной наукой). Здесь производство знания включено в воспроизводство экономических отношений и подчинено целям, внешним по отношению к научным» [Кошовец, Фролов 2020, с. 23].

⁵ «Эпистемология (теория познания, гносеология) – раздел философии, в котором анализируется природа и возможности знания, его границы и условия достоверности». Энциклопедия эпистемологии и философии науки / Под ред. И.Т. Касавина. М.: Канон+: РООИ «Реабилитация», 2009. 1248 с.

⁶ Этос – от др.-греч. *ethos* – обычай, нрав, характер.

Следует заметить, что инструментальное, техническое оснащение процесса ИиР всегда играло значимую роль в получении искомым результатов исследований и разработок. Вместе с тем техника, как правило, имела вспомогательное значение по отношению к теоретическим изысканиям. Однако после Второй мировой войны приоритеты изменились и ключевую роль стало играть создание новых технологий.

С помощью технических устройств происходит и процесс конструирования/проектирования объекта исследования (артефакта), и постоянное его экспериментальное, технологически опосредованное преобразование, с целью получения новых артефактов/технологий... В общественных науках происходящий под влиянием процесса капитализации знаний сдвиг к практической ориентации также ведет к своеобразной «технологизации» всего исследовательского процесса на уровне эпистемологии, что выражается в преимущественном развитии в рамках соответствующей дисциплины «методов» (способов исследования) в широком смысле этого слова – формальных техник, алгоритмов и математического инструментария в ущерб предметным онтологиям⁷ и теории [Кошовец, Фролов 2013].

Для целей настоящего исследования из вышесказанного следуют несколько выводов.

Первый. Как бы мы ни относились к указанной трансформации статуса классической науки, она является объективным процессом, оценка результативности которого лежит в плоскости исследования преимуществ и недостатков, выбранного руководством нашей страны общественно-исторического способа производства. И если мы следуем тем ценностям, которые проповедует капитализм, значит мы вынуждены учитывать и общемировые тенденции в развитии науки.

Второй вывод. Преимущественная ориентация «технонауки» на практическую сферу человеческой деятельности, связанную с получением конкретных результатов в области материального производства, как показывает мировой опыт, действительно позволяет обеспечить высокие темпы обновления продукции, технологий, организационных и маркетинговых решений, что и составляет суть инновационного развития.

Третий вывод. Для практической материализации выявленной тенденции трансформации науки необходимы организационные

⁷ Онтология – раздел философии, изучающий фундаментальные принципы бытия.

преобразования в самом процессе ИиР, основанные на изменении приоритетов исследовательской деятельности, которые лежат в основе нового понимания ее предназначения, смысла и содержания. В связи с этим И.Э. Фролов подчеркивает, что

...спрос на научные результаты должен исходить от отраслевой, а не университетской науки, следовательно, ключевой задачей становится не реформирование, а возрождение инженерной науки и деятельности, что в свою очередь потребует осуществления задачи новой индустриализации страны [Фролов 2015, с. 18].

Мы же пойдем дальше и постараемся доказать, что спрос на научные результаты, лежащие в основе инноваций, должен формироваться на производстве в пределах организаций и подразделений «заводской науки», которая в свою очередь должна получить новый импульс к развитию, новые функции и их наполнение. Учитывая аксиому, что инновации – это основа современной конкурентоспособности, рассмотрим варианты процедур их возникновения, свободные от заблуждений определенной части производственников и исследователей вопросов инноватики.

Распространенным мнением среди промышленных маркетологов является убеждение о необходимости постоянного контроля предпочтений потребителей для разработки и постановки на производство нового продукта. Между тем, как правило, потребитель не может предложить ничего принципиально нового, так как его мнение базируется лишь на прошлом опыте потребления того или иного продукта. Как в свое время писал Г. Форд, «Если бы я спросил людей, чего они хотят, они бы сказали – более быструю лошадь» [Vlaskovits 2011]. Поэтому определяющим в понимании перспектив развития выпускаемого продукта или начала производства нового является знание, рождающееся во взаимодействии специалистов, досконально знающих свое производство, и маркетологов, владеющих технологиями перевода потребностей клиентов в практические задачи для предприятия.

Вот, например, перечень критериев, руководствуясь которыми специалисты пищевой промышленности рекомендуют принимать решения о выпуске новых видов хлебобулочных изделий (рис. 2). Как следует из приведенного перечня, требования к новому продукту формируются солидарно маркетологами и производственниками. Первые – задают искомые параметры перспективного продукта и формируют «техническое задание» на его изготовление, а вторые – определяют технико-технологические возможности его производства.

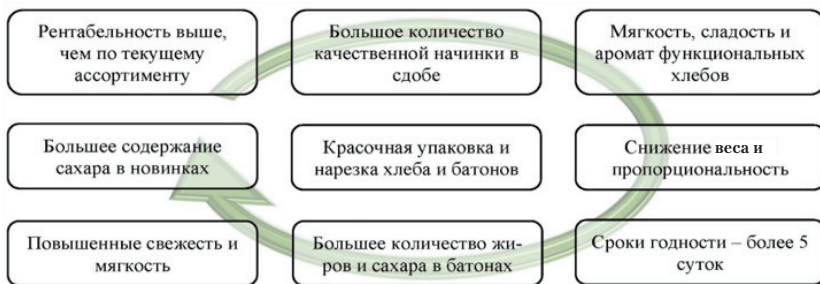


Рис. 2. Слагаемые успеха новой хлебопекарной продукции
(составлено автором по материалам⁸)

В случае недостатка этих возможностей формируется запрос к прикладной науке или о создании дополнительного необходимого оборудования, или о применении новых решений из области химии пищевого производства. Например, специалисты российской компании “Vatel Marketing” отмечают, что

...на истечении сроков продукты не должны существенно терять свои характеристики. Этот пункт всегда вызывает полемику с фразами: «Травить химией людей», «У нас все натуральное – мы не допустим...» и так далее. Однако сегодня продление сроков годности и свежести продукта – задача, которая решается не только химическими консервантами, но ферментами, заквасками, солодовыми продуктами и упаковкой. Нужно принять тот факт, что продление сроков годности – это не повод для полемики, а профессиональная задача для технологической службы (или специализированного исследовательского института пищевой промышленности – «МГУПП», «ВНИИ пищевой биотехнологии», «ФНЦ пищевых систем» и т. п. – *Прим. авт.*). Задача, которую сейчас решают все предприятия. И кто будет решать ее быстрее и качественнее – получит преимущество⁹.

Весьма показательна негативная практика работы фармацевтической науки, в последнее время резко снизившей темпы разработки новых антибиотиков в угоду созданию препаратов для кардиологии и других высокодоходных лекарств.

⁸ Запуск нового продукта на хлебопекарном и кондитерском производстве [Электронный ресурс]. URL: <https://vatelmarketing.ru/articles/marketing/zapusk-novogo-produkta-1/> (дата обращения 5 ноября 2020).

⁹ Там же.

Сокращение объемов инвестиций частного сектора и низкий уровень инноваций в области создания новых антибиотиков подрывают усилия по борьбе с лекарственно-устойчивыми инфекциями, заявляет Всемирная организация здравоохранения... Констатируется низкий темп разработки новых антибиотиков. Те 60 препаратов, которые в настоящее время находятся на этапе разработки (50 антибиотиков и 10 биопрепаратов), имеют не так много преимуществ по сравнению с существующими лекарственными средствами, и лишь немногие из них предназначены для борьбы с наиболее опасными лекарственно-устойчивыми бактериями (грамотрицательными бактериями)¹⁰.

Лечащие врачи в один голос заявляют об остроте данной проблемы, однако высокая дороговизна и длительность разработки антибиотиков приводит к тому, что ведущие фармацевтические компании, осуществляющие НИОКР в данной сфере, прекращают ИиР этих лекарств в пользу более прибыльных групп препаратов. Таким образом, игнорирование мнений первичного звена здравоохранения (по аналогии с первичным звеном в промышленности) приводит к нерациональному, с точки зрения интересов общества, выбору направления научно-технологического развития в отрасли.

Несмотря на крайне незначительное число подразделений заводской науки, учитываемых статистикой (см. рис. 1), практически на любом среднем и крупном промышленном предприятии, а также на высокотехнологичных предприятиях, относимых к малому бизнесу, существуют формально обособленные либо организационно не оформленные группы специалистов, в задачи которых входит конструкторско-технологическое сопровождение производства, а часто и проведение определенных научно-исследовательских работ, также связанных с текущей деятельностью предприятия. Как правило, специалисты этих подразделений досконально знают технологические процессы на своем производстве, контролируют возможности производственного оборудования и обладают полнотой информации о текущих и потенциальных проблемах производства традиционной и перспективной продукции. Вместе с тем в соответствии со сложившейся практикой распределения ролей в системе организации научно-технологического развития максимум, что от них требуется, – это генерация рационализаторских предложений

¹⁰ Нехватка новых антибиотиков ставит под угрозу глобальные усилия по сдерживанию распространения лекарственно-устойчивых инфекций [Электронный ресурс]. URL: <https://www.who.int/ru/news/item/17-01-2020-lack-of-new-antibiotics-threatens-global-efforts-to-contain-drug-resistant-infections> (дата обращения 7 января 2021).

по текущему улучшению работы оборудования и механизмов, а также организации труда, внедрить которые можно без особых дополнительных затрат. Так было на протяжении многих лет, и такая ситуация сохраняется и поныне на предприятиях, чей персонал лишен творческой инициативы, которые постепенно будут вынуждены сойти со сцены в качестве неэффективных производственных единиц.

Однако сегодня на не сырьевом промышленном рынке России в большинстве своем представлены производственные компании, прошедшие жесткий отбор в ходе испытаний периода начала рыночных преобразований и умеющие считать деньги. Поэтому для них характерен иной, рациональный подход к использованию возможностей собственных ИТР и специалистов отраслевой науки, основанный на понимании конкурентных преимуществ инноваций. Помочь в реализации их устремлений и призвана концепция, предлагаемая в настоящей статье.

Понять динамику развития представлений о движущих силах инновационного процесса позволяет экскурс в историю развития моделей его организации. Первая модель сформировалась в 1960-е гг. прошлого столетия и была основана на предположении о том, что движущей силой инноваций является новое научное открытие, разработка новых продуктов или технологий (рис. 3).

Фундаментальные исследования	Прикладные НИР	Производство	Маркетинг	Сбыт	Диффузия (внедрение)
------------------------------	----------------	--------------	-----------	------	----------------------

Рис. 3. Линейная модель инновационного процесса (модель «технологического толчка») [Аггров 1962]

С развитием маркетинга и идей концепции «бережливого производства» [Вумек, Джонс 2005] получила распространение вторая линейная модель инновационного развития, основанная на принципе «вытягивания» инновации на основе изучения потребительского спроса – рис. 4. Тем более что в этот период было экспериментально установлено, что только $\frac{1}{4}$ часть новаций рождается в исследовательских организациях, остальные 75% обусловлены предпринимательским спросом [Твисс 1989].

Маркетинг	НИР	ОКР	Производство	Сбыт	Диффузия (внедрение)
-----------	-----	-----	--------------	------	----------------------

Рис. 4. Маркетинговая модель инновационного процесса (модель «рыночного притяжения») [Твисс 1989]

Комбинацию этих двух линейных моделей, необходимость в которой возникла в связи с усложнением процессов в инновационной сфере, предложили Н. Розенберг и Д. Мауэри (рис. 5).

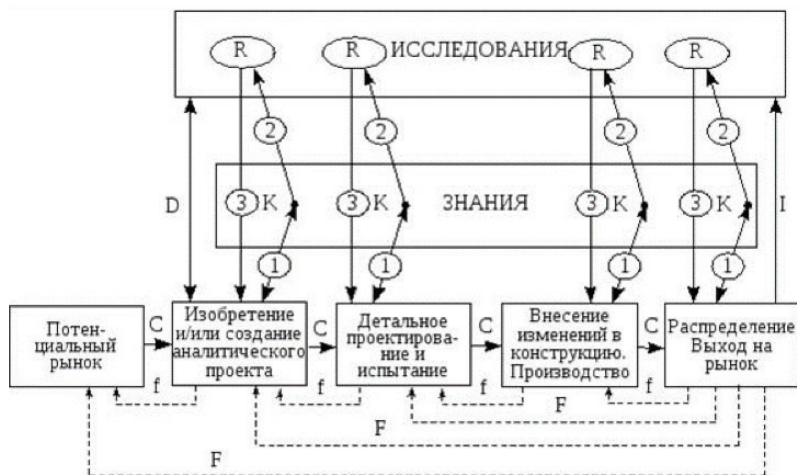


Рис. 5. Сопряженная модель инноваций [Mowery, Rosenberg 1979]

Данная версия модели инновационного процесса отражает взаимовлияние рыночных потребностей и технических возможностей предприятия, а также предусматривает замыкание инновационного цикла путем введения обратных связей.

Еще более продвинутой и наиболее полно отражающей суть инновационных процессов следует считать «цепную» модель Н. Розенберга и С. Клайна, которая построена на тех же принципах, что и предыдущая из рассмотренных (рис. 6). Линия (цепь) событий **С** описывает инновационный процесс на предприятии, который начинается с исследования рынка и завершается выводом инновации на рынок. Вторая цепь инновационного процесса **F** и **f** фокусирует внимание на необходимости постоянной корректировки предшествующих действий в зависимости от результатов, получаемых на последующих этапах. Третья цепь **D** указывает на возможность поступления и реализации запроса от производства к прикладной и фундаментальной науке. Четвертая цепь **K** показывает источники инновационных идей – от базы «знаний» (патенты, лицензии,

библиотечные фонды и т. п.) предприятия до специализированных научно-исследовательских организаций.



- C – центральная цепь инновационного процесса;
 f – итеративная обратная связь внутри компании;
 F – обратная связь рынка;
 D – научные открытия, приводящие к радикальным инновациям;
 K – вклад в инновационный процесс существующих или новых знаний;
 R – исследования и разработки;
 I – инновации, способствующие приращению знаний.

Рис. 6. Цепная модель инновационного процесса
 [Kline, Rosenberg 1986]

Пятая цепь инноваций I демонстрирует процесс накопления научных знаний на основе реализованных инноваций, отражает возможности, открываемые инновациями для прогресса научного знания. Достоинством цепной модели является демонстрация множественности источников инноваций: результаты НИОКР; рыночный спрос; база знаний предприятия; собственный опыт предприятия.

Обобщая результаты краткого обзора моделей инновационного развития, следует подчеркнуть, что все они оперируют слишком абстрактными категориями, которые трудно увязываются, а главное, персонифицируются с субъектами реальной производственной деятельности. Например, если обратиться к рис. 6, можно понять, что

в условиях российской организации научно-технической деятельности в реализации инновационного процесса должны принять участие:

- а) маркетинговое подразделение предприятия или специализированная на подобных исследованиях компания для оценки «потенциального рынка» и формирования технического задания на разработку и/или производство. Кроме этого, на данном этапе необходимо участие заводских конструкторов и технологов, которые могут оценить реализуемость рекомендаций маркетологов;
- б) специализированный НИИ (КБ) или научно-исследовательское и/или проектно-конструкторское подразделение предприятия, способное предложить «изобретение» или разработать проект внедрения новой техники, технологии или иной новации;
- в) проектно-конструкторская организация, опытный завод или соответствующие подразделения предприятия для проведения «детального проектирования и испытаний» новой техники;
- г) производственные подразделения при участии специальных проектно-конструкторских организаций или аналогичных подразделений предприятия для «внесения изменений в конструкцию и производства»;
- д) службы маркетинга, сбыта и дистрибьюторская сеть для «распределения и выхода на рынок»;
- е) соответствующее подразделение или специализированная организация для формирования, поддержания и развития базы «знаний» предприятия, имеющее возможность осуществления оперативного поиска и предоставления заинтересованным лицам конструкторско-технологической документации из архива предприятия, а также патентно-лицензионного поиска в российской и международных базах данных;
- ж) специализированная научно-исследовательская организация или соответствующее подразделение предприятия, выполняющее фундаментальные и прикладные исследования и разработки по основному и смежным профилям его деятельности.

Очевидно, что предприятий, даже в статусе НПО или НПП, обладающих полным составом подразделений, необходимых для реализации данной модели инновационного процесса, в отечественной промышленности практически не существует. Даже в крупнейших холдингах и корпорациях России подобную концентрацию компе-

тенций встретить сложно. То есть, по сути, рассмотренные выше модели иллюстрируют идеальную организацию инновационной деятельности на уровне отрасли, а скорее, – государства, располагающего необходимыми для этого возможностями. Поэтому в рамках разрабатываемой концепции реформирования системы организации научно-технологического развития в отечественной промышленности предложим свой взгляд на цели и собственно модель взаимодействия участников процесса создания, освоения и тиражирования новой техники и технологий.

Целью концепции является разработка непротиворечивой системы организации этого процесса, объединяющей его участников на условиях, обеспечивающих превращение инновационной деятельности в востребованную и выгодную для них, обеспечивающую кратное повышение уровня инновационной активности предприятий промышленности, которая характеризуется количеством предприятий, осваивающих новации, и долей инновационной продукции в объеме их производства. Основная идея концепции состоит в дополнении существующего сегодня потока научно-технических идей и научных продуктов, имеющего направленность от сферы науки к производству, встречным потоком спроса на действительно необходимые промышленности новые научно-технические решения, формируемые на уровне производства, непосредственно взаимодействующего с потребителем. Создаваемая система должна частично опираться на существующие элементы национальной инновационной системы, а также предусматривать внесение корректив в состав и функции ее участников, необходимых для создания условий достижения поставленной цели. Ключевым решением концепции является воссоздание и мультиплицирование разветвленной сети подразделений заводской науки, выступающих инициатором и катализатором спроса на инновации. Ключевым источником финансирования – реформированная совокупность существующих разнонаправленных стимулов и предпочтений для организаций, занятых научно-технической деятельностью, объединенных единой идеей формирования спроса на инновации в подразделениях заводской науки.

Общая концептуальная схема модели рекомендуемой системы организации научно-технологического развития приведена на рис. 7. Отличия рекомендованной системы от действующей практики заключаются в следующем:

- во-первых, полномочия ключевого инициатора инноваций предлагается возложить на подразделения заводской (корпоративной) науки во взаимодействии с маркетинговыми подразделениями предприятий;

- во-вторых, организовать встречный по отношению к действующему потоку инновационных идей поток спроса, конкретизирующий потребности, выявленные на основе анализа предпочтений потребителей и специальных исследований, опирающихся на анализ рынка и массива имеющейся современной научно-технической информации;

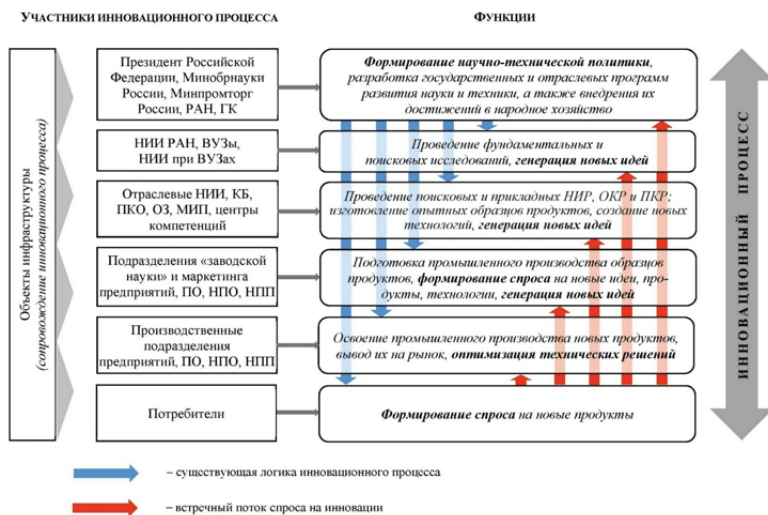


Рис. 7. Схема модели рекомендуемой системы организации научно-технологического развития

- в-третьих, в дополнение к действующей практике генерации идей на уровне академических институтов возложить наиболее сложные вопросы исследования спроса на РИД на специализированные маркетинговые компании, входящие в группу объектов инновационной инфраструктуры промышленности;
- в-четвертых, разграничить задачи участников инновационного процесса в части формирования элементов спроса на инновации и генерации новых творческих идей.

Выводы

Оценка соответствия отечественной системы организации научно-технологического развития принципам построения аналогичных систем в инновационно развитых странах позволяет

сделать вывод о том, что ее ключевое отличие состоит в отсутствии интереса промышленности к освоению новых продуктовых, технологических, организационных и маркетинговых новаций и, как следствие, передаче вопросов контроля и финансирования инновационного развития преимущественно на федеральный уровень. Одной из основных причин такого положения является фактическая неспособность действующей системы организации научно-технологического развития предложить промышленности новые идеи высокой степени готовности к освоению в производстве, главным образом за счет «перевернутой пирамиды спроса», когда потребность в инновациях формируется не в рамках структур, взаимодействующих с потребителем, а на уровне теоретических представлений о существующих потребностях, отождествляемых с организациями РАН, вузами и отраслевыми научно-исследовательскими институтами, как показывает практика, в основном оторванными от реальных процессов в промышленности.

Направления решения данной проблемы подсказывает эволюция систем научно-технологического развития, обусловленная трансформацией условий конкуренции в рамках действующей общественно-экономической формации, которая меняет соотношение между чисто научной и технологической, инструментальной компонентами процесса создания нового знания. На первый план выходят вопросы ускоренного практического преобразования действительности за счет увеличения разнообразия применений уже полученным научным знаниям за счет внедрения новых методов, инструментов и технологий. Данный процесс выдвигает на первый план практику концентрации организационных усилий в области научно-технологического развития на уровне корпораций и отдельных предприятий промышленности, включая постановку задач, организацию их выполнения, финансирование и освоение результатов.

В этой связи представляется обоснованной рекомендованная новая концепция реформирования системы организации научно-технологического развития в промышленности, целью которой является разработка непротиворечивой системы организации этого процесса, объединяющей его участников на условиях, обеспечивающих превращение инновационной деятельности в востребованную и выгодную для них, способной обеспечить кратное повышение уровня инновационной активности предприятий промышленности. Создаваемая система должна частично опираться на существующие элементы НИС, а также предусматривать внесение корректив в состав и функции ее участников, необходимых для создания условий достижения поставленной цели. Ключевым решением концепции является воссоздание и мультиплицирование

разветвленной сети подразделений заводской науки, выступающих инициатором и катализатором спроса на инновации. Основным источником финансирования – реформированная совокупность существующих разнонаправленных стимулов и предпочтений для организаций, занятых научно-технической деятельностью, объединенная единой идеей формирования спроса на инновации на уровне структур, непосредственно взаимодействующих с потребителем.

Литература

- Вумек, Джонс 2005 – *Вумек Д.П., Джонс Д.Т.* Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Пер. с англ. 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 473 с.
- Кошовец, Фролов 2013 – *Кошовец О.Б., Фролов И.Э.* Онтология и реальность: проблемы их соотношения в методологии экономической науки // Теоретическая экономика: онтология и этика / Под ред. О. Ананина. М.: Ин-т экономики РАН, 2013. С. 27–112.
- Кошовец, Фролов 2020 – *Кошовец О.Б., Фролов И.Э.* «Прекрасный новый мир»: О трансформации науки в технонауку // Эпистемология и философия науки. 2020. Т. 57. № 1. С. 20–31.
- Твисс 1989 – *Твисс Б.* Управление научно-техническими нововведениями. М.: Экономика, 1989. 271 с.
- Фролов 2015 – *Фролов И.Э.* Проблемы капитализации российской науки: продуктивность, результативность, эффективность // Проблемы прогнозирования. 2015. № 3. С. 3–20.
- Arrow 1962 – *Arrow K.* Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention // The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors / Ed. by R. Nelson. Princeton: Princeton Univ. Press, 1962. P. 609–629.
- Bensaude-Vincent et al. 2011 – *Bensaude-Vincent B., Loeve S., Nordmann A., Schwarz, A.* Matters of interest: the objects of research in science and technoscience // Journal for General Philosophy of Science. 2011. Vol. 42. No. 2. P. 365–383.
- Forman 2007 – *Forman P.* The Primacy of Science in Modernity, of Technology in Postmodernity, and of Ideology in the History of Technology // History and Technology. 2007. № 23 (1/2). P. 1–152.
- Haklay 2015 – *Haklay M.* Citizen Science and Policy: A European Perspective. Woodrow Wilson Center for Scholars, 2015.
- Kline, Rosenberg 1986 – *Kline S.J., Rosenberg N.* An overview of innovation // The positive sum strategy: Harnessing technology for economic growth / Ed. by R. Landau, N. Rosenberg. Washington: National Academy Press, 1986.
- Mowery and Rosenberg 1979 – *Mowery D., Rosenberg N.* The influence of market demand upon innovation: a critical review of some recent empirical studies // Research policy. 1979. Vol. 8. No. 2. P. 102–153.

- Nordmann 2006 – Nordmann A. “Collapse of Distance: Epistemic Strategies of Science and Technoscience”, *Danish Yearbook of Philosophy*. 2006. No. 41. P. 7–34.
- Vlaskovits 2011 – Vlaskovits P. Henry Ford, Innovation, and That “Faster Horse” Quote // *Harvard Business Review*. 2011. August 29.

References

- Arrow, K. (1962), “Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention”, *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors*, Nelson R. (ed.), Princeton Univ. Press, Princeton, USA, pp. 609–629.
- Bensaude-Vincent, B., Loeve, S., Nordmann, A. and Schwarz, A. (2011), “Matters of interest: the objects of research in science and technoscience”, *Journal for General Philosophy of Science*, vol. 42, no. 2, pp. 365–383.
- Forman, P. (2007), “The Primacy of Science in Modernity, of Technology in Postmodernity, and of Ideology in the History of Technology”, *History and Technology*, no. 23 (1/2), pp. 1–152.
- Frolov, I.E. (2015), “Capitalization issues of the Russian science. Productivity, effectiveness, efficiency”, *Problemy prognozirovaniya*, no. 3. pp. 3–20.
- Haklay, M. (2015), *Citizen Science and Policy: A European Perspective*, Woodrow Wilson Center for Scholars, London, UK.
- Kline, S.J. and Rosenberg, N. (1986), “An overview of innovation”, *The positive sum strategy: Harnessing technology for economic growth*, Landau, R., Rosenberg N. (eds.), National Academy Press, Washington, USA, pp. 275–305.
- Koshovets, O.B. and Frolov, I.E. (2013), “Ontology and reality. Issues of their relationship in the methodology of economic science”, *Teoreticheskaya ekonomika: ontologiya i etika* [Theoretical economics. Ontology and ethics], Ananina, O. (ed.), Institut ekonomiki RAN, Moscow, Russia, pp. 27–112.
- Koshovets, O.B. and Frolov, I.E. (2020), “‘Beautiful New World’. On the transformation of science into techno-science”, *Epistemologiya i filosofiya nauki*, vol. 57, no. 1, pp. 20–31.
- Mowery, D. and Rosenberg, N. (1979), “The influence of market demand upon innovation: a critical review of some recent empirical studies”, *Research policy*, vol. 8, no. 2, pp. 102–153.
- Nordmann, A. (2006), “Collapse of Distance: Epistemic Strategies of Science and Technoscience”, *Danish Yearbook of Philosophy*, no. 41, pp. 7–34.
- Twiss, B. (1989), *Upravlenie nauchno-tehnicheskimi novovvedeniyami* [Management of Scientific and Technical Innovations], Ekonomika, Moscow, Russia.
- Vlaskovits, P. (2011), “Henry Ford, Innovation, and That ‘Faster Horse’ Quote”, *Harvard Business Review*, August 29.
- Wumek, D.P. and Jones, D.T. (2005), *Berezhlyvoe proizvodstvo: Kak izbavit'sya ot poter' i dobit'sya процветания вашей компании* [Lean production: How to avoid losses and achieve prosperity for your company], Trans. from English, 2nd ed. Alpina Buznes Buks. Moscow, Russia.

Информация об авторе

Ольга В. Краснянская, кандидат экономических наук, МИРЭА – Российский технологический университет, Москва, Россия; 119454, Россия, Москва, проспект Вернадского, д. 78; kep2006@mail.ru

Information about the author

Olga V. Krasnyanskaya, Cand. of Sci. (Economics), MIREA – Russian Technological University, Moscow, Russia; bld. 78, Vernadsky Avenue, Moscow, Russia, 119454; kep2006@mail.ru

Энергетическое сотрудничество нефтегазовых компаний РФ и Вьетнама. Перспективы и вызовы

Гюльнар О. Халова

*Российский государственный университет нефти и газа
имени И.М. Губкина, Москва, Россия, khalovag@yandex.ru*

Нгуен Ань Фьонг

*Российский государственный университет нефти и газа
имени И.М. Губкина, Москва, Россия, ar@vbc.com*

Аннотация. В статье показана история развития энергетического сотрудничества нефтегазовых компаний (НГК) Российской Федерации (РФ) и Социалистической Республики Вьетнам (СРВ) на континентальном шельфе Вьетнама в Южно-Китайском море. Несмотря на богатейшие запасы природных ресурсов и, в частности, углеводородов на территории Вьетнама, было разведано немного менее половины потенциальных запасов нефти и около трети потенциальных запасов природного газа. Стремление руководства Вьетнама к развитию взаимоотношений в нефтегазовой сфере с зарубежными странами привело к привлечению иностранных нефтегазовых компаний к поиску, разведке и разработке нефтегазовых месторождений на шельфе СРВ в Южно-Китайском море. Одними из ключевых партнеров Вьетнама в области добычи углеводородов являются российские нефтегазовые компании. В статье показаны сферы сотрудничества российских и вьетнамских нефтегазовых компаний, его перспективы и риски. Авторы отмечают, что не только российские нефтегазовые компании ведут свою деятельность во Вьетнаме, но и вьетнамские нефтегазовые компании получили доступ к российским месторождениям и на территории РФ.

Ключевые слова: Вьетнам, Россия, Юго-Восточная Азия, нефть, газ, переработка

Для цитирования: Халова Г.О., Нгуен Ань Фьонг. Энергетическое сотрудничество нефтегазовых компаний РФ и Вьетнама. Перспективы и вызовы // Вестник РГУ Серия «Экономика. Управление. Право». 2021. № 3. С. 110–119. DOI: 10.28995/2073-6304-2021-3-110-119

Energy cooperation between oil and gas companies of the Russian Federation and Vietnam.

Prospects and challenges

Gul'nar O. Khalova

*Gubkin Russian State University of Oil and Gas, Moscow, Russia,
khalovag@yandex.ru*

Phuong Anh Nguyen

*Gubkin Russian State University of Oil and Gas, Moscow, Russia,
ap@vbc.com*

Abstract. The article shows the history of the energy cooperation development between oil and gas companies (OGC) of the Russian Federation (RF) and the Socialist Republic of Vietnam (SRV) on the continental shelf of Vietnam in the South China Sea. Despite the richest reserves of natural resources and, in particular, hydrocarbons in the territory of Vietnam, slightly less than half of the potential oil reserves and about a third of the potential natural gas reserves have been explored. The desire of the Vietnamese leadership to develop relations in the oil and gas sector with foreign countries has led to the attraction of foreign oil and gas companies to the search, exploration and development of oil and gas fields on the shelf of the SRV in the South China Sea. Russian oil and gas companies are among the key partners in hydrocarbon production. The article shows the spheres of cooperation between Russian and Vietnamese oil and gas companies, its prospects and risks. The authors note that not only Russian oil and gas companies operate in Vietnam, but Vietnamese oil and gas companies have also gained access to Russian fields in the Russian Federation.

Keywords: Vietnam, Russia, Southeast Asia, oil, gas, processing

For citation: Khalova, G.O. and Phuong A. Nguyen (2021), "Energy cooperation between oil and gas companies of the Russian Federation and Vietnam. Prospects and challenges", *RSUH/RGGU Bulletin "Economics. Management. Law" Series*, no. 3, pp. 110–119, DOI: 10.28995/2073-6304-2021-3-110-119

Энергетическое сотрудничество Социалистической Республики Вьетнам (СРВ) и Российской Федерации (РФ) началось еще со времен Советского Союза. Да и сегодня СРВ является одним из основных партнеров России в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Особое место в развитии сотрудничества двух стран занимает нефтегазовая отрасль.

Еще в начале 70-х гг. XX в. советскими специалистами в северной части Вьетнама началось проведение геологоразведочных работ западными нефтегазовыми компаниями. В южной части Вьетнама

в тот же период проводились разведочные работы, которые привели к открытию одного из крупнейших в стране месторождений нефти «Белый тигр». Данное открытие стало одним из главных факторов интенсификации разведочных работ в Южно-Китайском море. Летом 1975 г. советские специалисты начали работу в южной части страны.

Уже в 1980 г. Россия и Вьетнам для укрепления двустороннего сотрудничества заключили Соглашение о сотрудничестве в области разведки и добычи углеводородов на шельфе Вьетнама [Воронин 2013].

Летом 1981 г. было заключено еще одно соглашение, которое укрепило энергетическое сотрудничество двух стран: было создано совместное предприятие (СП) «Вьетсовпетро». Уставный капитал «Вьетсовпетро» поровну принадлежал как советской стороне в лице Зарубежнефти, так и вьетнамской в лице Петровьетнам [Воронин 2013].

Деятельности Зарубежнефти во Вьетнаме свойственны следующие черты¹:

- взаимное участие компаний двух стран в сфере нефте-газодобычи;
- активное участие российских нефтегазовых компаний в модернизации энергетической инфраструктуры Вьетнама;
- формирование цен на энергетические ресурсы на взаимных договоренностях, отличающихся от рыночных.

В принятой в 2001 г. декларации о стратегическом сотрудничестве двух стран отмечалось, что высокий уровень эффективности «Вьетсовпетро» в области разведки и добычи углеводородов на шельфе Вьетнама является одним из важнейших факторов развития экономических взаимоотношений².

Существовавший формат отношений между двумя странами продолжился и после развала СССР.

На вьетнамские рынки вышли российские нефтегазовые компании. Отметим, что активный выход российских нефтегазо-

¹ *Тюрин А.* Вьетнам уходит от нефтегазового диктата Запада с помощью российских госкомпаний // Однако [Электронный ресурс]. URL: <http://www.odnako.org/blogs/vietnam-uhodit-ot-neftegazovogo-diktata-zapada-s-romoshchyu-rossiyskih-goskompaniy/> (дата обращения 12 февраля 2020).

² Декларация о стратегическом партнерстве между Российской Федерацией и Социалистической Республикой Вьетнам // Мин-во иностранных дел Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.mid.ru/ru/maps/vn/-/asset_publisher/a6q3L9Hzzxu2/content/id/589248 (дата обращения 4 марта 2021).

вых компаний на зарубежные рынки несет ряд положительных моментов:

- 1) создание совместных предприятий и дочерних организаций российскими нефтегазовыми компаниями за рубежом свидетельствует об их зрелости, а также высоком уровне заинтересованности в диверсификации направлений бизнеса;
- 2) расширение числа организаций за рубежом, входящих в число российских нефтегазовых компаний, становится основой расширения сотрудничества, в том числе обмена опытом между российскими нефтегазовыми компаниями и принимающей стороной;
- 3) еще один положительный момент – это рост уровня защиты прав российских нефтегазовых компаний, являющихся участниками международного права.

В конце 2010 г. соглашение между странами было пролонгировано, что привело к преобразованию СП «Вьетсовпетро» в общество с ограниченной ответственностью, в результате чего вьетнамская сторона получила необходимый для контрольного пакета акций 1%, у российской стороны осталось 49% в уставном капитале организации³ [Воронин 2013].

Преобразование совместного предприятия «Вьетсовпетро» в общество с ограниченной ответственностью позволило компании развивать и другие направления сотрудничества, в особенности с вьетнамскими нефтегазовыми компаниями. Так, в мае 2016 г. «Вьетсовпетро» и вьетнамские PVEP, Битекско, Совико в рамках соглашения о разделе продукции (СРП) получили возможность вести добычу с блока 16-1/15, находящегося в Южно-Китайском море [Рогалев, Рубан 2016].

Кроме того, с 2008 г. уже на территории России действует зеркальное Вьетсовпетро совместное предприятие – «Русьвьетпетро», участниками которого также стали Зарубежнефть и Петровьетнам, однако в данном случае 51% уставного капитала обладает российская сторона, а вьетнамской стороне принадлежит 49% [Воронин 2013].

В 1987 г. во Вьетнаме был принят закон «Об иностранных инвестициях», который позволил заключить Петровьетнаму около полусотни соглашений с зарубежными нефтегазовыми компаниями [Buszynski, Szalán 2007, p. 157].

Помимо нефтяных месторождений, с начала XXI в. в стране ведется активная разработка газовых месторождений. Это значитель-

³ Следует отметить падение доли добычи «Вьетсовпетро» в общей доле добычи нефти во Вьетнаме с 60% в 2004 г. до менее 50% в 2020 г.

но повлияло на привлечение нефтегазовых компаний из России к работе на шельфе Вьетнама.

Очевидно, что вывоз капитала российскими НГК несет определенные цели, выделим главные:

- получение конкурентных преимуществ как внутри страны, так и за рубежом;
- увеличение объема сырьевой базы;
- обход ограничений, которые вызваны таможенной и тарифной политикой;
- снижение затрат на производство и транспортировку углеводородов.

Конкуренцию Зарубежнефти во Вьетнаме сегодня оказывает Газпром, начавший свою деятельность в северной части страны. В 2002 г. Газпромом совместно с Петровьетнам было создано СП «Вьетгазпром». Уже в 2008 г. «Вьетгазпром» начал работать на месторождениях, расположенных на юге континентального шельфа Вьетнама. Оценочные запасы нефти и газа на данных месторождениях оцениваются в 1154,5 млн т и 1432,5 млрд куб. м соответственно [Рогалев, Рубан 2016]. За достаточно короткий срок – всего пять лет разрабатываемые месторождения вышли на планируемые объемы добычи [Рогалев, Рубан 2016].

Уже к концу 2009 г. Газпром и Петровьетнам заключили соглашение о сотрудничестве. Его итогом стало формирование на территории России ООО «Газпромвьет». Вьетнамская Петровьетнам начала расширять участие в российских нефтегазовых проектах.

Деятельность вьетнамских компаний на территории России стала возможной после визита Президента России В.В. Путина во Вьетнам. С 2012 г. несколько нефтегазоконденсатных месторождений России, расположенных в Оренбургской области и ЯНАО, находятся в разработке у ООО «Газпромвьет»⁴.

Так как компания действует на территории России, то ключевой пакет акций в 51% находится в руках Газпрома, а вьетнамской стороне принадлежит 49% акций. Помимо участия двух стран в разработке нефтегазовых проектов, по условиям Соглашения страны также обязуются взаимодействовать в рамках нефтегазовых проектов в других странах [Воронин 2013].

С другой стороны, в этом же году Газпром и Петровьетнам подписали СРП на блоках 05.2 и 05.3, которые находятся на шельфе

⁴ Газпромвьет. Перспективы // Газпромвьет [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gazpromviet.com/about/perspektivi> (дата обращения 1 марта 2021).

Вьетнама. Запасы месторождений превышают 55 млрд куб. м природного газа [Воронин 2013].

Важным направлением деятельности Газпрома во Вьетнаме стала поставка СПГ, что было обусловлено интенсивным строительством регазификационных терминалов во Вьетнаме. В результате расширилось двустороннее сотрудничество, укрепилось положение Газпрома в стране⁵.

Еще одна российская компания – Лукойл – приступила к работе во Вьетнаме в 2011 г. Компания «Лукойл оверсиз» (дочка Лукойла) приступила к работе во Вьетнаме в 2011 г., купив 50% в блоке НТ-02 [Роголев, Рубан 2016].

В 2011 г. в страну пришла российская ТНК-ВР, которая была поглощена Роснефтью. Роснефть получила более трети доли на газовом блоке 06.1, а также треть доли трубопровода «Нам Кон Шон», по которому газ с блока поступает на берег [Роголев, Рубан 2016].

Впервые участие Роснефти в исключительной экономической зоне страны произошло в результате участия компании в качестве оператора на блоке 06.1. В 2015 г. объемы добычи газа с данного блока обеспечивали порядка 12% от общего объема потребления энергии во Вьетнаме⁶.

Укреплению позиций нефтегазовых компаний из России на территории Вьетнама также способствует то, что российские компании получили возможность самостоятельно разрабатывать нефтегазовые месторождения на территории страны. Это обеспечивает им полноценный доступ к нефтегазовым ресурсам континентального шельфа Южно-Китайского моря⁷.

Стоит отметить, что на месторождениях Вьетнама активно развивается также многостороннее сотрудничество.

Например, в 2002 г. между российской Зарубежнефтью, вьетнамской Петровьетнам и японской Идемицу был создан концерн,

⁵ *Топорков А.* «Газпром» и «Новатэк» начали борьбу за рынок Вьетнама // Ведомости [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2017/12/04/743988-gazprom-novatek-vietnama> (дата обращения 4 марта 2021).

⁶ Роснефть расширила сотрудничество с вьетнамской компанией // Энергетика и промышленность России [Электронный ресурс]. URL: <https://www.eprussia.ru/news/base/2016/3462327.htm> (дата обращения 11 марта 2021).

⁷ *Самофалова О.* В обмен на Печорское // Взгляд. Деловая газета [Электронный ресурс]. URL: <https://vz.ru/economy/2013/11/12/659248.html> (дата обращения 21 февраля 2021).

деятельность которого была направлена на разработку месторождения 09-3 [Во Дай Льюк 2013].

К тому же месторождения Лан Тай и Лан До, находящиеся во Вьетнаме, также разрабатывались в трехстороннем порядке с участием индийской нефтегазовой компании ONGC [Тригубенко 2016].

По мнению отечественных специалистов, активное участие нефтегазовых компаний из России позволяет не только диверсифицировать их деятельность, но и перенять опыт разработки шельфовых месторождений у азиатских партнеров⁸.

Таким образом, за всю историю сотрудничества двух стран они смогли не только сохранить, но и приумножить его, в особенности в реализации проектов континентального шельфа Вьетнама.

Сотрудничество между странами уже в постсоветский период развивается последовательно, расширяется сотрудничество в экономике, энергетике и др. направлениях, однако деятельность российских нефтегазовых компаний на шельфе Вьетнама в современных условиях часто сталкивается со специфическими трудностями.

Во-первых, Вьетнам, проводя политику привлечения иностранных инвестиций, создает выгодные условия для работы зарубежных нефтегазовых компаний в своей акватории. В результате растет конкуренция как между зарубежными, так и российскими нефтегазовыми компаниями за нефтегазовые ресурсы страны. Одновременно растет и конкуренция между российскими компаниями в данном регионе. К тому же за работу на месторождениях СРВ вьетнамские компании стремятся получить для себя определенные преференции при заключении соглашений по их участию в нефтегазовых проектах на российской территории.

Во-вторых, если во времена СССР Советское государство было ключевым игроком в энергетической отрасли Вьетнама, то на сегодняшний день роль России несколько ослабла.

Российским компаниям целесообразно развивать новые формы сотрудничества для усиления своих позиций. Например, в такой сфере, как нефте- и газохимия.

В-третьих, имеются внешнеполитические риски, связанные с конфликтом между Вьетнамом и Китаем в Южно-Китайском море.

Активное расширение участия российских нефтегазовых компаний на шельфе Вьетнама затрагивает китайские интересы

⁸ *Самофалова О.* В обмен на Печорское // Взгляд. Деловая газета [Электронный ресурс]. URL: <https://vz.ru/economy/2013/11/12/659248.html> (дата обращения 21 февраля 2021).

в Южно-Китайском море. Речь идет о нефтегазовых месторождениях в акватории Южно-Китайского моря, на которые претендуют как Вьетнам, так и Китай. В данном контексте привлечение инвестиций в разработку нефтегазовых месторождений Южно-Китайского моря становится своего рода политическим инструментом для вьетнамской стороны.

В связи с тем, что как Вьетнам, так и Китай являются стратегическими партнерами России, РФ при реализации нефтегазовых проектов целесообразно учитывать интересы обеих стран.

Деятельность российских нефтегазовых компаний во Вьетнаме насчитывает всего порядка тридцати лет, однако за этот короткий период нефтегазовые компании России вошли в список стран-лидеров по объемам инвестиций в зарубежные проекты страны.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что для полноценной реализации политики российских НГК требуется формирование политики, позволяющей простимулировать вывоз капитала в активы зарубежных нефтегазовых компаний (в том числе дочерних).

В связи с этим предлагаются следующие направления политики вывоза капитала для российских нефтегазовых компаний:

- достижение взаимовыгодных условий между российскими нефтегазовыми компаниями и принимающей инвестиции стороной. Необходимо обеспечение высокого уровня защиты прав интересов инвесторов, которые позволят значительно сократить некоммерческие риски;
- привлечение государства к инвестированию за рубежом, в том числе в государственные корпорации;
- формирование институтов, которые позволят ускорить реализацию политики инвестирования в зарубежные активы.

Литература

- Во Дай Лыок 2013 – *Во Дай Лыок*. Этапы и направления двусторонних отношений в 1990-е гг. // Российско-вьетнамские отношения: история и современность: Взгляд двух сторон. М.: ИДВ РАН, 2013. С. 82–103.
- Воронин 2013 – *Воронин А.С.* Энергетическое сотрудничество: история, современность, перспективы // Российско-вьетнамские отношения: история и современность: Взгляд двух сторон. М.: ИДВ РАН, 2013. С. 160–181.
- Роголев, Рубан 2016 – *Роголев Н.Д., Рубан Л.С.* Развитие сотрудничества в сфере энергетики между Россией и Вьетнамом: проблемы и перспективы // Юго-Восточная Азия: актуальные проблемы развития. 2016. № 31. С. 34–41.

- Тригубенко 2016 – *Тригубенко М.Е.* Основные направления формирования комплексной инфраструктуры Вьетнама: Итоги за 2011–2015 годы и планы на будущее // XII съезд компартии Вьетнама: Документы и экспертные оценки. М.: Форум, 2016. С. 296–310.
- Buszynski, Sazlan 2007 – *Buszynski L., Sazlan I.* Maritime Claims and Energy Cooperation in the South China Sea // *Contemporary Southeast Asia. A Journal of International and Strategic Affairs.* 2007. Vol. 29. No. 1. P. 143–171.

References

- Buszynski L., Sazlan I. (2007), “Maritime Claims and Energy Cooperation in the South China Sea”, *Contemporary Southeast Asia, A Journal of International and Strategic Affairs*, vol. 29, no. 1, pp. 143–171.
- Rogalev, N.D. and Ruban, L.S. (2016), “Development of the cooperation in the energy sphere between Russia and Vietnam. Challenges and prospects”, *Southeast Asia: topical development problems*, no. 31, pp. 34–41.
- Trigubenko, M.E. (2016), “The main directions in the formation of the Vietnam integrated infrastructure. Results for 2011–2015 and plans for the future”, *XII s’ezd kompartii Vjetnama: Dokumenty i ekspertnye otsenki* [XII Congress of the Communist Party of Vietnam. Documents and expert assessments], Forum, Moscow, Russia, pp. 296–310.
- Vo Dai Lyok (2013), “Stages and directions of bilateral relations in the 1990s”, *Rossiisko-v’etnamskie otnosheniya: istoriya i sovremennost’: Vzglyad dvukh storon* [Russian-Vietnamese relations. History and the present time. Views of two sides], pp. 82–103.
- Voronin, A.S. (2013), “Energy cooperation. History, the present time, prospects”, *Rossiisko-v’etnamskie otnosheniya: istoriya i sovremennost’: Vzglyad dvukh storon* [Russian-Vietnamese relations: history and the present time. Views of two sides], pp. 160–181.

Информация об авторах

Гюльнар О. Халова, доктор экономических наук, профессор, РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина, Москва, Россия; 119991, Москва, Ленинский проспект, д. 65; khalovag@yandex.ru

Нгуен Ань Фьонг, аспирант, РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина, Москва, Россия; 119991, Москва, Ленинский проспект, д. 65; ap@vbc.com

Information about the authors

Gul'nar O. Khalova, Dr. of Sci. (Economics), professor, Gubkin Russian State University of Oil and Gas, Moscow, Russia; bld. 65, Leninskii Avenue, Moscow, Russia, 119991; khalovag@yandex.ru

Phuong Anh Nguyen, postgraduate student, Gubkin Russian State University of Oil and Gas, Moscow, Russia; bld. 65, Leninskii Avenue, Moscow, Russia, 119991; ap@vbc.com

Об особенностях правовой системы Афганистана в период правления движения «Талибан»

Борис А. Антонов

*Российский государственный гуманитарный университет,
Москва, Россия, heidel@rambler.ru*

Аннотация. Сущность правовой системы конкретного государства зависит от того, что именно признается в нем основным источником права. В случае с шариатом такими источниками выступают Коран, Сунна, кияс, иждма. Однако помимо шариата в правовых системах многих мусульманских государств активно задействованы *доисламские и неисламские* правовые источники, такие как адат (обычай), фирман (указ) и низам (закон).

Действие в одной стране сразу нескольких источников права было характерно для Исламского Эмирата Афганистан в период правления там движения «Талибан». Несоблюдение баланса интересов различных этносов Афганистана, неспособность афганского руководства к компромиссам и сохранение противоречий между конкурирующими правовыми нормами привели к дестабилизации общей правовой системы страны, которая в конце концов трансформировалась в подобие пространства, где действуют несколько *анклавных правовых источников*, находящихся в конфликтных отношениях между собой на таких уровнях своего взаимодействия, как ханафитско-ханбалитский (уровень мазхабов), внутриисламский (суфийский и ваххабитский, шиитский и суннитский), этно-политический (пуштунизация и талибанизация), шариатский – нешариатский (адат, фирман). Последний уровень – «шариатские – нешариатские правовые источники» – стал показательным примером непростого, порой конфликтного соотношения *шариата* и *адата* (обычного права, закрепленного в кодексе чести «Пуштунвали»).

Ключевые слова: правовая система, шариат, правовые источники, правовые школы шариата, мазхаб, пуштунский адат, фирман, уровень правовых школ шариата, уровень внутриисламских направлений

Для цитирования: Антонов Б.А. Об особенностях правовой системы Афганистана в период правления движения «Талибан» // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2021. № 3. С. 120–134. DOI: 10.28995/2073-6304-2021-3-120-134

On the peculiarities of Afghanistan's legal system during the rule of the Taliban

Boris A. Antonov

*Russian State University for the Humanities,
Moscow, Russia, heidel@rambler.ru*

Abstract. The essence of any legal system in the concrete state depends on what is actually recognized in it as the main source of law. In case of Sharia, such sources are Koran, Sunnah, qiyas, and Yidma. In addition to Sharia, however, pre-Islamic and non-Islamic sources of law – such as adat (custom), firman (decree) and nizam (law) – are actively involved in the legal systems of many Muslim states.

The operation of several sources of law in one country is an example characteristic for the Islamic Emirate of Afghanistan during the rule of the Taliban there. Lack of balance between the interests of different ethnic groups in Afghanistan, the inability of Afghan authorities to compromise and contradictions among the competing legal norms have led to destabilizing the legal system of the country that has finally been transformed into a kind of space where several *enclave legal sources* operate, being in a conflict with each other at such levels of their interaction as Hanafi-Hanbali (the level of madhhabs), inner-Islamic (Sufi and Wahhabi, Shiite and Sunni), ethno-political (Pashtunization and Talibanization), Sharia -non-Sharia (adat, firman). The last level – which is Sharia – non-Sharia (adat, firman) – has become an illustrative example of a complicated, sometimes conflicting, relationship of Sharia and adat (customary law, enshrined in the code of honor “Pashtunwali”).

Keywords: legal system, Sharia, legal sources, legal schools of Sharia, madhhab, Pashtun adat, firman, level of legal schools of Sharia, level of intra-Islamic trends

For citation: Antonov, B.A. (2021), “On the peculiarities of Afghanistan's legal system during the rule of the Taliban”, *RSUH/RGGU Bulletin “Economics. Management. Law” Series*, no. 3, pp. 120–134, DOI: 10.28995/2073-6304-2021-3-120-134

Введение

Правовая система Исламского Эмирата Афганистан (далее – ИЭА), существовавшего с 1996 по 2001 г., включает шариат, пуштунский адат (обычное право пуштунов) и право мусульманской страны (фирманы¹). Подобная разнородность правовых источни-

¹ Фирман – указ или декрет монарха в некоторых исламских государствах Ближнего и Среднего Востока.

ков требует от полиэтнического государства, коим является Афганистан, постоянного соблюдения баланса интересов проживающих там пуштунов, узбеков, таджиков и шиитов-хазарейцев. Однако действия движения «Талибан», исключающие любой компромисс в решении вопросов религиозно-правового характера, способствовали созданию в Афганистане сразу нескольких *анклавных правовых источников*, находящихся в конфликтном соотношении по отношению друг к другу на таких уровнях взаимодействия, как:

- уровень правовых школ шариата – мазхабов (ханафитского и ханбалитского);
- уровень внутриисламских направлений (суфийского и ваххабитского, шиитского и суннитского);
- уровень этнический (пуштунизация), политический (талибанизация), гендерный;
- уровень «шариатские – нешариатские (адат, фирман) правовые источники».

Коллизия правовых источников на уровне мазхабов (ханафитского и ханбалитского)

Афганистан – страна *ханафитского мазхаба*², который является самой распространенной доктринальной школой суннитского ислама. В Конституции ИЭА содержатся несколько положений о ханафитском мазхабе в Преамбуле³, в статьях 4⁴, 6⁵ и 53⁶.

² Ханафитский мазхаб имеет распространение в пяти государствах Средней Азии, однако ввиду длительного пребывания последних в составе атеистического Советского Союза он является в большей степени религиозно-культурным, а не юридическим феноменом. Соответственно, данные государства являются странами так называемого светского ислама, который не предполагает наличие шариата как такового.

³ В Преамбуле Конституции Исламского Эмирата Афганистан указано, что она была подготовлена и утверждена в качестве указания к действию ИЭА согласно шариату и ханафитскому мазхабу (толку).

⁴ Согласно ст. 4 официальным религиозным толком (мазхабом) является ханафитский мазхаб.

⁵ Согласно ст. 6 в ИЭА вся политическая, социальная, культурная, экономическая деятельность основывается на законах ислама. Политика законотворчества и упорядочения новой жизни общества основывается на указаниях Корана и сунны и точно соответствует ханафитской юриспруденции (фикх).

⁶ Согласно ст. 53 «повелитель правоверных» (амир уль-муменин) должен быть мусульманином, последователем ханафитского мазхаба, иметь

Обычной практикой в учебной литературе по шариату является противопоставление *ханафитского мазхаба* как самого распространенного и *ханбалитского мазхаба*⁷ – как самого ортодоксального [Арсанукаева 2004]. Объясняя разницу между ханафитским и ханбалитским мазхабами, колумбийский профессор Ваэль Халлак приводит одно из ключевых положений ханафитского мазхаба, которое гласит: неправомерное присвоение чужой собственности должно включать незаконное передвижение этой собственности с ее *законного* места, где этой собственностью владеет ее хозяин. Ханбалитский же мазхаб, наоборот, определяет неправомерное присвоение как захват собственности, не важно, была она унесена с места владения или нет. Таким образом, то, что Вы сидите на чужом коврике, не передвигая его, считается неправомерным присвоением этого коврика в ханбалитском мазхабе, но не считается таковым в ханафитском. С точки зрения возмещения убытков – это базовое различие в определениях привело к возникновению значимых различий между двумя мазхабами [Hallaq 2009, p. 31].

Проникновение ханбалитского мазхаба на территорию Афганистана началось с Советско-афганской войны (1979–1989) при активной поддержке моджахедов со стороны Саудовской Аравии (страны ханбалитского мазхаба), которая принимала активное участие в данном конфликте. Однако очень быстро практика мазхабов двух мусульманских государств пришла в противоречие друг с другом, породив серьезную религиозно-юридическую коллизию.

*Коллизия правовых источников
на уровне внутриисламских направлений
(суфийского и ваххабитского,
шиитского и суннитского)*

Очевидно, что продолжением коллизии ханафитского и ханбалитского мазхаба стал конфликт между суфийским и ваххабитским направлениями ислама.

Суфизм – религиозно-мистическое направление в исламе – является ключевым аспектом культурного наследия не только в Афганистане (преимущественно на юге), но и на территории

афганское гражданство, быть рожденным от отца и матери афганских мусульман.

⁷ Шафиитский и ханафитский мазхабы могут сочетаться в рамках одной и той же правовой системы (например, правовой системы Египта), а ханафитский и ханбалитский мазхабы – нет.

современной Турции и Ирана. Суфием был и лидер талибов мулла Мухаммад Омар. Поскольку суфизм встречается как в шиитских, так и в суннитских государствах, он носит смешанный – шиитско-суннитский – характер.

В Афганистане проживают как сунниты (пуштуны, таджики, узбеки), так и шииты. Наиболее известной шиитской группой Афганистана являются *хазарейцы*, населяющие область Хазараджат (8–10% от общей численности населения страны). Будучи шиитами, хазарейцы были объявлены талибами врагами ислама. Так, после захвата Мазари-Шарифа талибы организовали в нем резню непуштунского населения (прежде всего хазарейцев), в ходе которой погибло не менее 2000 человек.

Как учение суфизм исторически встречал активное противодействие со стороны ваххабизма – единственной интерпретации ислама в Королевстве Саудовская Аравия. Известный востоковед А.М. Васильев в своей книге «История Саудовской Аравии» написал:

Из положений и практики ваххабизма вытекало его вполне определенное *антисуфийское содержание*, точнее, осуждение суфизма в том виде, который получил распространение в Османской империи XVIII в. С точки зрения истинного ваххабизма, опирающегося на Коран, сунну и богословов первых трех веков ислама, суфизм – это «новшество», смертный грех... Не следует забывать и то, что одним из важнейших ритуально-бытовых «табу» ваххабизма было запрещение табака и гашиша, четок, музыки, громкого пения, танцев [Васильев 1998, с. 81].

Нидерландская журналистка Бетт Дам так описывает отношения между муллой Мухаммедом Омаром и известным суфийским пиром (руководителем тариката – суфийского братства):

Когда [Омар] был у власти, он также не запрещал большинство суфийских традиций, с которыми он вырос – то, что считается неисламским, например, в салафизме (ваххабизме). В период существования ИЭА одним из наиболее значительных разногласий между талибами и «Аль-Каидой» (террористической организацией ваххабитского толка) был вопрос о суфийских святынях. Ваххабиты считали, что почитание могил было неисламским «нововведением» и оскорбляло их чувства⁸.

⁸ Цит. по: *Нуриев А.* (Ali Nuriyev) Талибы и суфизм, 2019 [Электронный ресурс]. URL: <https://alnur.medium.com/sufism-taleban-3e25efe882bc> (дата обращения 25 апреля 2021).

*Коллизия правовых источников
на этническом (пуштунизация),
политическом (талибанизация)
и гендерном уровнях*

После окончания Советско-афганской войны *полиэтничность* Афганистана не могла не стать одной из ключевых причин надвигающегося конфликта этно-политического характера. Как пишет пакистанский журналист Ахмед Рашид, «пуштуны правили Афганистаном в течение 300 лет, но в последние годы начали уступать другим народностям, меньшим по численности» [Рашид 2003, с. 18]. После ухода советских войск Кабул попал под контроль лучше организованных и обладающих единым командованием таджиков (Бурхануддина Раббани и его главнокомандующего, Ахмад Шаха Масуда) и узбеков (руководимых генералом Рашидом Дустомом). Для пуштунов это стало психологической травмой, поскольку впервые за 300 лет они потеряли контроль над столицей.

Получив через несколько лет власть, талибы немедленно дали понять представителям таджикского, узбекского и пуштунского населения (а вместе с ними шиитам-хазарейцам), что считаться с ними они не намерены. Кроме того, дискриминации подверглись и *афганские женщины*. Им не разрешали работать, лечиться у врачей мужского пола, появляться в общественных местах с открытым лицом и без мужа или без родственника мужского пола; был значительно ограничен доступ женщин к образованию (в 2001 г. девочки составляли только 1% посещающих школу). Талибы закрыли все школы для девушек, а женщинам не позволялось выходить из дома – даже за покупками. Кроме того, «Талибан» наложил запрет на все мыслимые развлечения, включая музыку, телевидение, видео, карты, а также большинство игр и спортивных состязаний.

Грубые нарушения прав женщин (такие, как «убийство чести», насильственный брак, изоляция, отказ в праве на образование и медицинскую помощь, а также полная зависимость замужней женщины от мужа), наблюдаемые в Афганистане, коренятся в традиционном правосознании, опирающемся как на племенное право, так и на шариат. Опросы, проводимые Миссией ООН по содействию Афганистану, показывают, что многими афганцами Коран считается книгой, предписывающей подчинение женщин мужчинам и ограничивающей права женщин. Как результат, по данным Женского фонда Организации Объединенных Наций (UNIFEM), собранным в 2008 г., 70–80% браков в Афганистане являются принудительными, 57% браков совершается до наступления минимально разрешенного возраста [Наджибула 2015, с. 90].

Для контроля над соблюдением шариатских запретов в ИЭА было создано *Управление по насаждению добродетели и предотвращению порока* по аналогии с одноименной структурой Королевства Саудовская Аравия. Управление объединяло шариатскую гвардию, известную в Саудовской Аравии как *мутавва* (религиозные наставники).

Дискриминация талибами представителей непуштунского населения привела последних к сплочению вокруг таких лидеров, как руководитель Северного Альянса таджик Ахмад Шах Масуд и узбекский генерал Дустом. В результате этно-политического противостояния в Афганистане перестали пользоваться понятием «афганец»: на смену ему пришло понятие «представитель той или иной этнической группы». Талибы, набранные в основном из пуштунов и составлявшие примерно 40% двадцатимиллионного населения Афганистана, спровоцировали среди пуштунских племен отношения националистического толка [Рашид 2003, с. 18]. Их давняя мечта – создание «*Великого Пуштунистана*» («земли пуштунов»), который был политически разделен в 1893 г. между Афганистаном и Британской Индией по условной *линии Дюранда*. С конца 1940-х гг., после распада Британской Индии и создания Пакистана, пуштунские националисты (как со стороны Афганистана, так и со стороны Пакистана) предлагали концепцию создания независимого государства Пуштунистан, в то время как пакистанские военные рассчитывали на то, что «Талибан» признает «линию Дюранда». Вместо этого талибы делали все для распространения национализма среди пакистанских пуштунов, в результате чего процесс «*талибанизации*»⁹ захлестнул сам Пакистан и прежде всего провинцию Вазиристан, объявившую себя независимой 14 февраля 2006 г. [Рашид 2003, с. 254–271].

*Коллизия на уровне «шариатские – нешариатские правовые источники».
О проблеме соотношения источников шариата
с законом и судебным прецедентом*

В том случае, если речь идет о тех мусульманских странах, в которых действует шариат, иерархия его источников, согласно *правилу четырех корней* имама Аш-Шафия, выглядит следующим

⁹ К *талибанизации* можно отнести такие нехарактерные для шариата и адата наказания, как отсечение ног и разрушение домов противников движения «Талибан».

образом: священное писание в виде Корана и Сунны, кияс (суждение по аналогии), иждма (единодушное мнение мусульманской общины или единодушное мнение правоведов)¹⁰. Среди вышеперечисленных источников шариата не значатся закон, судебный прецедент и обычай (адат). Отсутствие закона и судебного прецедента среди источников шариата не позволяет квалифицировать последний ни как законодательную, ни как прецедентную правовую систему. Закон может быть создан либо законодательным путем в рамках Парламента, либо посредством референдума. «Решение же судьи или муфтия, по мнению российского исследователя шариата Л.Р. Сюкияйнена, не становится обязательной нормой не только для других судей и муфтиев, но и не связывает при рассмотрении аналогичных дел в дальнейшем само лицо, вынесшее такое решение» [Сюкияйнен 2015, с. 86–87]. Автор статьи тем не менее предлагает признать ханбалитский мазхаб прецедентным по своей сути, поскольку в его основе лежит принцип *марфу*, согласно которому только ислам трех поколений (поколение Пророка Мухаммеда и два поколения после него) избавлен от нововведений (бида) и, таким образом, носит (хотя и с некоторой долей условности) «прецедентный» характер.

Коллизия на уровне «шариатские – нешариатские правовые источники». О проблеме соотношения шариата и обычного права (пуштунского адата) в судебной практике движения «Талибан»

Наряду с законом и судебным прецедентом *обычное право (адат)* также не является источником шариата, поскольку в противном случае ислам мог бы превратиться в подобие этнической религии (примерами которой можно считать иудаизм и синтоизм). В своей книге «Крах политического ислама»¹¹ французский политолог Оливье Руа пишет:

¹⁰ Дополнительно к источникам шариата можно добавить фетву муфтия, решение кади (судьи) и комментарии пяти имамов-основателей мазхабов.

¹¹ Руа О. Крах политического ислама [Электронный ресурс]. URL: <http://islamoved.ru/2016/olivier-roy-krah-politicheskogo-islama/> (дата обращения 25 апреля 2021).

Мусульманское общество в двадцатом веке оказалось разделенным между двумя конфликтующими структурами. С одной стороны, это клан, племя, этнос, с другой – государство и религия¹².

Под конфликтующими структурами, помимо остальных исламских и неисламских источников права, Руа, в частности, имел в виду адат и шариат, конфликтную природу их соотношения.

Мнения ученых относительно того, как именно соотносятся адат и шариат в исламе, разделились. Некоторые востоковеды считают, что соотносить и проводить параллель между адатом и шариатом невозможно, поскольку *адаты* – это обычаи и местные традиции народов, которые отразились в нормах доисламских правовых комплексов, а это значит, что они не имеют к шариату никакого отношения.

Есть исследователи, которые настаивают на том, что существует необходимость вытеснения адата шариатом. А некоторые правоведы придерживаются мнения, согласно которому нужно отвести адату определенную роль в исламе, но при условии, что адаты не должны противоречить шариату.

Примирение всех вышеприведенных мнений в идеале возможно лишь в том случае, если адат не будет абсолютизирован и/или канонизирован, а в основе его будет лежать соответствие шариату и здравому смыслу. Такое соответствие можно наблюдать почти в каждой мусульманской стране, где существует праздник, связанный с датой обретения независимости. Несомненно, что ни во времена Пророка, ни во времена праведных халифов такого праздника не существовало. Однако даже в Саудовской Аравии эта дата отмечена красным цветом, поскольку данный день несет в себе патриотическое содержание и ни в коей мере не противоречит шариату [Магомедов 2012, с. 161]. Таким образом, переосмысление адата в сторону его непротиворечивого соотношения с шариатом позволяет и тому, и другому занять достойное место в исламе.

К сожалению, такого переосмысления не произошло, да и не могло произойти в ИЭА в период правления там движения «Талибан». Именно Афганистан стал показательным примером непростых, порой конфликтных отношений между *шариатом* и *адатом*, т. е. обычным правом, закрепленным в пуштунском кодексе чести «Пуштунвали».

¹² Цит. по: Рашид А. Талибан. Ислам, нефть и новая Большая игра в Центральной Азии / Пер. с англ. М. Поваляева. М.: Библион: Русская книга, 2003. С. 123.

Анализ исследовательской литературы по вопросам соотношения адата и шариата в судебной практике талибов позволяет сделать вывод о том, что последние

- либо предпочитали применять нормы шариата, игнорируя принципы адата;
- либо применяли адат в ситуациях явной выгоды его применения;
- либо апеллировали к шариату, сопровождая апелляцию весьма произвольной трактовкой последнего (в виде интерпретации *фикх*);
- и, наконец, талибские суды часто манипулировали нормами шариата и адата в своих интересах.

Кратко охарактеризуем действия талибских судов в соответствии с каждым из названных пунктов.

Первое. Талибы предпочитали применять нормы шариата, игнорируя принципы адата. Так, за хищение чужого имущества талибский суд применял наказание в виде отсечения различных частей рук и ног, а обычное право пуштунов (адат), хотя и предусматривало целый ряд наказаний за воровство, но эти наказания были гораздо менее жесткими, чем в шариате. Согласно адату пуштунов, «лицо, совершившее кражу, обязано вернуть потерпевшему стоимость украденного или выплатить штраф, во много раз ее превышающий». За прелюбодеяние в шариате карали виновных побиванием камнями до смерти (сангсар) равно как избиванием плетьюми (100 ударов). В адате месть была и остается сугубо личным делом, его семейной драмой, и он не устраивает из нее «мусульманского аутодафе» (в виде побивания камнями). И наконец, наказание за убийство (умышленное и неумышленное). И в шариате, и в пуштунском адате в отношении данного преступления действует принцип возмездия, называемый, соответственно, *кисас* и *бадаль*. Но если обычное право пуштунов оставляет мусульманину свободу выбора для улаживания конфликтных ситуаций мирным путем (выплата компенсации за убийство; прощение убийцы ближайшими родственниками погибшего; изгнание убийцы из племени), то шариатские суды в Афганистане применяли в отношении убийц исключительно *кисас*, отправляя их на виселицу или устраивая публичные расстрелы.

Второе. В действиях талибов часто просматривалось якобы гармоничное совмещение шариата и адата. Апеллируя к адату, в котором закон гостеприимства провозглашался одним из главных принципов «Пуштунвали», талибы оправдали свое нежелание отказать в гостеприимстве и покровительстве Усаме бен Ладену. Аналогичным образом отказ в экстрадиции бен Ладена мотивиро-

вался адатом пуштунов – *мелмастия* (предоставлением убежища гостю).

Третье. Талибы апеллировали к шариату, сопровождая апелляцию весьма произвольной трактовкой последнего (в виде интерпретации *фикх*). Наравне с шариатом положения фикха были объявлены основными источниками права на всей территории ИЭА. При этом *шариат* воспринимается как религиозные правовые нормы, а *фикх* – как мусульманское правоповедение, юриспруденция. Такое разделение берет свое начало из ранней мусульманской правовой культуры, в которой становление права (шариата) и науки его толкования (фикха) происходило параллельно. С другой стороны, по мнению востоковеда Алексея Журавского,

...сама мусульманская правовая мысль никогда не очерчивала строгой границы между этими двумя понятиями. И действительно, они в чем-то дополняют друг друга, в чем-то взаимно заменяют [Журавский 2019].

И если *шариат* – это религиозные нормы, комплекс предписаний, закрепленных Кораном и Сунной, то *фикх* – это прежде всего конкретизация нормы, ее правильное отражение, прояснение и применение.

Четвертое. Талибские суды часто манипулировали нормами шариата и адата и делали это исключительно в своих интересах. Так, в соответствии с практикой пуштунского адата и явно под давлением талибов старейшины пуштунских племен в одной из афганских провинций решили «сносить дома тех, кто сотрудничает с антиталибскими элементами». Подобного наказания не было ни в шариате, ни в адате. Следовательно, оно является частью процесса талибанизации Афганистана. Кроме того, среди талибов были настолько яростные сторонники ислама, что, выступая за более широкое применение норм шариата, они считали *любовь к Родине частью веры*. Таким образом, стараниями талибов соотношение шариата и адата быстро распространялось и на идейно-политическую область их деятельности.

Проблема «шариат или адат» была окончательно решена в пользу исламского права летом 1998 г., когда «повелитель правоверных» (амир аль-муменин) издал *фирман 104*, который *de facto* отменял ряд основных положений «Пуштунвали». «Некоторые суровые обычаи афганского общества, лишавшие женщину права получения наследства, обязывавшие вдову выходить замуж только за родственников покойного мужа или разрешавших использование женщины в качестве предмета компенсации родственникам

погибшего, отменены». Публикация фирмана 104 не означала преодоление конфликтного соотношения адата и шариата только на основании установления приоритета последнего.

Вывод, к которому приходят В.Я. Белокреницкий и Р.Р. Сикоев в своей книге «Движение Талибан и перспективы Афганистана и Пакистана» содержит предположение, согласно которому

...анализ судебной практики талибских судов сопровождался

(1) насильственным насаждением норм шариата,

(2) апелляцией к адату в ситуациях, выгодных талибам, и

(3) манипулированием адатом и шариатом опять же в поисках политической выгоды талибов... <...>

Однако категоричность утверждений о предпочтении талибами шариата представляется несколько преувеличенной... <...>

...для религиозного мировоззрения пуштунов в целом (а значит и для большей части талибов) характерным является сочетание двух взаимосвязанных и взаимодополняющих начал – исламского и национально-этического [Белокреницкий, Сикоев 2014, с. 75].

Таким образом, в пределах ИЭА талибы создали тоталитарный военно-теократический режим. Об этом свидетельствуют такие формальные атрибуты теократии, как провозглашение главы государства «повелителем правоверных» (амир аль-мумениниздал), концентрация всей исполнительной и судебной власти в руках духовного сословия, а главное – практика насильственного насаждения норм шариата. Никакую иную позитивную идею, которая могла бы консолидировать афганское общество, талибы не предложили; аналогично не была устранена одна из главных причин междоусобий войны – межэтнические противоречия. Напротив, лидеры движения «Талибан» ужесточили дискриминационную политику в отношении непуштунских групп населения, а попытки решить национальную проблему исключительно на религиозной основе успеха не принесли [Сикоев 2003, с. 110].

Заключение

Большинство войн на Ближнем и Среднем Востоке вызваны целым рядом причин, включая *религиозные конфликты* (шииты, сунниты), *этническое сопротивление* (проблема курдов), *цивилизационное противостояние* (арабо-израильский конфликт), *борьба за спорные, богатые нефтью, территории* (ирано-иракская война, оккупация Ираком Кувейта) и, наконец, *отсутствие еди-*

ного понимания таких понятий, как «адат», «ислам», «шариат». В связи с последней причиной особенно значимыми и показательными оказались события в Афганистане, где в период господства движения «Талибан» конфликт юридического характера вокруг понимания такого понятия, как «шариат», привел к *антагонизму правовых источников* на всей территории ИЭА.

Рассуждая в своей книге «Введение в исламское право» о судьбе шариата в современных мусульманских государствах, американский востоковед Ваэль Халлак отмечает, что за последние два столетия шариат перестал быть всемирно признанным институтом и специфической культурой, он давно трансформировался в некую *текстуальность*, а именно в совокупность текстов, которые полностью лишены своего социального и социологического контекста. Еще большего сожаления достойно то, что текстуальность теперь замешана на политике [Hallaq 2009, p. 167]. Концептуально, институционально и исторически государство вступило в длительный конфликт с шариатом, сосуществуя с ним на весьма противоречивой основе. Но вскоре даже это хрупкое сосуществование закончилось, уступив место полному демонтажу всех институциональных структур шариата, включая его финансово независимые колледжи и университеты, правовую среду и культуру, т. е. все то, что давало мусульманским правоведам возможность профессионально действовать и развиваться как профессиональному сообществу. Демонтаж правовой системы шариата в конечном итоге привел к исчезновению профессионального сообщества исламских правоведов и возникновению новой правовой концепции права. Предметом шариата стало *позитивное право* как эманация воли государства к власти, а его трансформация представляла собой сложный многоуровневый процесс, захвативший, с одной стороны, все европейские, а с другой – все мусульманские государства.

Литература

- Арсанукаева 2004 – Арсанукаева М.С. Суннитские мазхабы: история возникновения, особенности и перспективы развития // Религия и право. 2004. № 2–3 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.sovremennoepravo.ru/m/articles/view/Мазхабы-школы-исламской-правовой-мысли> (дата обращения 31 марта 2021).
- Белокреницкий, Сикоев 2014 – Белокреницкий В.Я., Сикоев Р.Р. Движение Талибан и перспективы Афганистана и Пакистана. М.: Ин-т востоковед. РАН, 2014. 216 с.

- Васильев 1998 – *Васильев А.М.* История Саудовской Аравии. М.: Наука: Гл. ред. вост. лит., 1998. 672 с.
- Журавский 2019 – *Журавский А.В.* Введение в ислам [Электронный ресурс]. URL: <https://magisteria.ru/islam/fiqh-and-sharia> (дата обращения 26 марта 2021).
- Магомедов 2012 – *Магомедов М.-С., Магомедова П.* Место шариата и адата в исламе, их сходство и различие, 2012 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mesto-shariata-i-adata-v-islame-ih-shodstvo-i-razlichie> (дата обращения 20 апреля 2021).
- Наджибула 2015 – *Наджибула Хафизула Самсор.* Шариат и права человека в Афганистане // Государственная служба. 2015. № 2 (94). С. 88–91.
- Рашид 2003 – *Рашид А.* Талибан. Ислам, нефть и новая Большая игра в Центральной Азии / Пер. с англ. М. Поваляева. М.: Библион: Русская книга, 2003. 368 с.
- Сикоев 2003 – *Сикоев Р.* Исламский Эмират Афганистан: тоталитарный режим рубежа XXI века // Общественные науки и современность. 2003. № 4. С. 113–123.
- Сюкияйнен 2015 – *Сюкияйнен Л.Р.* Мусульманское право: Вопросы теории и практики. М.: Наука, 1986. 256 с.
- Hallaq 2009 – *Hallaq Wael B.* An introduction to Islamic law. Cambridge; New York: Cambridge University Press, 2009 [Электронный ресурс]. URL: <http://soerenkern.com/pdfs/islam/IntroductionToIslamicLaw.pdf> (дата обращения 12 мая 2021).

References

- Arsanukaeva, M.S. (2004), “Sunni madhhabs. History of origin, specifics and the development prospects”, *Religiya i pravo*, no. 2–3, available at: <https://www.sovremennoopravo.ru/m/articles/view/Mazhaby`-shkoly`-islamskoj-pravovoj-my`sli> (Accessed 31 May 2021).
- Belokrenitskii, V.Ya. and Sikoev, R.R. (2014), *Dvizhenie Taliban i perspektivy` Afgani-stana i Pakistana* [The Taliban and the perspectives of Afghanistan and Pakistan], Institut vostokovedeniya RAN, Moscow, Russia.
- Hallaq, Wael B. (2009), *An introduction to Islamic law*, Cambridge University Press, Cambridge, New York, USA, available at: <http://soerenkern.com/pdfs/islam/IntroductionToIslamicLaw.pdf> (Accessed 12 May 2021).
- Magomedov, M.-S. and Magomedova, P. (2012) *Mesto shariata i adata v islame, ikh skhodstvo i razlichie* [The role of sharia and adat in Islam. Similarities and differences], available at <https://cyberleninka.ru/article/n/mesto-shariata-i-adata-v-islame-ih-shodstvo-i-razlichie> (Accessed 20 April 2021).
- Nadzhibula Nadzhibula Xafizula Samsor (2015), “Sharia and human rights in Afghanistan”, *Gosudarstvennaya Sluzhba*, no. 2 (94), pp. 88–91.
- Rashid, A. (2003), *Taliban. Islam, neft` i novaya Bol`shaya igra v Tsentral`noi Azii* [Taliban. Islam, oil, and the new Great game in Central Asia], Transl. from English by M. Povalyaev, Biblion, Russkaya kniga, Moscow, Russia.

- Sikoev, R.Z. (2003), "Islamic Emirate of Afghanistan. Totalitarian regime at the turn of the 21st century", *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, no. 4, pp. 113–123.
- Syukiyainen, L.R. (2015), *Musul'manskoe pravo. Voprosy teorii i praktiki* [Muslim law. Theory and practice], Nauka, Moscow, Russia.
- Vasil'ev, A.M. (1998), *Istoriya Saudovskoi Aravii* [History of Saudi Arabia], Izdatel'stvo "Nauka", Glavnaya redaktsiya vostochnoi literatury, Moscow, Russia.
- Zhuravskii, (2019), *Vvedenie v islam*, [Introduction into Islam], available at: <https://magisteria.ru/islam/fiqh-and-sharia> (Accessed 26 March 2021).

Информация об авторе

Борис А. Антонов, кандидат юридических наук, доцент, Российский государственный гуманитарный университет, Москва, Россия; 125047, Россия, Москва, Миусская пл., д. 6; heidel@rambler.ru

Information about the author

Boris A. Antonov, Cand. of Sci. (Law), associate professor, Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia; bld. 6, Miusskaya Square, Moscow, Russia, 125047; heidel@rambler.ru

УДК 347.6

DOI: 10.28995/2073-6304-2021-3-135-154

Когнитивные проблемы законопроекта о семейно-бытовом насилии

Екатерина А. Редькина

*Российский государственный гуманитарный университет,
Москва, Россия, redkina.e@rggu.ru*

Марьяна В. Архипова

*Калининградский филиал Российского университета кооперации,
Калининград, Россия, Amon75@mail.ru*

Аннотация. В данной статье авторы не ставили перед собой цель проанализировать необходимость принятия или отклонения законопроекта «О семейно-бытовом насилии», а остановились на содержательной части, так как считали, что любой закон должен представлять собой эффективный механизм действия. Проект федерального закона «О семейно-бытовом насилии» был проанализирован по трем направлениям: юридическая терминология, полномочия субъектов профилактики семейно-бытового насилия, а также видов и форм профилактической работы.

Ключевые слова: законопроект, семейно-бытовое насилие, юридическая терминология, ответственность, субъекты профилактики

Для цитирования: Редькина Е.А., Архипова М.В. Когнитивные проблемы законопроекта о семейно-бытовом насилии // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2021. № 3. С. 135–154. DOI: 10.28995/2073-6304-2021-3-135-154

Cognitive issues of the domestic violence bill

Ekaterina A. Red'kina

*Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia,
redkina.e@rggu.ru*

Mar'yana V. Arkhipova

*Kaliningrad Branch Russian University of Cooperation,
Russia, Kaliningrad, Amon75@mail.ru*

Abstract. In the article, the authors did not set out to analyze the need to adopt or reject the draft law “On Domestic Violence”, but focused on the substantive part, since they believed that any law should be an effective mechanism

© Редькина Е.А., Архипова М.В., 2021

of action. The draft federal law “On Domestic Violence” was analyzed in three areas: legal terminology, the powers for the subjects of prevention of domestic violence, as well as types and forms of preventive work.

Keywords: bill, domestic violence, legal terminology, responsibility, subjects of prevention

For citation: Redkina, E.A. and Arkhipova, M.V. (2021), “Cognitive issues of the domestic violence bill”, *RSUH/RGGU Bulletin “Economics. Management. Law” Series*, no. 3, pp. 135–154. DOI: 10.28995/2073-6304-2021-3-135-154

Одним из приоритетно разрабатываемых направлений предупреждения в последние годы является предупреждение семейно-бытового насилия. Проблемам превентивности в данной сфере всегда уделялось значительное внимание отечественными криминологами, среди которых Ю.М. Антонян, Е.П. Ким, Л.В. Сердюк, О.В. Старков, Д.А. Шестаков и др. [Антонян 1994; Ким 2006; Сердюк 2002; Старков 1992; Шестаков 1996]. Социальная обусловленность данного направления деятельности связана, во-первых, с латентностью данной формы противоправного поведения, а во-вторых со значимыми функциями семьи как основной ячейки общества. Разработан проект федерального закона «О профилактике семейно-бытового насилия» (далее – проект ФЗ о СБН)¹, и его обсуждение носит острый дискуссионный характер. В данной статье мы не ставили перед собой цель проанализировать необходимость его принятия или отклонения, а остановились на содержательной части, так как придерживаемся мнения о том, что любой закон должен представлять собой эффективный механизм действия.

Проект федерального закона о СБН следует рассматривать с позиции ясности используемой *юридической терминологии, полномочий субъектов профилактики СБН.*

1. Юридическая терминология

Проект ФЗ о СБН вводит понятие «семейно-бытовое насилие», понимая под ним «умышленное деяние, причиняющее или содержащее угрозу причинения физического и (или) психиче-

¹ Проект федерального закона «О профилактике семейно-бытового насилия» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/59925.html/> (дата обращения 15 мая 2021).

ского страдания и (или) имущественного вреда, не содержащее признаки административного правонарушения или уголовного преступления».

Начнем с того, что в законодательстве отсутствует понятие «уголовное преступление». Преступление, согласно УК РФ², – это деяние, запрещенное Уголовным кодексом под угрозой наказания. Значит, юридически точно было бы указать не «уголовное преступление», а «преступление».

Само понятие «насилие» носит исключительно теоретический характер и, хотя в правовой доктрине является достаточно разработанным, в законодательстве не нашло своего закрепления. Следовательно, разработчики проекта ФЗ о СБН впервые на законодательном уровне закрепляют отраслевое понятие «насилие» (отраслевым мы называем его, так как оно может быть применено к кругу семейно-бытовых отношений).

Рассматривая понятие семейно-бытового насилия, следует обратить внимание на его признаки.

1. Это умышленное деяние. В теории права под деянием понимается акт осознанного и волевого поведения, выраженный в форме действия либо бездействия. Таким образом, семейно-бытовое насилие может совершаться как действием, так и бездействием. Надо полагать, что под бездействием разработчики законопроекта понимают те случаи, когда лицо обязано было заботиться о члене семьи, однако намеренно этого не делало. При этом следует иметь в виду, что данная «незабота» не должна быть криминализована или подпадать под действие административного законодательства. В такой ситуации не до конца ясно, что следует понимать под бездействием в насилии. В социальной психологии есть понятие неглекта (от английского neglect – «пренебрегать»), т. е. так называемого скрытого насилия (когда лицо заботится о себе, но при этом не заботится о другом члене семьи, к примеру, не перезванивает, не покупает лекарство и т. п.). Однако данное бездействие сложно назвать нелегальным, это скорее входит в сферу психологического комфорта членов семьи и правом детально не регламентируется. Обязанность заботиться, прописанная в Семейном кодексе РФ, влечет за собой определенные меры ответственности, однако неисполнение заботы не является насилием. В принципе, имущественный вред (материальная «незабота») может подразумевать под собой бездействие (если, например, один из супругов не работает, а второй не обеспечивает продуктами питания). Однако

² Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 05.04.2021, с изм. от 08.04.2021) // СЗ РФ. 1996. № 25. Ст. 2954.

здесь возникает вопрос: в данном случае это вид физического или психического страдания или имущественный ущерб? Понятно, что это теоретическое разделение, но оно имеет значение в рамках квалификации деяния.

2. Включает в себя не только причинение страдания или вреда, но и их угрозу.

Разработчики законопроекта предусматривают три вида последствий СБН: это физическое страдание, психическое страдание и имущественный вред. Если по поводу содержания последнего понятия вопросов не возникает, то первые два, полагаем, носят дискуссионный характер. Понятие «физическое и психическое страдание» используется в законодательстве РФ. Однако, например, в ГК РФ под ними понимается моральный вред, в административном и уголовном законодательстве это содержание принципа гуманизма и т. д. То есть наполнение данных понятий неоднородно. В этой связи возникает вопрос: что имели в виду разработчики ФЗ о СБН под физическим и/или психическим страданием? Кроме того, в содержании понятия СБН термины использованы в единственном числе (физическое страдание, психическое страдание), хотя общепринято использовать их в числе множественном. К тому же в самом понятии СБН авторы законопроекта используют словосочетание «физическое и (или) психическое страдание» в единственном числе, а в остальных статьях проекта – уже во множественном числе. Думается, данные термины нуждаются в разъяснении. И связано это также и с тем, что третьим имманентным признаком СБН является то, что исследуемое деяние:

3. Не должно предусматриваться КоАП³ или УК РФ.

Нам не совсем понятно, в рамках какой отрасли права регламентируется СБН. Если мы исключаем сферу уголовно-правовой и административной юрисдикции и учитываем особенный субъектный состав данных отношений (между членами семьи), то остается гражданское право. В гражданском праве физические и психические страдания поименованы как моральный вред (ст. 151 ГК РФ⁴). Остается открытым вопрос: что имеют в виду авторы под данными страданиями, каково содержание данных терминов?

Мы не ставили своей задачей лингвистический анализ законодательства, но если уже говорить об ограничении СБН от

³ Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 30.04.2021) // СЗ РФ. 2002. № 1. Ст. 1.

⁴ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 09.03.2021) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

уголовно-правовых и административно-правовых норм, то здесь становится очень важным содержательный аспект понятия «физическое и/или психическое страдание». К примеру, статьи 117 УК РФ (Истязание), 116 УК РФ (Побои), 6.1.1 КоАП (Побои) будут создавать конкуренцию нормам о СБН, так как затруднительно разграничить содержащиеся в них понятия.

К примеру, как следует квалифицировать пощечину мужа жене – как побои или как семейно-бытовое насилие? Множественность, закрепленная в диспозиции статьи КоАП здесь, не имеет принципиального значения, так как судебная практика идет по пути признания даже одного удара насильственными действиями. В такой ситуации придется резюмировать, что нет ограничений СБН от административной или уголовной юрисдикции. Именно поэтому необходимо четкое, объемное и доктринально разработанное содержание данных понятий.

Кроме того, ФЗ о СБН предусматривает не только действие, но и угрозу таким действием (т. е., условно говоря, СБН носит формальный характер). В этой связи возникают два вопроса:

- обычно, когда социальная природа деяния такова, что опасна даже сама угроза его совершения, его криминализируют. Но СБН исключено из сферы действия уголовного права. Не совсем понятно, какие действия включает в себя насилие в семейной сфере. Причинение физической боли влечет за собой ответственность, для констатации психического страдания, полагаем, необходимо заключение психолога, а для установления имущественного ущерба вполне может быть необходимым проведение экспертизы. Однако в проекте не прописано ничего о том, что следует понимать под страданиями и ущербом, и тем более нет ни слова о том, как их установить и в чем демаркационная линия с уголовным и административным законодательством;
- зачем, включая в понятие СБН угрозу его совершения, далее авторы законопроекта разделяют совершение СБН и его угрозу (например, формулировки «в отношении которых совершено СБН или есть основания полагать, что им могут быть причинены...»). Думается, это некорректно, и если социальная опасность деяния такова, что в его понятие включается даже угроза, то разделение действия и угрозы в дальнейшем тексте закона не имеет юридического смысла.

Второе понятие, закрепленное в проекте, – «лица, подвергшиеся семейно-бытовому насилию». К ним разработчики относят супругов (включая бывших), лиц, имеющих совместного ребенка (как полагаем, здесь имеются в виду лица, которых в действующем

законодательстве называют *родители*), близких родственников, а также совместно проживающих и ведущих совместное хозяйство иных лиц, связанных свойством. Опять же вызывают вопросы последние две категории данных лиц.

Близкие родственники. Перечень данных лиц закреплен в нескольких нормативно-правовых актах. Базовым, полагаем, является СК РФ⁵, в ст. 14 которого указывается, что близкими родственниками являются лица по прямой восходящей и нисходящей линии, в частности: родители, дети, бабушка, бабушка и внуки. В ст. 5 УПК РФ⁶ к близким родственникам относят также супругов, усыновителей и усыновленных, родных братьев и сестер. В ст. 25.6 КоАП РФ среди близких родственников называют родителей, детей, усыновленных, родных братьев и сестер, бабушку, бабушку и внуков. Соответственно, непонятно, кого имели в виду разработчики под близкими родственниками – тех лиц, перечень которых указан в СК, или более широкое толкование, как принято в КоАП и УПК? Думается, что необходимо в тексте закона перечислить близких родственников, чтобы избежать терминологического вакуума. Кроме того, нам не совсем понятно, зачем разработчики выделили отдельно категорию родителей, когда во всех нормативно-правовых актах они и так относятся к категории близких родственников. Переформулировка «лица, имеющие общего ребенка (детей)» априори подразумевает, что эти лица находятся в правовом статусе родителей, и выделение данной категории никоим образом не обусловлено.

Хотелось бы обратить внимание на такой момент: в законодательстве помимо понятия «близкие родственники» есть еще и понятие «родственники». В той же ст. 5 УПК РФ дается их понятие – это все лица, за исключением близких родственников, состоящих в родстве. Однако в ФЗ о СБН родственники не упоминаются. Почему разработчики вывели их из сферы действия данного закона – непонятно.

Совместно проживающие и ведущие совместное хозяйство иные лица, связанные свойством. Думается, здесь имеют в виду сожителей. Необходимо отдать должное авторам законопроекта, которые распространили сферу его действия и на лиц, официально в браке не состоящих, но связанных определенными свойствами. Однако и здесь не совсем понятна позиция разработчиков.

⁵ Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 № 223-ФЗ (ред. от 04.02.2021, с изм. от 02.03.2021) // СЗ РФ. 1996. № 1. Ст. 16.

⁶ Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 № 174-ФЗ (ред. от 30.04.2021) // Там же. 2001. № 52. Ст. 4921.

Например, как быть в случае, когда лица связаны свойством, но не проживают совместно (например, любовники, кумовья и пр.)? Указанная разработчиками формулировка носит ограничительный характер и нуждается в усовершенствовании.

Кроме того, в формулировке «лица, подвергшиеся семейно-бытовому насилию», кроме перечня лиц содержится указание на то, что им вследствие СБН был причинен или есть основания полагать, что будет причинен вред. Как полагаем, данное указание излишне, так как в рамках данного проекта ФЗ понятно, что очерчивается именно тот специальный круг лиц, который (по сути) является потерпевшими от данного деяния.

В рамках статьи 2 также приводится понятие «нарушитель», т. е. то лицо, которое совершает СБН. Согласно данной статье, это «лицо, достигшее восемнадцати лет, совершившее или совершающее семейно-бытовое насилие». Хотелось бы сразу отметить, что, согласно юридической технике законодательного изложения, следует указать «лицо, достигшее *возраста* восемнадцати лет». Вопрос о возрасте нарушителя вызывает недоумение – почему именно с момента совершеннолетия лицо может признаваться таковым? К примеру, ответственность за преступления и правонарушения по общему правилу наступает с 16 лет. В СК РФ предусмотрена правовая возможность заключения брака между лицами, не достигшими совершеннолетия. Получается, что несовершеннолетний возраст дает некую индульгенцию на совершение СБН. Полагаем, что связано установление 18 лет с проводимыми профилактическими мероприятиями, так как в отношении совершеннолетнего их проведение с организационной стороны существенно легче. С другой стороны, несовершеннолетие нарушителя не должно создавать профилактическую лакуну.

Интересна формулировка «совершившее или совершающее» СБН. Понятно, что авторы законопроекта хотели сказать, что нарушителем такое лицо будет признаваться, если оно либо уже совершило, либо в процессе совершения СБН. Однако и здесь содержится логическая неувязка, так как в понятие СБН авторы заложили угрозу его совершения. Соответственно, в понятии нарушителя идет излишняя лингвистическая нагрузка.

Таким образом, следует отметить, что вышеуказанные формулировки требуют доработки.

Что касается профилактики СБН, то авторы понимают под ней «осуществление комплекса правовых, экономических, социальных, медицинских, психологических, педагогических мер субъектами профилактики». Забегая вперед отметим, что, на наш взгляд, экономических мер профилактики в законе не предусмотрено,

а остальные меры прописаны нечетко и вряд ли будут превентивно эффективны.

Среди целей профилактики названо:

- защита прав, свобод и законных интересов человека и гражданина в сфере семейно-бытовых отношений;
- оказание помощи лицам, подвергшимся СБН;
- выявление и устранение причин и условий возникновения СБН;
- пресечение СБН;
- привлечение к ответственности нарушителей.

В отношении последнего пункта у нас возникают вопросы: а к какому виду ответственности можно привлечь нарушителя? Административная и уголовная ответственность исключаются, значит, остается только гражданско-правовая. Но и про нее не сказано ничего. То есть существует норма, закрепляющая ответственность нарушителей, а нормы, устанавливающей саму меру ответственности, не существует.

Кроме того, используется формулировка «семейно-бытовые отношения», а что в нее включается, остается за рамками законодательных норм. Такая же ситуация и с понятием «семья» (его содержание в принципе не раскрывается в нормативно-правовых актах), которое в рамках проекта ФЗ о СБН нуждается в раскрытии.

Статья 3 законопроекта устанавливает правовую основу профилактики СБН, закладывая в нее лишь два закона – «Об основах системы профилактики правонарушений в Российской Федерации»⁷ и «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации»⁸. Возникает вопрос: почему весь остальной массив законодательства остается незадействованным? Думается, что авторы опирались на ч. 2 ст. 3 ФЗ «Об основах профилактики...», где сказано, что особенности профилактики в отдельных сферах общественных отношений определяются отдельными ФЗ. Но даже эта норма не дает право так узко толковать правовую базу, не включая в нее Основной закон государства, принципы и нормы

⁷ Федеральный закон от 23.06.2016 № 182-ФЗ «Об основах системы профилактики правонарушений в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/59925.html> (дата обращения 15 мая 2021).

⁸ Федеральный закон от 28.12.2013 № 442-ФЗ (ред. от 01.05.2019) «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/59925.html> (дата обращения 15 мая 2021).

надгосударственного права, иные законодательные акты. Кроме того, принятие ФЗ о СБН влечет за собой принятие ведомственных нормативных актов, о которых также не упоминается. Проект ФЗ изобилует отсылочными нормами, однако общей отсылки к нормативно-правовым актам не содержится. Таким образом, требуется существенная доработка проекта в части использования юридической терминологии.

2. Полномочия субъектов профилактики СБН

Говоря об эффективности профилактических мероприятий, необходимо определиться с их содержанием, субъектами и их полномочиями, а также потенциалом предлагаемых мер.

Статья 5 проекта ФЗ о СБН закрепляет перечень субъектов профилактики, причем данный перечень является закрытым. Рассмотрим данные субъекты более подробно. Условно все субъекты можно разделить по уровню – федеральный и региональный. На федеральном уровне выделяют ОВД, органы исполнительной власти, прокуратуру, и омбудсменов. Региональный уровень включает в себя такие субъекты, как органы государственной власти, органы управления социальной защитой, организации специализированного социального обеспечения, медицинские организации, некоммерческие организации. Кроме того, проектом ФЗ предусмотрено и участие в профилактике СБН органов местного самоуправления.

Как видно, несмотря на закрытость перечня, он сформулирован таким образом, что включает в себя широчайший круг субъектов профилактики СБН.

Сама статья 5, предусматривающая данные субъекты, сформулирована несколько непонятно. Так, почему-то выделяется федеральный орган исполнительной власти... в сфере труда и социальной защиты (п. 2 ч. 1), а затем указываются «иные федеральные органы» (п. 3 ч. 1). В чем смысл подобного деления – неясно. Более того – в последующих статьях прописываются полномочия органов исполнительной власти в целом, не выделяя отдельного органа исполнительной власти.

Кроме того, полномочия прокуратуры, омбудсменов, органов местного самоуправления и медицинских организаций сформулированы как отсылочные к соответствующим законодательным актам, которые не являются правовой основой профилактики СБН.



Рис. 1. Система субъектов профилактики СБН

Что интересно, п. 10 ч. 1 ст. 5 проекта ФЗ о СБН не только указывает на организации специализированного социального обслуживания в субъектах РФ, но и перечисляет их (причем перечисление подразумевает под собой «и другие организации...социального обслуживания»). Правового смысла в таком открытом перечислении нет, так как оно (перечисление) целесообразно в том случае, когда указывают конкретный перечень организаций, имеющих право на занятие определенным видом деятельности. В данном же перечне такое право предоставляется всем организациям специализированного социального обслуживания.

Часть 2 исследуемой статьи проекта указывает на то, что субъекты профилактики осуществляют свою деятельность в соот-

ветствии с проектом ФЗ о СБН и ФЗ о системе профилактики. На наш взгляд, данный пункт также не несет в себе юридической нагрузки, в усеченном виде повторяя, по сути, ст. 3 данного проекта. Кроме того, в п. 1 ч. 2 ст. 14 проекта ФЗ о СБН предусмотрено, что организации специализированного социального обслуживания действуют на основании проекта ФЗ, иных ФЗ, законов и нормативно-правовых актов субъектов РФ, т. е. правовая основа деятельности данных органов существенно шире, чем у всех остальных. Во-первых, это юридически неравномерное распределение, и, во-вторых, непонятен смысл указания на правовую базу в статье о полномочиях данных органов.

Полномочия субъектов предусмотрены ст. 6–16 проекта ФЗ о СБН (мы не будем касаться отсылочных норм, сформулированных в качестве полномочий отдельных субъектов, а рассмотрим лишь те полномочия, которые закреплены в проекте).

Разработчики формулируют полномочия двумя способами: закрытый и открытый перечень («иные полномочия»). Так, полномочия ОВД, организаций специализированного социального обслуживания и некоммерческих организаций сформулированы закрытым перечнем, у остальных субъектов предусматривается возможность осуществления иных полномочий.

По правилам юридической техники перечисление субъектов профилактики строится по принципу – от общего к частному. В данном случае изначально целесообразно было бы указать полномочия федеральных органов государственной власти, а уже затем – отраслевых субъектов. Разработчики поставили на первое место полномочия ОВД, что, как нам кажется, не совсем логично.

Если обобщенно рассматривать полномочия субъектов, то необходимо отметить следующие моменты.

1. В полномочия федеральных органов государственной власти не входит разработка единой государственной политики в области профилактики СБН, они могут ее лишь реализовывать. Возникает вопрос: а кто разрабатывает такую политику? Или разработку политики авторы проекта относят к иным полномочиям данных органов? Следует отметить и то, что у органов государственной власти субъектов такое полномочие на региональном уровне есть. Думается, что это существенный недочет законопроекта, и необходимо закрепить полномочие разработки единой государственной политики в сфере предупреждения СБН за федеральными органами государственной власти.

2. У отдельных субъектов закреплена обязанность сбора учетной информации о фактах СБН. Исключением является ОВД, в полномочиях которого не закреплено ведение статистического

учета. Это представляется несколько странным, так как, по сути, именно на органы ОВД возложена большая часть профилактических мероприятий. Не совсем понятно, как федеральные органы государственной власти будут исполнять обязанность официального статистического информирования МВД о профилактике СБН (причем подобной функции нет у органов государственной власти субъектов). Статистический учет в системе МВД организован таким образом, что необходима официальная статистическая информация регионов, которая сводится в единый отчет по стране. Каким образом будет проводиться такой сбор в отношении профилактики СБН? Кроме того, здесь необходимо разграничить понятия о СБН как явлении и профилактике СБН. Сбор информации предусмотрен именно по фактам профилактических мероприятий, без их привязки к самому СБН. Какую информативную роль будет играть такая статистическая информация, представляется нам непонятным.

Органы социальной защиты ведут учет и информируют ОВД о фактах СБН, а вот организации специализированного социального обслуживания ведут учет данных, но предоставляют их по запросу ОВД, органов следствия, дознания, прокуратуры или суда.

Подобная организация сбора приведет к путанице, может даже повысить латентность самих деяний и не будет информативной в превентивных целях. Кроме того, необходимо введение соответствующей формы статистической отчетности, о чем в проекте ФЗ о СБН ничего не говорится.

3. Среди полномочий органов управления социальной защиты субъектов предусмотрено внесение предложений в органы власти о принятии организационных мер и совершенствовании нормативно-правового регулирования. Остальные субъекты таким полномочием не наделены, что представляется нам странным и нелогичным.

4. Предусмотрено, что организации специализированного социального обслуживания принимают решение об оказании социальных услуг в целях защиты от СБН незамедлительно (ч. 3 ст. 14 проекта). Однако согласно ч. 2 данной статьи данные услуги оказываются на основании заявления лица либо по инициативе должностных лиц органов и организаций и в соответствии с индивидуальными программами и условиями договоров. Здесь, как думается, разработчики проекта весьма широко толкуют понятие «незамедлительно», так как разработка той же индивидуальной программы займет определенное время.

5. Среди полномочий организаций социального обслуживания указывается индивидуальная профилактическая работа с нарушителями. Индивидуальные меры профилактики, предусмотренные

данным законопроектом, включают определенный комплекс, среди которого организации социального обслуживания реализуют лишь социальную реабилитацию. Непонятно, что имели в виду разработчики проекта под индивидуальной профилактической работой с нарушителями (и почему во множественном числе, хотя индивидуальная работа ведется с конкретным нарушителем).

6. В ст. 15, носящей отсылочный характер и касающейся полномочий медицинских организаций, указывается, что данные организации извещают ОВД о фактах обращения, когда есть основания полагать, что «вред здоровью причинен непосредственно СБН». Вред здоровью – это категория уголовного законодательства, и за его причинение предусмотрена уголовная ответственность. Значит, формально, исходя из понятия СБН, данное деяние (повлекшее вышеуказанные последствия) не является СБН. Кроме того, если же подобную информацию отражать в статистическом учете, то будет дублирование факта СБН и совершения преступления против здоровья. Здесь разработчики закона противоречат введенному ими же базовому понятию СБН (ст. 2 проекта).

7. Некоммерческие организации имеют право содействовать примирению лиц, подвергшихся СБН с нарушителем. Как будет проходить процедура примирения, будут ли применяться меры профилактики к такому нарушителю – в проекте не поясняется.

8. Одним из полномочий ОВД является обращение за судебным защитным предписанием, которое выносится в форме судебного акта. Соответственно, исходя из названия, выносит его суд, который по непонятным для нас причинам не назван в качестве субъекта профилактики СБН. Это формально-логическая ошибка, так как судебное предписание – это форма профилактического мероприятия и орган, ее осуществляющий, априори должен входить в систему профилактирующих органов.

Конечно, это лишь общий анализ полномочий субъектов профилактики СБН, но думается, и он показывает, что их перечень и содержание нуждаются в существенной доработке.

3. Виды и формы профилактики СБН

Ст. 17 законопроекта закрепляет, что основанием для профилактики является:

- заявление лица, подвергнувшегося СБН, или его законных представителей. Если подвергнуть анализу применение словосочетания «законный представитель», то в большинстве своем действующее законодательство подразумевает под ним роди-

теля, усыновителя, опекуна или попечителя. Как полагаем, вводя законного представителя в ст. 17 законопроекта, его авторы имели в виду, что законный представитель будет иметь право подачи заявления за несовершеннолетнего. Однако как быть в той ситуации, когда лицо совершеннолетнее и по каким-либо причинам не может подать соответствующее заявление? В процессуальном законодательстве, например, используется термин «представитель» (в частности, адвокат). При буквальном толковании норм законопроекта представитель не имеет права подачи заявления;

- обращение граждан, которым стало известно о СБН или об угрозе СБН в отношении лиц, находящихся в беспомощном или зависимом состоянии. Здесь возникает сразу два вопроса:
- во-первых, почему «обращение граждан» – имеется в виду, что должно быть единое обращение от группы лиц? Или это неудачная формулировка, и возможно обращение от одного лица? Кроме того, использование слова «граждан» подразумевает, что это лицо должно быть гражданином РФ, или это может быть, например, апатрид?
- во-вторых, неудачное изложение самой нормы. Мы уже упоминали о том, что в понятие СБН включается как факт его совершения, так и угроза, поэтому указание на это повторно является юридической тавтологией. И в таком изложении неясно, обращение граждан по факту или угрозе СБН может быть только в отношении беспомощного или зависимого лица, или же обращение в пользу таких лиц может быть исключительно при угрозе СБН?
- сведения, поступившие от федеральных или региональных органов власти, органов местного самоуправления, организаций, от должностных и других лиц. Непонятно, куда должны поступить такие сведения, как органы государственной власти или местного самоуправления могут располагать сведениями в отношении конкретного лица, совершившего СБН, какие лица относятся к категории «другие лица» и в чем их отличие от предыдущего основания (обращение граждан / сведения от других лиц)?
- установление должностным лицом ОВД факта или угрозы СБН. Здесь также непонятен механизм применения данного основания;
- решение суда. Суд, как мы уже упоминали, не является субъектом профилактики СБН, хотя и полномочен выносить судебное постановление, которое само по себе является формой профилактики. В таком случае о каком решении суда

идет речь? Полагаем, что разработчики законопроекта взяли за основу нормы ФЗ об основах системы профилактики правонарушений, в ч. 3 ст. 16 которого говорится о том, что решение суда является основанием для применения специальных мер профилактики. Однако они же и не включили суд в систему субъектов превентивной деятельности.

В ч. 2 ст. 17 законопроекта указывается, что «заявления, **жалобы** и **сообщения** рассматриваются... незамедлительно». По логике авторов проекта, установление факта совершения СБН, сведения органов власти и решение суда не должны рассматриваться незамедлительно. Кроме того, обращения граждан в отношении третьих лиц вообще никак не рассматриваются (или рассматриваются в очередном режиме). Кроме того, появляются две новые формы обращения – это жалобы и сообщения. В ч. 1 ст. 17 проекта ФЗ о СБН об этих формах ничего не говорится. Кто может жаловаться и сообщать о СБН – остается за рамками исследуемого законопроекта.

Между тем, на наш субъективный взгляд, все вышеперечисленное не является основанием для профилактики СБН, а скорее будет поводом для принятия решения для проведения профилактических мероприятий. Мы придерживаемся мнения о том, что основанием профилактики СБН является *решение одного из субъектов профилактики* (наше мнение подтверждено и позицией законодателя в ФЗ «Об основах системы профилактики...» – см. ч. 3 ст. 16 данного ФЗ). Другой вопрос, что в проекте ФЗ о СБН не определены полномочия, да и собственно сами субъекты профилактики, имеющие право выносить подобное решение.

Статьей 18 предусмотрены виды профилактики СБН (см. рис. 2):

В ч. 3 ст. 18 проекта ФЗ о СБН перечисляются формы профилактического воздействия. Следует отметить, что из девяти форм шесть предусмотрены ФЗ «Об основах системы профилактики...» и практически в неизменном виде воспроизводятся в проекте ФЗ о СБН. Специализированными индивидуальными мерами профилактики можно признать специализированные психологические программы, защитное предписание и судебное защитное предписание. Конечно, специализированные психологические программы, по сути, это часть такой меры профилактики, как социальная реабилитация, но надо полагать, что в отношении участников СБН они будут иметь свою специфику.

Думается, что нет смысла останавливаться на каждой отдельной мере, а целесообразнее рассмотреть их в общем, выделив те или иные спорные моменты.

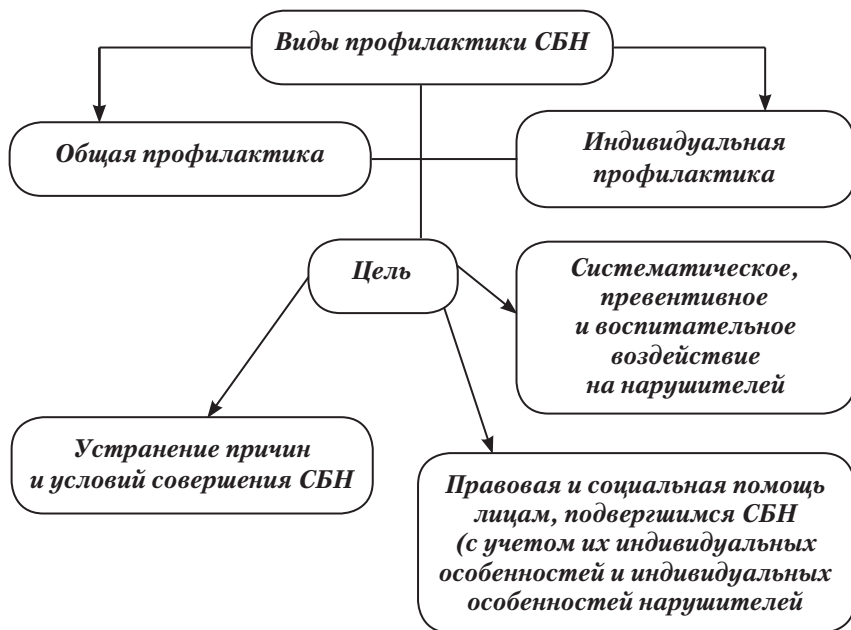


Рис. 2. Виды профилактики СБН

1 Ст. 21 проекта ФЗ о СБН предусматривает такую меру, как профилактический учет. Эта мера предусмотрена и в ФЗ «Об основах системы профилактики...» и, по сути, воспроизводит ч. 2 ст. 21 данного закона. Между тем остается открытым вопрос: кто ведет такой профилактический учет, и в принципе, на учете какого органа будут состоять нарушители?

Разработчики проекта вводят понятие «профилактический контроль», вкладывая в него точную формулировку и смысл меры «профилактический надзор» (предусмотренную ст. 23 ФЗ «Об основах системы профилактики...»). Неясно, зачем изменять наименование данной меры, оставляя ее содержание идентичным.

2. Специализированные психологические программы имеют своей основной задачей психологическое сопровождение нарушителей с целью выявления причин и условий СБН и его профилактики. В данной мере дефективное соотношение задачи и цели. Как нам представляется, цель и задача здесь соотнесены не совсем удачно. Как полагаем, цель психологической программы заключается в психологической стабилизации нарушителя, поправке его психоэмоционального расстройства, снижения уровня агрессии и т. п., т. е. психологической коррекции поведения. А выявление

причин и условий совершения СБН – это одна из сопутствующих задач такой психологической программы. При этом у нас возникает вопрос: почему специализированные психологические программы предусмотрены только для нарушителей, но к ним не может обратиться лицо, пострадавшее от СБН? Если уже вести речь о психо-эмоциональной зависимости лица, подвергшегося СБН (то, что в предыдущей редакции проекта ФЗ о СБН включалось в психологическое насилие), то думается, что специализированная психологическая программа необходима и ему. В связи с этим хотелось бы отметить, что в принципе все меры профилактики ориентированы на нарушителя, однако эффективная превенция СБН возможно только в случае реализации и виктимологической профилактики. В связи с этим предлагаем расширить субъекты применения специализированных психологических программ.

3. Предписание, которое разработчики делят на два вида: защитное и судебное защитное, представляет собой запрет, выносимый уполномоченным органом на совершение определенных действий. Исходя из диспозиции ст. 24 и 25 проекта ФЗ о СБН, защитное предписание в письменной форме и вручается как нарушителю, так и лицу, подвергшемуся СБН.

Как видно из рис. 3, выносит защитное постановление должностное лицо органа внутренних дел. Следует отметить, что исключительно ОВД имеет право на данную профилактическую меру. При этом должностное лицо должно рассмотреть заявление, сообщение от лиц, подвергшихся СБН, или иных лиц, а также сведения от органов власти или организаций. Если сравнить данное положение законопроекта с его же положением об основаниях СБН, то видно, что перечень сокращен – например, нет обращения граждан (зато появляются ранее не упоминаемые сообщения).

Вызывает вопросы и незамедлительное установление факта СБН. Непонятна процедура незамедлительного установления СБН. Например, если поступил звонок в ОВД с сообщением о том, что предположительно происходит СБН, то как незамедлительно установить факт СБН, ведь на место совершения СБН должно выехать должностное лицо, установить причинение физических или психических страданий и т. д.

При установлении факта СБН должностное лицо выносит защитное предписание. По сути, смысл данной меры профилактики в защите лица от нарушителя, и выносится она, опираясь на внутреннее убеждение должностного лица ОВД. Однако применение данной меры ограничено согласием на него лица, подвергшегося СБН. В ситуации, когда такое лицо не дает согласие, но остается опасность СБН, должностное лицо ОВД не имеет права вынести данное предписание.

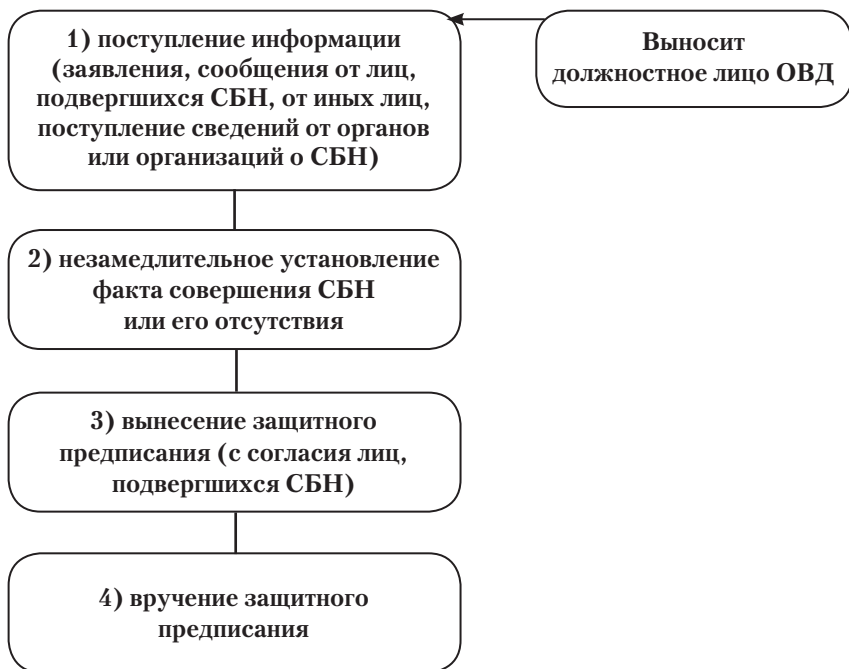


Рис. 3. Процедура вынесения защитного предписания такова

Содержание защитного предписания может включать в себя: запрет нарушителю на совершение СБН, запрет на контакты и общение и запрет на попытки выяснить местопребывание лиц, подвергшихся СБН. Что интересно, судебное предписание может быть дополнено обязанностями пройти специализированную психологическую программу, передать документы, личное имущество или покинуть место совместного жительства (пребывания). Возникает закономерный вопрос: запрет на общение и контакт в защитном предписании не предполагает, что нарушитель и лицо, подвергшееся СБН, не должны находиться в одном месте жительства (пребывания)? Теоретически можно смоделировать парадоксальную ситуацию, когда данные лица вместе проживают, но общаться нарушителю с лицом, подвергшимся СБН, запрещено.

Что интересно, проект ФЗ о СБН за неисполнение защитного и судебного защитного предписания предусмотрена ответственность по законодательству РФ. Причем непонятно, какой это вид ответственности, в чем она будет выражаться, т. е., по сути, создана «мертвая» отсылка.

Все вышеизложенное, конечно, включает в себя далеко не все недочеты проекта ФЗ о СБН, а лишь часть из них. Но, даже основываясь на вышеприведенном анализе, можно резюмировать, что в разработанном виде проект ФЗ не повлияет на эффективность профилактических мер, не позволит снизить латентность СБН, не создаст ясности в вопросе механизма защиты лиц, подвергшихся СБН, используемая в нем юридическая терминология нуждается в доработке. Правовая конструкция рассмотренного законопроекта несовершенна, и он нуждается в существенной нивелировке.

Литература

- Антонян 1994 – *Антонян Ю.М.* Преступная жестокость. М.: Изд-во ВНИИ МВД СССР, 1994. 216 с.
- Ким 2006 – *Ким Е.П.* Криминология бытовых отношений: Монография. Хабаровск: Дальневост. юрид. ин-т МВД России, 2006. 220 с.
- Сердюк 2002 – *Сердюк Л.В.* Насильники и их жертвы. Криминологическое и уголовно-правовое исследование. Уфа: Уфимский юрид. ин-т МВД РФ, 2002. 299 с.
- Старков 1992 – *Старков О.В.* Бытовые насильственные преступления (причинность, групповая профилактика, наказание): Монография. Рязань: РВШ МВД РФ, 1992. 162 с.
- Шестаков 1996 – *Шестаков Д.А.* Семейная криминология: семья – конфликт – преступление. СПб.: СПбГУ, 1996. 264 с.

References

- Antonyan, Yu.M. (1994), *Prestupnaya zhestokost'* [Criminal cruelty], Izd-vo VNIИ MVD SSSR, Moscow, Russia.
- Kim, E.P. (2006), *Kriminologiya bytovykh otnoshenii: Monografiya*. [Criminology of domestic relations. Monograph], Dal'nevost. yurid. institut MVD Rossii, Khabarovsk, Russia.
- Serdyuk, L.V. (2002), *Nasil'niki i ikh zhertvy. Kriminologicheskoe i ugolovno-pravovoe issledovanie* [Rapists and their victims. Criminological and the criminal law research], Ufmskii yuridicheskii institut MVD RF, Ufa, Russia.
- Shestakov, D.A. (1996), *Semeinaya kriminologiya: sem'ya – konflikt – prestuplenie* [Family Criminology. Family – conflict – crime], SPbGU, Saint Petersburg, Russia.
- Starkov, O.V. (1992), *Bytovye nasil'stvennye prestupleniya (prichinnost', gruppovaya profilaktika, nakazanie): Monografiya* [Domestic violent crimes (causality, the group prevention, punishment). Monograph], RVSh MVD RF, Ryazan, Russia.

Информация об авторах

Екатерина А. Редькина, кандидат юридических наук, доцент, Российский государственный гуманитарный университет, Москва, Россия; 125047, Россия, Москва, Миусская пл., д. 6; redkina.e@rggu.ru

Марьяна В. Архипова, кандидат юридических наук, доцент, Калининградский филиал Российского университета кооперации, Калининград, Россия; 236022, Россия, Калининград, ул. К. Маркса, д. 17; Amon75@mail.ru

Information about the authors

Ekaterina A. Red'kina, Cand. of Sci. (Law), associate professor, Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia; bld. 6, Miusskaya Square, Moscow, Russia, 125047; redkina.e@rggu.ru

Mar'yana V. Arkhipova, Cand. of Sci. (Law), associate professor, Kaliningrad Branch of the Russian University of Cooperation, Kaliningrad, Russia; bld. 17, K. Marx Street; Kaliningrad, Russia, 236022; Amon75@mail.ru

Дизайн обложки

Е.В. Амосова

Корректор

А.А. Леонтьева

Компьютерная верстка

Н.В. Москвина

Подписано в печать 14.09.2021.

Формат 60×90¹/₁₆.

Уч.-изд. л. 9,7. Усл. печ. л. 9,8.

Тираж 1050 экз. Заказ № 1276

Издательский центр
Российского государственного
гуманитарного университета
125047, Москва, Миусская пл., 6

www.rggu.ru

www.knigirggu.ru