ISSN 0207-3676

ОБЩЕСТВО и ЭКОНОМИКА

300 лет Российская Академия Наук

2
2023

Международный научный
и общественно-политический журнал

ОБЩЕСТВО И ЭКОНОМИКА
SOCIETY AND ECONOMY

№2, 2023

Журнал учрежден академиями наук – участниками
Международной ассоциации академий наук

Выходит 12 раз в год.

Временно исполняющий обязанности
главного редактора журнала –
зам. главного редактора П. Кохно

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

© «Общество и экономика», 2023
Перепечатка материалов без письменного разрешения редакции не допускается.

СОДЕРЖАНИЕ

Павел Кохно, Алина Кохно. Высокотехнологичное промышленное производство в конкурентной среде 5

Мария Вотинова, Александр Бобков. О глобальных вызовах продовольственной безопасности 26

Алексей Седлов. Дешевый труд и экономический рост: тенденции российского рынка труда в контексте СВО на Украине 45

Юрий Князев. О недостатках ВВП как универсального макроэкономического показателя 61

Александр Сухарев. Искусственный интеллект на фондовом рынке: настоящее и будущее 80

Эдуард Вафин, Ирина Гилязутдинова, Сергей Киселев. Концептуальные подходы к формированию ресурсного потенциала пенсионной системы России 87

Алексей Шлихтер. Прекаризация рынка труда США и концепция безусловного базового дохода 96

CONTENTS

P. Kokhno, A. Kokhno. High-tech industrial production in a competitive environment 5

M. Votinova, A. Bobkov. On global food security challenges 26

A. Sedlov. Cheap labor and economic growth: trends of the Russian labor market in the context of the SMO in Ukraine 45

Yu. Knyazev. On the disadvantages of GDP as a universal macroeconomic indicator 61

A. Sukharev. Using artificial intelligence for stock trading: present and future..... 80

E. Vafin, I. Gilyazutdinova, S. Kiselev. Conceptual approaches to the formation of the resource potential of the pension system of Russia ... 87

A. Shlikhter. Precarization of the US labor market and the concept of a universal basic income 96

Журнал «Общество и экономика» включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук по специальностям: 22.00.03 – экономическая социология и демография (социологические науки); 5.4.4 – социальная структура, социальные институты и процессы (социологические науки); 5.4.7 – социология управления (социологические науки).

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

© 2023

Павел Кохно
доктор экономических наук, профессор,
директор Института нечётких систем (г. Москва)
(e-mail: pavelkohno@mail.ru)

Алина Кохно
кандидат экономических наук,
начальник лаборатории Института нечётких систем (г. Москва)
(e-mail: pavelkohno@mail.ru)

ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ

В статье исследовано взаимодействие факторов внутренней и внешней среды, определяющее стратегию эффективного развития высокотехнологичного промышленного предприятия. На основе составления карт стратегической группировки предприятий определены их конкурентные позиции в отрасли. Рассмотрены основные типы ключевых факторов успеха и оценён их удельный вес во всех сферах деятельности предприятия. Представлен алгоритм инновационной деятельности предприятия в условиях конкуренции и ограничения финансирования. Предложены принципы построения инновационной модели эффективного промышленного предприятия. Произведён анализ инновационно-инвестиционных циклов развития промышленного предприятия. Эффективность инновационно-инвестиционной деятельности высокотехнологичного промышленного предприятия, включая предприятия оборонно-промышленного комплекса, зависит не только от грамотного управленческого подхода по принятию решений, но и от учета специфических характеристик, свойственных именно этой категории промышленных предприятий.

Ключевые слова: высокотехнологичное предприятие, конкурентная среда, эндогенные и экзогенные факторы, ключевые факторы успеха, информационные и материальные потоки, исследования и разработки, алгоритм инновационной деятельности, конкурентная разведка, инвестиционно-инновационная модель.

DOI: 10.31857/S020736760024278-4

Влияние внутренних и внешних факторов на эффективность промышленного предприятия. В ряде авторских монографий и статей, например, в [1–4] научно обоснованно доказано, что эти две стороны управления предприятием (организацией, компанией, фирмой) жестко связаны между собой. Внешняя среда фирмы (предприятия, организации) выступает как нечто заданное. Внутренняя среда фирмы является, по существу, ее реакцией на внешнюю среду. Основные цели, которые ставит перед собой фирма, сводятся к одной обобщенной характеристике – прибыли. Взаимосвязь основных внутренних сфер деятельности фирмы с внешней средой иллюстрируется схемой рисунка 1. Из анализа схемы следует, что управление фирмой в основном определяется двумя факторами: особенностью производственного процесса; характером внешней среды фирмы.

Современная тенденция состоит во все увеличивающемся значении второго фактора. Такая ситуация во внешней среде фирмы, действующей на современном рынке, привела к значительной деформации стратегических подходов в деятельности фирмы и, в частности, к изменению роли и места в стратегии инноваций (НИОКР). Стратегия – образ действий и управляющих подходов, используемых для достижения организационных задач и целей организации. Факторов, определяющих стратегию компании, достаточно много.

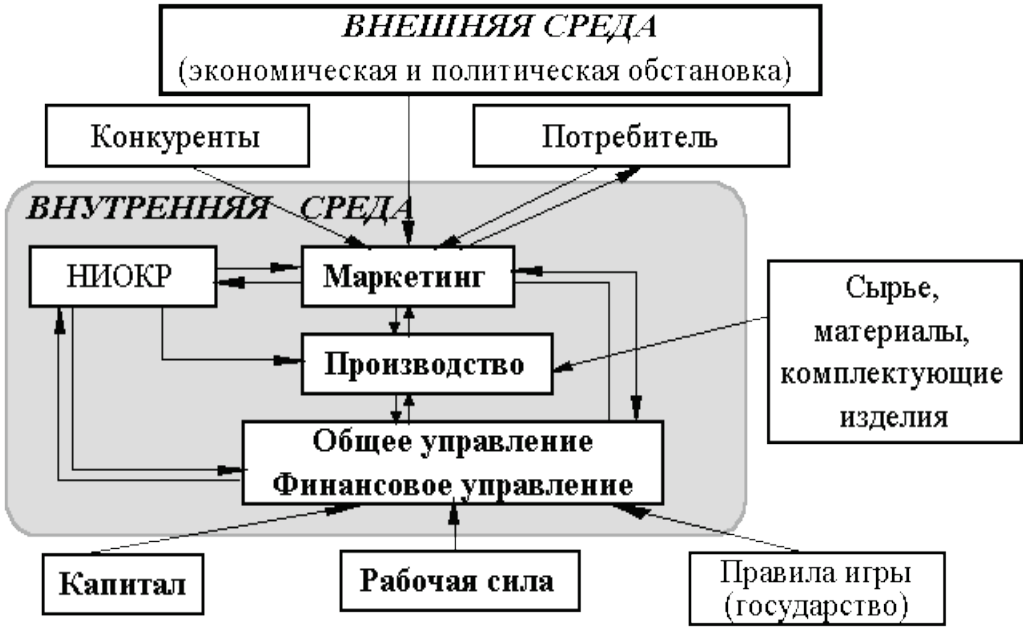

Рис. 1. Основные информационные и материальные потоки во внешней и внутренней сферах фирмы

Источник: составлен авторами.

Первичные факторы, определяющие стратегию фирмы, приведены на рисунке 2. Взаимодействие этих факторов обычно комплексное и имеет специфические отличия для конкретной отрасли и фирмы, входящей в нее. Поэтому нужен анализ макроокружения фирмы (отраслевой и конкурентный анализ). Этот анализ включает:

– определение основных экономических характеристик, имеющих главное значение для отрасли;

– определение основных движущих сил, которые могут в будущем вызвать существенные изменения в рыночной отраслевой ситуации;

– идентификацию конкурентных сил, действующих в отрасли;

– оценку конкурентных позиций и возможных действий соперничающих компаний;

– идентификацию ключевых факторов успеха в отраслевой конкуренции;

– оценку общей привлекательности отрасли в бизнесе.

Анализ сил конкуренции проводят с помощью метода, предложенного М. Портером, учитывающего пять реальных сил, действующих на рынке. В российских условиях ведения бизнеса аналитикам дополнительно необходимо учитывать ещё две реально действующие силы: административный ресурс и криминал.

Рис. 2. Факторы, определяющие стратегический выбор компании

Источник: составлен авторами.

Поэтому анализ конкурентных сил, действующих на фирму в условиях современной России, должен осуществляется с помощью предложенной модели (рис. 3).

При анализе конкурентных сил следует обратить внимание на следующие обстоятельства. Силы конкуренции в отрасли эволюционируют в течение ее жизненного цикла. В стадии зрелости появляется возможность ограничить ценовую конкуренцию за счет согласия ценовых лидеров, а неценовая конкуренция начинает играть большую роль, что важно для фирм-дифференциаторов, основывающих свое рыночное преимущество за счет значительных затрат на НИОКР. Сила угрозы появления заменяющих продуктов прямо связана с результатами НИОКР. К числу наиболее важных параметров, характеризующих научные ресурсы страны и наукоемкость экономики, относятся инвестиции

в науку и образование, финансирование инновационных процессов, в частности, удельный вес расходов на НИОКР в ВВП.

Рис. 3. Модель действующих на предприятие сил в условиях современной России

Источник: составлен авторами.

Хотя не существует тесной зависимости уровней развития научного потенциала и экономики страны в целом от доли расходов на НИОКР в ВВП, все же у развитых стран эта корреляция, как правило, значительно выше, чем у развивающихся. Например, в Китае, несмотря на решение многих поставленных задач, запланированные показатели в отношении качества экономического роста, соответствующего современной (наукоемкой, информационной) экономике, в 2021 г. не были достигнуты. Так, произошло сокращение удельного веса сектора услуг в ВВП, удельный вес НИОКР в ВВП не достиг запланированного повышения (на 0,2%), охват обучением в средней школе верхней ступени оказался в 2021 г. на 8% ниже планировавшегося. Хотя по основным параметрам, характеризующим развитие науки и техники, страна стала выдвигаться на лидирующие позиции.

Сверхбыстрыми темпами создаются технопарки и бизнес-инкубаторы (по числу последних Китай уступает сегодня только США). Для привлечения иностранных ученых организуются китайские технопарки за рубежом. По числу исследователей Китай также приближается к США. На его долю приходится 14,7% научных сотрудников мира, на долю США – 22,8%, Японии – 11,7%, России – 8,9%. Число дипломированных специалистов в области информационных технологий ежегодно прирастает на 200 тыс. человек – это в 5 раз быстрее, чем в США.

Для изучения относительных конкурентных позиций фирм в отрасли используются так называемые карты стратегической группировки компаний и изучается стратегия отдельных конкурентов по следующим характеристикам: область конкуренции; стратегические претензии; цели по размерам рынка; конкурентная ситуация; стратегическое поведение; конкурентная стратегия. Определяются так называемые ключевые факторы успеха (КФУ) – главные определители финансового и конкурентного успеха в данной отрасли. Их идентификация – один из главных приоритетов разработки стратегии. Они могут служить краеугольными камнями построения стратегии, однако могут меняться от отрасли к отрасли. Обычно для отрасли характерны три-четыре таких фактора, из них один-два наиболее важны, и задачей анализа является их выделение.

Рассмотрим основные типы КФУ, их составляющие и оценим их удельный вес в сферах НИОКР, маркетинга, организации производства и общего управления.

1. *Факторы, связанные с технологией:* компетентность в научных исследованиях (особенно в наукоемких отраслях); способность к инновациям в производственных процессах; способность к инновациям в продукции; роль экспертов в данной технологии.

2. *Факторы, связанные с производством:* эффективность низкозатратного производства (экономия на масштабе производства, эффект накопления опыта); качество производства; высокая фондоотдача; размещение производства, гарантирующее низкие издержки; обеспечение адекватной квалифицированной рабочей силой; высокая производительность труда (особенно в трудоемких производствах); дешевое проектирование и техническое обеспечение; гибкость производства при изменении моделей и размеров.

3. *Факторы, связанные с распределением:* мощная сеть дистрибьюторов / дилеров; возможность доходов в розничной торговле; собственная торговая сеть компании; быстрая доставка.

4. *Факторы, связанные с маркетингом:* хорошо испытанный, проверенный способ продаж; удобный, доступный сервис и техобслуживание; точное удовлетворение покупательских запросов; широта ассортимента товаров; навыки торговли; притягательные дизайн и упаковка; гарантии покупателям.

5. *Факторы, связанные с квалификацией:* выдающиеся таланты; “ноу-хау” в контроле качества; эксперты в области проектирования; эксперты в области технологии; способность к точной и ясной рекламе; способность получить в результате разработки новые изделия в фазе НИОКР; скорость выхода новых изделий на рынок.

6. *Факторы, связанные с возможностями организации:* первоклассные информационные системы; способность быстро реагировать на изменяющиеся рыночные условия; компетентность в управлении и наличие управляющих “ноу-хау”.

7. *Другие типы КФУ:* благоприятный имидж и репутация; осознание себя как лидера; удобное расположение; приятное, вежливое обслуживание; доступ к финансовому капиталу; патентная защита; общие низкие издержки.

Наиболее чётко стратегическое значение НИОКР проявляется при анализе составляющих ключевых факторов успеха. Из приведенных семи групп таких факторов шесть, они связаны с оценками в области инноваций: компетентность в НИР (особенно в наукоемких отраслях); способность к инновациям в производственных процессах; способность к инновациям в изделиях; роль экспертов в данной технологии; качество производства; дешевое проектирование и техническое обеспечение; гибкость производства; широта ассортимента товаров; притягательные дизайн и упаковка; выдающиеся таланты в составе фирмы; "ноу-хау" в контроле качества; эксперты в области НИОКР в составе фирмы; способность получать в результате НИОКР новые изделия; скорость вывода новых продуктов на рынок; наличие "ноу-хау" в управлении; патентная защита.

Таким образом, из перечисленных 40 составляющих КФУ 16 прямо определяются уровнем НИОКР. При этом сферой маркетинга определяются 12 составляющих, организацией производства – 6, а общим управлением – 5. Следовательно, это доказывает стратегическую роль НИОКР в деятельности фирмы. Для оценки конкурентной позиции фирмы используются балльные оценки по ключевым факторам успеха. При этом производится взвешивание оценок этих факторов как для фирмы, так и для её конкурентов.

В целом об успехах инновационной политики можно судить по способности предприятий как главных субъектов рынка внедрять и производить инновации. В этом отношении, например, дела в Китае обстоят неплохо: в Китае значительно больше, чем в Бразилии, России и Индии, крупных успешных компаний, использующих инновации. Выросли они в основном из государственных научно-исследовательских институтов; быстро развиваются малые (до 300 занятых) технологические фирмы [5, 6, 7].

В свое время большинство из них было образовано в рамках технопарков и бизнес-инкубаторов, в которые государство вложило значительные средства (и сегодня эти фирмы в той или иной форме продолжают получать государственную поддержку); в наиболее развитых провинциях (Чжэцзян, Цзянсу, Гуандун) начинает формироваться инновационная сеть из чисто рыночных малых фирм; дополнительный доступ к западным технологиям обеспечивает быстрорастущий экспорт китайского капитала, сопровождающийся внешними слияниями и поглощениями иностранных компаний; многообещающие перспективы открывает широкая интеграция ведущих научно-исследовательских учреждений и вузов с крупнейшими промышленными предприятиями.

Укрепление экономики России во многом зависит от технического и технологического развития предприятий-производителей товаров и услуг. Повышение их конкурентоспособности напрямую связано с инновационной деятельностью, т.е. с разработкой и внедрением технических и технологических новинок и усовершенствований. В настоящее время инновационная деятельность российских предприятий ОПК находится на недостаточном уровне. По оценкам экспертов некоторыми из основных факторов, препятствующих развитию этой деятельности, в России являются: недостаток собственных средств; неопределённость сроков инновационного процесса; высокий экономический риск. Снижения экономического риска при ограниченном финансировании и сокращения срока выполнения научно-исследовательских работ можно добиться за счёт реализации программы поиска и внедрения технических и технологических новинок и усовершенствований на основе конкурентной разведки.

Промышленное предприятие может рассчитывать на сохранение высокой конкурентоспособности своей продукции и увеличение доли на рынке только в том случае, если оно сумеет использовать новейшие технические и технологические открытия и усовершенствования. Этот процесс может осуществляться двумя способами: внедрение технических и технологических новинок и усовершенствований, полученных в результате научно-исследовательской работы внутри предприятия; поиск и внедрение новинок и усовершенствований, разработанных вне предприятия. Работа научно-исследовательских отделов на предприятии требует больших затрат при абсолютной неопределённости сроков ожидаемого результата, поэтому руководители высшего звена зачастую выделяют средства другим отделам, которые обеспечивают более быструю окупаемость капиталовложений.

В то же время они понимают, что сегодня нельзя прожить без постоянного усовершенствования разрабатываемой продукции за счёт внедрения технических новинок, и требуют от руководителя научно-технического отдела повышения результативности исследовательских работ, несмотря на ограниченность их финансирования. Выход из этой ситуации видится в использовании информационно-аналитических возможностей конкурентной разведки для организации процесса поиска и внедрения технических и технологических новинок и усовершенствований. Программа поиска и внедрения с ориентацией на потребности рынка обеспечивает успешную деятельность предприятия в будущем.

На рис. 4 представлен алгоритм инновационной деятельности предприятия в условиях конкуренции и ограничении финансирования. Каково значение программы поиска и внедрения технических и технологических новинок и усовершенствований? Эта программа обеспечивает достижение следующих преимуществ: повышение эффективности или снижение объёма затрат предприятия на научные исследования и опытно-конструкторские разработки.

Внедряя уже разработанные раннее технические и технологические усовершенствования, предприятие может:

– избежать дублирования работ и увеличить их результативность;

– увеличить вероятность выбора технических усовершенствований, наиболее целесообразных для достижения поставленных целей;

– резко сократить время между разработкой технических и технологических усовершенствований и их первым успешным применением в какой-либо новой области.

Как правило, инвестиции в НИОКР подразумевают стратегии типа «высокий риск / высокая прибыль». Известно, что 80–90% новых изделий не дают экономического эффекта на рынке.

Это объясняется неопределенностью будущего сбыта (даже хорошие маркетинговые исследования не устранят этот риск), плохой коммерциализацией нового изделия, неудачным выбором продукта, его слабым рыночным продвижением. Стратегии НИОКР, применяемые различными компаниями, можно разбить на три группы: стратегия инноваций в изделие; стратегия ОКР на основе существующих изделий (модернизация); стратегия инноваций в технологических процессах с целью снижения издержек и / или улучшения качества.

Управление проектом НИОКР требует двух важных правил: выбора перспективного проекта на ранней стадии разработки; способности разработать новый продукт и вывести его на рынок как можно быстрее. Прежде всего следует получить четкие ответы на вопросы: обеспечат ли инвестиции в собственные НИОКР лучший результат, чем приобретение лицензий на стороне? Обеспечат ли затраты на НИОКР более высокую отдачу по сравнению с теми же затратами на производство и маркетинг? Таким образом, чётко разработанная методика поиска информации о технических и технологических усовершенствованиях может одновременно снизить затраты и повысить эффективность программ научных исследований и разработок [8, 9].

Интересно мнение одного из основоположников теории конкурентной разведки (КР) М. Портера, который ставит под сомнение устоявшиеся объяснения конкурентоспособности нации – макроэкономические (например, низкие бюджетный дефицит и ставка банковского кредита – в Южной Корее все наоборот) и такие, как дешевизна местного труда в экспортных отраслях (не так в Германии, Швейцарии, Швеции); избыток природных ресурсов (не так в Южной Корее и Японии); государственное вмешательство в экономику (в Италии и на Тайване – всё наоборот). Единственное разумное объяснение конкурентоспособности отдельных стран: наличие в этих странах предприятий, сумевших использовать свои особые преимущества для обеспечения конкурентоспособности [10]. Наиболее перспективный метод достижения таких преимуществ – инновационная деятельность, особенно ее стратегический аспект. Все изложенное выше

подтверждает главный тезис: "Стратегические экономические успехи предприятий и фирм и даже целых стран связаны, прежде всего, с их отношением к инновационному бизнесу».

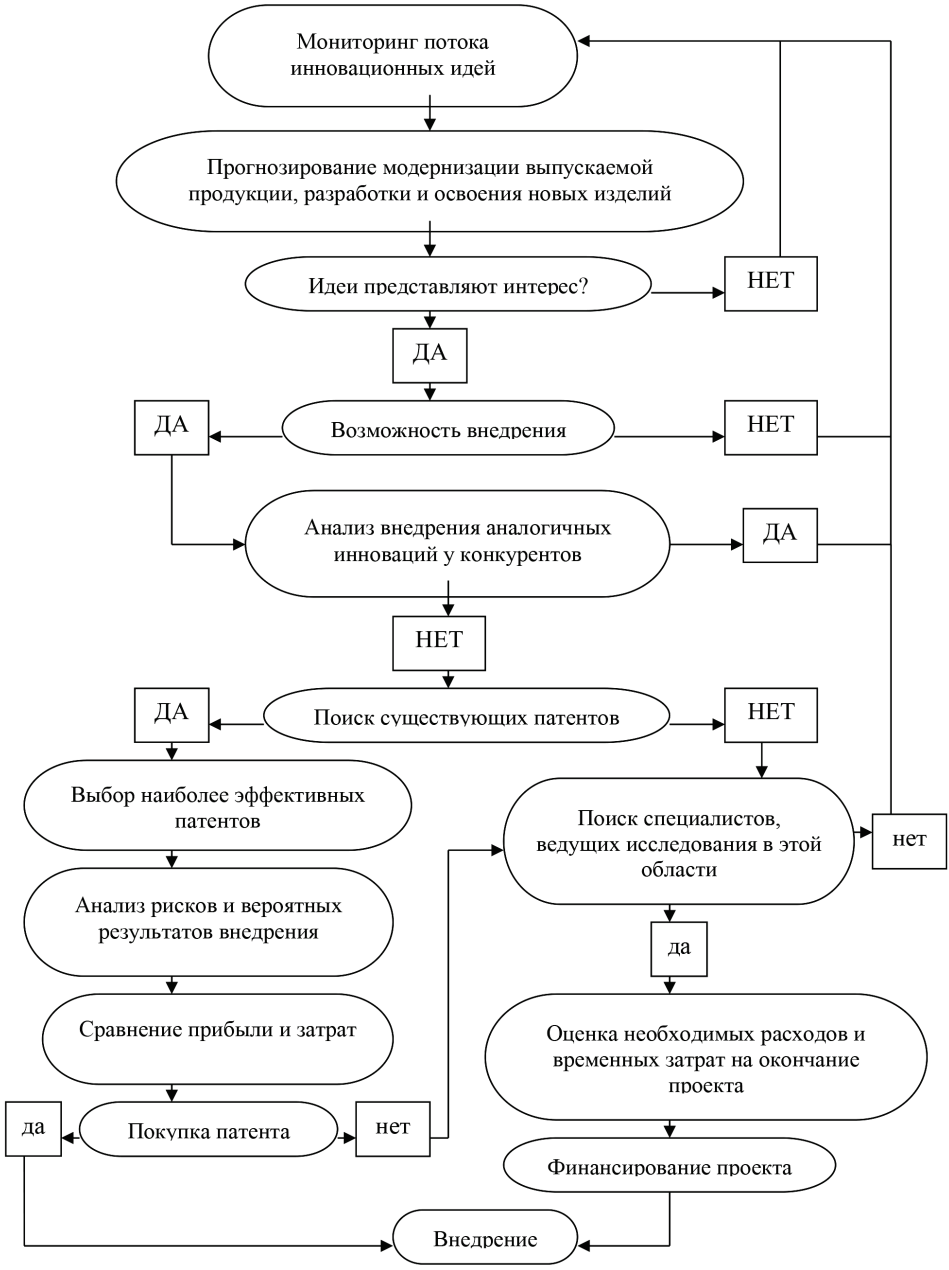

Рис. 4. Алгоритм инновационной деятельности в условиях конкуренции при ограниченном финансировании НИОКР на предприятии

Источник: составлен авторами.

Принципы построения инновационной модели эффективного промышленного предприятия. Эффективность инновационно-инвестиционной деятельности высокотехнологичного промышленного предприятия, включая предприятия ОПК, зависит не только от грамотного управленческого подхода по принятию решений, но и от учета специфических характеристик, свойственных именно этой категории промышленных предприятий. Для учета специфических факторов предприятия используется аппарат системного анализа, адаптированного к особенностям данных промышленных организаций. Для учета особенностей предприятий используется инструменты моделирования. Данная практика используется с советских времен, что обусловлено, прежде всего тем, что в процессе анализа деятельности предприятия зачастую невозможно иметь дело непосредственно с реальным объектом или процессом. Эффективнее заменить объект на соответствующую модель [11-15].

Модель – условное образное представление объекта или процесса изучения (образ), которое воспроизводит свойства и характеристики объекта-оригинала в целях изучения. Преимуществом использования моделей для изучения реального объекта является то факт, что модель способна замещать объект так, что ее изучение дает новую информацию об этом объекте. В научном подходе используются различные виды моделей, основные из них: информационные, компьютерные, математические, логические, статистические, графические и геометрические, экономико-математические и прочие.

Рассматривая модель инвестиционно-инновационной деятельности предприятия, необходимо акцентировать внимание на специфических факторах данного типа предприятий, а именно: знаниях, информации, технологиях, конкурентных преимуществах, целях стратегического развития предприятий высокотехнологичной сферы в среднесрочной и долгосрочной перспективах.

Модели осуществления инвестиционно-инновационного развития предприятий той или иной отрасли промышленности должны также учитывать целенаправленное постоянное совершенствование и повышение эффективности инновационной деятельности. Иными словами, модель управления инвестиционно-инновационным развитием предприятий отрасли должна показывать, каким образом его инвестиции способствуют развитию инновационной составляющей и трансформируется в повышение экономической ценности. Модель представляет собой формализованное описание принципов, способов, процессов, ресурсов, обеспечивающих эту трансформацию.

Под инвестиционно-инновационной деятельностью нами в статье понимается одно из направлений деятельности предприятия, направленное на поиск и определение оптимального набора источников инвестиций в инновационные разработки в целях создания высокотехнологичной, конкурентоспособной продукции военного и гражданского назначения, а также увеличения в среднесрочной

или долгосрочной перспективе эффективности организации и увеличения ее рыночной стоимости.

К функциям модели инвестиционно-инновационной деятельности предприятий относятся: анализ текущей финансово-экономической деятельности, расчет показателей эффективности предприятия; определение финансовых возможностей и потребностей предприятия в финансировании, поиск и определение источников инвестиций, формирование инвестиционного портфеля; выработка и реализация инвестиционно-инновационной стратегии; тактическое управление инвестиционно-инновационной деятельностью в рамках стратегических планов развития. Целью разработки модели является развитие инновационного потенциала предприятия для увеличения его эффективности и рыночной стоимости.

Составление модели инвестиционно-инновационной деятельности невозможно без понимания основных объективных проблем в рассматриваемой области, а именно:

1. Для создания и развития высокотехнологичной отрасли промышленности недостаточно механизмов существующей системы финансирования, основанной на государственном субсидировании и собственных средствах предприятия. Необходимо задействовать комплекс мер по стимулированию развития инноваций, а именно: развитие частно-государственного партнерства, возможности применения ускоренной амортизации, налоговые вычеты, тарифные льготы. Кроме того, имеется ряд проблем, имеющих косвенное отношение к системе финансирования, например, предприятий ОПК, но прямо влияющих на эффективность их деятельности, что является ключевым фактором при формировании целей модели управления инвестиционно-инновационной деятельности.

2. Несвоевременная оплата работ и продукции со стороны государственных заказчиков при выполнении государственного оборонного заказа (ГОЗ). Данный факт имеет множество негативных последствий для предприятия, среди них – сокращение оборотных средств, необходимых для дальнейшего развития, возникновение задолженности по выплате заработной платы (что, в свою очередь, ведет к оттоку квалифицированных кадров), необходимость в привлечении дополнительных заемных средств и их удорожание при отсутствии возможности осуществление регулярных платежей. Совокупность описанных последствий является причиной возникновения следующей проблемы.

3. Рост себестоимости производимой продукции вследствие высоких ставок по кредитам, а также увеличение стоимости материалов и комплектующих приводит к снижению эффективности деятельности предприятия в целом.

4. Проблема устаревания средств основных фондов.

5. Недостаточная загруженность производственных мощностей предприятий высокотехнологичной сферы, включая предприятия ОПК. Уровень загрузки производственных мощностей, по данным Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, составляет около 30%.

Для составления авторской модели инвестиционно-инновационной деятельности предприятия выбран метод программно-целевого планирования, в связи с тем, что данный метод позволяет увязать разноплановые факторы по времени, ресурсам и другим параметрам, которые требуют постоянного согласования текущих задач и долгосрочных решений. В основе выбранного метода лежит ориентация на постановку и достижение целей, а также разработка комплекса мероприятий по их реализации. Условно модель программно-целевого метода построена по логической схеме «цели – пути – способы – средства».

Таким образом, на первом этапе построения модели определяются цели, которых требуется достичь, на втором – предлагаются пути их достижения, на третьем – способы и средства. Итогом проделанной работы является проработанная программа мероприятий по достижению целей.

Например, построение модели инвестиционно-инновационной деятельности предприятия ОПК методом программно-целевого планирования заключается в: определении приоритетных целей инновационного развития предприятия, разработке комплекса мероприятий по достижению поставленных целей с максимальной эффективностью. Кроме того, предложенная методика должна учитывать, факторы внешней среды, выбор стратегии инновационного-инвестиционной деятельности, консолидацию находящихся в распоряжении ОПК ресурсов, оценку и контроль инновационного-инвестиционной деятельности.

Достижение поставленных целей возможно посредством использования следующего инструментария:

– субсидирование стратегически важных предприятий ОПК с целью предотвращения банкротства;

– субсидирование предприятий ОПК для возмещения части затрат по уплате процентов по кредитным договорам в связи с изменением условий военно-технического сотрудничества с иностранными государствами;

– субсидирование казенных предприятий;

– субсидирование предприятий ОПК для возмещения части затрат по уплате процентов по целевым кредитным договорам в связи с изменением условий военно-технического сотрудничества с иностранными государствами;

– субсидирование организаций в части возмещения затрат на уплате процентов по целевым кредитным договорам на осуществление инновационных и инвестиционных проектов;

– использование средств, выделяемых на целевое финансирование важнейших инновационных проектов государственного значения;

– субсидирование процентной ставки по кредитам ВЭБа;

– формирование оптимального портфеля источников инвестиционной деятельности, использование государственно-частного партнерства, а также привлечение частных инвестиций;

– использование эффективных методов управления для внедрения и совершенствования инновационного аспекта производственной деятельности;

– использование возможностей по привлечению инвестиций из инвестиционно-инновационных государственных фондов;

– рациональное сочетание государственного регулирования и рыночных методов, мер прямого и косвенного стимулирования научной, научно-технической и инновационной деятельности при реализации приоритетных направлений развития науки, технологий и техники;

– использование возможностей регионального уровня по стимулированию и поддержке предприятий ОПК, например, выпуск гражданской продукции непосредственно для нужд регионов;

– профессиональная переподготовка персонала по внедрению и использованию инновационных технологий и повышение престижа научно-технической деятельности;

– подготовка и переподготовка научных и инженерных кадров высшей квалификации для переориентирования на инновационные аспекты деятельности промышленного предприятия;

– разработка, апробация и внедрение оптимальных организационно-управленческих методов и моделей управления инновационным процессом, а также создание экспертных групп для проработки вариантов управленческих решений;

– стимулирование научной и инновационной деятельности в области технического оснащения предприятия;

– осуществление технического перевооружения ОПК и создание новых производств и технологических линий.

Инновационно-инвестиционные циклы развития промышленного предприятия. В авторской теории экономического развития [16] инновационный цикл промышленного предприятия рассматривается с позиции четырех составляющих или этапов: I – идейное воплощение новации; II – проектное решение новации; III – производство инновационной продукции; IV – организация рыночной ниши.

Данный набор элементов представляет собой последовательную цепочку создания и внедрения на рынок инновационного продукта. Первые два этапа инновационного цикла определяют экономические и проектные возможности и обоснования производства инновационного продукта. Вторые две части структуры инновационного цикла определяют создание производственных мощностей и выпуск первых партий инновационного продукта.

В дальнейшем реализация инновационного продукта на рынке формирует новые финансовые ресурсы для последующего развития инновационного цикла по средствам формирования новых экономических направлений (Первый этап) и проектных решений (Второй этап) (рис. 5).

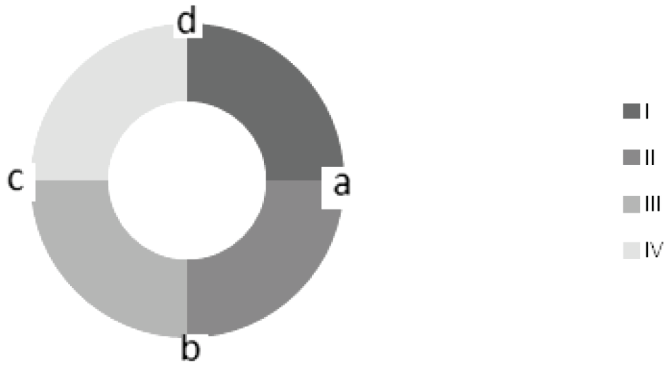

Рис. 5. Этапы инновационного цикла

Источник: составлен авторами.

На рис. 5 изображена структура инновационного цикла промышленного предприятия. Первые три стадии инновационного цикла определяют активные процессы экономического развития, стадия организации рыночной ниши (IV) – пассивный период ожидания, ожидания дальнейшего экономического развития предприятия.

При рассмотрении перманентного развития предприятия Первый этап будет характеризоваться «замиранием развития» или наличием экономического кризиса в точке **d** и несет в себе задачу преодоления неблагоприятной ситуации посредством поиска новых новаторских идей.

На Втором этапе промышленное предприятие создает проектные решения на основе уже сформулированных идей.

Третий этап предполагает создание производственных мощностей на базе сформированных проектных решений Второго этапа развития инновационного цикла.

Четвертый этап является периодом экономического процветания предприятия за счет инновационного продукта и заканчивается следующим процессом ожидания дальнейшего экономического развития.

Суть инновационного цикла заключается в введении инновационных продуктов нового поколения. В процессе прохождения этапов инновационного цикла промышленного предприятия новаторские решения проходят стадии создания инновационной идеи и проектного решения (Этапы I и II). Эти этапы могут быть выполнены за счет собственных средств промышленной корпорации. На этапе создания производственных мощностей предприятие может обойтись собственными средствами (самофинансированием) или прибегнуть к привлечению финансовых ресурсов от сторонних инвесторов.

При рассмотрении инвестиционного цикла будем иметь ввиду, что капитал состоит из двух составляющих: оборотного (**Ко**) капитала и фондового (**Кф**) капитала. Оборотный капитал используется для обеспечения текущей деятельности предприятия и находится в непрерывном движении. Фондовый капитал

компания накапливает на банковских депозитах, ставка по которым позволяет, как минимум сохранить величину капитализации вкладов от влияния инфляционных процессов либо ее приумножить.

Депозитная ставка является условным критерием оценки целесообразности инвестиций в деятельность предприятия. Если эффективность экономического развития по средствам инвестирования в текущую деятельность невелика, т.е. доходность инвестиционной деятельности не превышает депозитную ставку, то предприятие обращает капитал в его фондовую форму.

Если же эффективность экономической деятельности превышает уровень депозитной ставки, то предприятие стремится перевести капитал из его фондовой формы в оборотную с целью получения дополнительных доходов от ведения хозяйственной деятельности.

Действия предприятия по трансформации капитала из оборотного состояния в фондовый и обратно и являются той силой, которая приводит в циклическое движение систему экономического маятника. Инвестиционный цикл представлен на рис. 6.

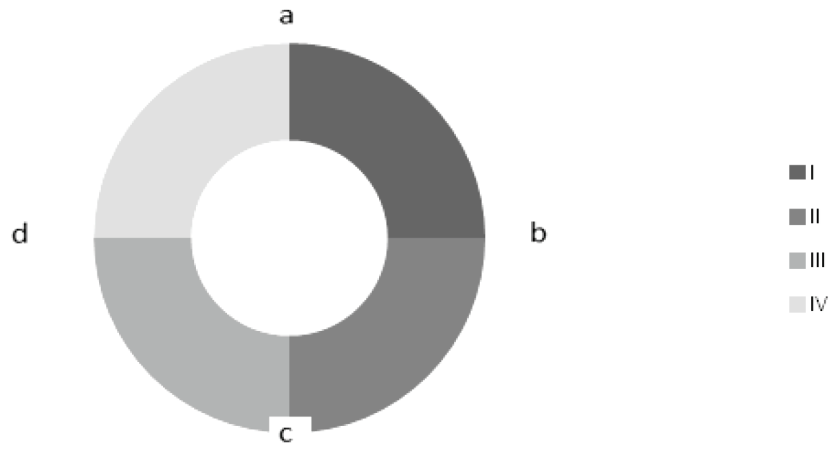

Рис. 6. Инвестиционный цикл

Источник: составлен авторами.

Процесс развития инвестиционного цикла состоит из четырех этапов: кризис (I); оживление (II); рост объемов капитализации хозяйствующих субъектов (III); снижение объемов капитализации хозяйствующих субъектов (IV).

Этапам кризиса и оживления присущ отток капитала из экономики. На этапах роста объемов капитализации и снижения объемов капитализации наблюдается приток капитала в экономику.

Первая и четвертая части инвестиционного цикла представляют собой период формирования оборотного капитала как активной части цикла, определяющей приток капитала в экономику.

Вторая и третья части инвестиционного цикла являются периодами формирования фондового капитала как пассивной части цикла, определяющей отток капитала из экономики. Кроме того, I и II этапы инвестиционного цикла диагностируют период депрессии, в течение которого начинаются процессы оживления экономической ситуации. III и IV этапы инвестиционного цикла определяют период процветания, в течение которого зарождаются предпосылки для экономического кризиса. Движение средств из оборотного капитала в фондовый и наоборот, а также чередование периодов экономической депрессии и процветания раскручивают инвестиционный цикл в сторону роста капитализации предприятия.

Рассмотрим подробнее особенности и этапы взаимодействия инновационного и инвестиционного циклов промышленного предприятия. Как уже указано выше, инновационному и инвестиционному циклам присуще чередование периодов спада–подъема. При наложении друг на друга инновационный (I) и инвестиционный (F) циклы промышленного предприятия имеют фазовые смещения относительно друг друга. На рис. 7 показана динамика двух экономических циклов.

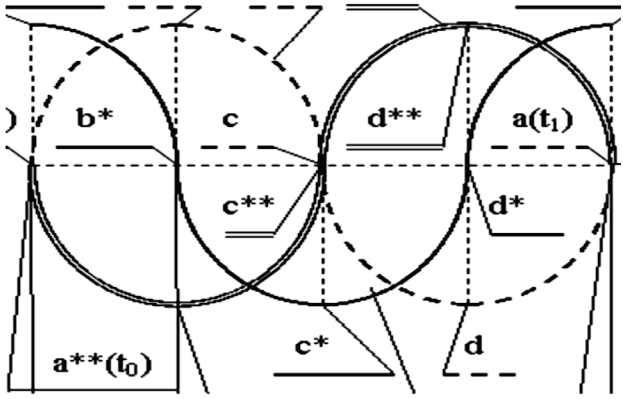

Рис. 7. Динамика экономических циклов

Источник: составлен авторами.

Запаздывание инвестиционного цикла относительно инновационного соответствует величине: **I / F = ± p / 2**, что означает возможность, как опережения (–), так и запаздывания (+) цикла (F) относительно цикла (I).

Рассмотрим ситуацию, в которой инновационная деятельность финансируется за счет ресурсов предприятия, накопленных в резервных фондах. Точка (a*) цикла (F) соответствует моменту наступления финансового экономического кризиса. Тогда первый (I) этап финансового кризиса определяется интервалом [a*(t0); b*]. Второй этап экономической депрессии (II) определен интервалом [b*; c*].

Развитие оборотного капитала (Ко) на третьем этапе «оживления» инвестиционного цикла (F) находится в интервале [c*; d*]. Снижение объемов оборотного капитала с целью организации фондового капитала (Кф) относится к четвертому этапу инвестиционного цикла (IV) [d*; a*(t1)], определяемого как «процветание».

Инновационный цикл обладает фазовым опережением над инвестиционным циклом. Интервал [a**(t0); b**] соответствует второму этапу инновационного цикла и подобен организации проектных инновационных решений, связанных с созданием производственных мощностей.

Третий этап цикла (I) организации инновационного строительства передового производства происходит в период времени [b**; c**].

Четвертый этап цикла (I) соответствует периоду насыщения рынка текущим инновационным товаром и характеризуется процессом начала переориентации экономики на новые, более эффективные хозяйственные направления.

В ситуации, когда хозяйствующие субъекты определялись с выбором нового направления хозяйственного развития на (I) этапе инновационного цикла, эта идея трансформируется в проектные решения с целью создания инновационного товара в период [d**; a**(t1)].

На рисунке 8 изображаются последовательно механизмы инновационного и инвестиционного циклов промышленного предприятия.

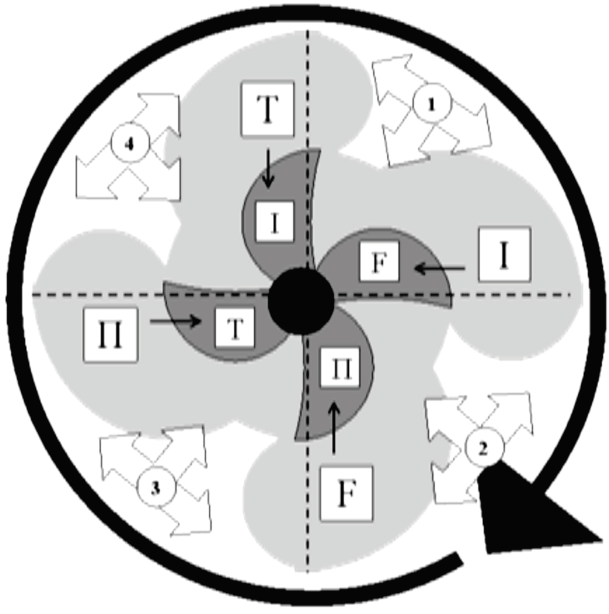

Рис. 8. Основные направления экономического развития сложных экономических систем
Источник: составлен авторами.

Можно наблюдать формирование пар, представляющих процесс, полюсами которых являются «потребность» в инновациях и «возможность» финансирования инвестиционной деятельности. Обеспечение сбалансированности между «потребностями» и «возможностями» предприятия является сутью текущей экономической деятельности [17]. Например, процесс реализации товара «Т» формирует вектор ресурсного обеспечения для поиска направления развития стратегии будущего хозяйственного развития «I». Инновационный проект «I» совместно с фондовым ресурсом «F» обеспечивает процесс производства средств производства «П» и так далее.

Следовательно, последовательное и сбалансированное обеспечение инновационной и инвестиционной деятельности способствует устойчивому экономическому развитию промышленного предприятия. Также можно выявить и обратную закономерность: устойчивое развитие предприятия способствует сбалансированности инновационного и инвестиционного циклов, что увеличивает экономическую эффективность промышленного предприятия.

В настоящее время можно проследить тенденцию, когда предприятия выбирают тактику не максимизации прибыли, а обеспечения устойчивого развития, базирующуюся на Концепции бережливого производства [18, 19, 20, 21], не доводя производственный риск до предела.

Так, Концепция бережливого производства является частью японской философии «кайдзен», которая фокусируется на непрерывном совершенствовании процессов производства, разработки, управления и других аспектов деятельности предприятия. Целью «кайдзен» является производство без потерь, т.е. бережливое производство [22]. В западных странах данный термин известен под наименованием lean manufacturing (lean thinking).

В заключение статьи отметим, что в условиях технологической многоукладности российской экономики оптимальной является смешанная стратегия ее развития, предусматривающая опережающее становление базисных производств нового технологического уклада. Это требует концентрации ресурсов в сферах производства нового технологического уклада. Необходимо также стимулирование инновационной активности в целях ускоренного наверстывания умеренного отставания от передового в мире уровня в тех производствах, где оно наблюдается. И, наконец, в безнадежно отставших отраслях необходима реализация стратегии догоняющего развития с опорой на импорт технологий. Реализация такой смешанной стратегии опережающего развития требует стимулирования спроса на новую продукцию, в том числе, через государственные закупки, а также обеспечение финансирования роста новых технологий посредством долгосрочного доступного кредита. Системный кризис российской экономики, продолжающийся уже три десятилетия, часто интерпретируют как трансформационный спад. Тем самым подспудно навязывается мысль о том,

что любые революционные изменения неизбежно влекут падение экономической активности, что не соответствует действительности.

Важно также отметить, что применительно к большим системам территориального экономического развития важнейшими чертами пространственной парадигмы выступает повышение размерности физического пространства, а также многокритериальность развития на основе реализации эффектов различной природы, достигаемых проектами развития систем и вариантов этих проектов. Цель политики пространственного развития – формирование структурно сбалансированного пространства жизнедеятельности общества, ориентированного на социально-экономический и научно-технологический прогресс и наращивание ресурсно-технологического потенциала. Поэтому важнейшим звеном государственной промышленной политики является не только декларация, но и реальное стремление к осуществлению перехода всех отраслей экономики страны к 5-му технологическому укладу, а базисных оборонных отраслей – к 6-му или «Индустриализация 6.0». Однако не будем недооценивать трудности подобного перехода. Во-первых, это связано с тем, что в технологических процессах, соответствующих мировому уровню, задействовано не более $^1/_5$ прогрессивной части парка машин и оборудования. Во-вторых, приоритетное развитие производств, в которых страна имеет конкурентные преимущества, не может не сопровождаться свертыванием других, неэффективных производств, что чревато негативными социальными последствиями, в частности, возникновением структурной безработицы.

В конечном счете структурная безработица повышает эффективность производства, способствует улучшению качества рабочей силы за счет возникновения спроса на новые профессии, стимулирует развитие профессионального образования. Но ее социальные последствия необходимо предвидеть и просчитывать.

Литература

1. *Кохно П.А., Кохно А.П.* Сбалансированная экономика России: монография // Москва: Издательский дом «Граница». 2022. – 232 с.
2. *Кохно П.А., Кохно А.П.* «Зелёное» производство: монография // Москва: Издательский дом «Граница». 2021. – 208 с.
3. *Кохно П.А.* Экономическая безопасность России в системе мирового технологического развития // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. 2019. № 1. С. 75–86.
4. *Кохно П.А., Кохно А.П. Ситников С.Е.* Системы принятия решений в моделях развития национальной экономики // Общество и экономика. 2019. № 4. С. 5–23.
5. *Кохно П.А.* Инновационные технологические платформы Китайской народной республики и международные инвестиционные площадки // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. 2019. № 7. С. 5–20.

6. *Артемьев А.А., Кохно П.А.* Глобальные тренды экономического развития // Вестник Тверского государственного технического университета. Серия: науки об обществе и гуманитарные науки. 2019, № 3 (18). С. 85–94.
7. *Енин Ю.И., Кохно П.А.* Современное состояние и перспективы развития белорусско-китайского торгово-экономического сотрудничества // Общество и экономика. 2019. № 5. С. 87–102.
8. *Кохно П.А., Кохно А.П., Ситников С.Е.* Показатели и модели оценки эффективности государственного финансирования исследований и разработок // Общество и экономика. 2017. № 5. С. 39–70.
9. *Кохно П.А., Изгалиева К.С.* Управление НИОКР в интересах достижения цели инвестиционного проекта // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. 2017. № 1. С. 80–93.
10. *Майкл Е. Портер.* Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. Пер. с англ., 2-е изд. // М.: Альпина Бизнес Букс. 2006. С. 317. – 454 с.
11. *Кохно П.А.* Инновационная модель мирового промышленного производства // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. 2021. №12. С. 23–30.
12. *Кохно П.А., Кохно А.П.* Инновационную экономику России определяют комплексные инвестиции и предпринимательская активность населения в Ежегоднике: Большая Евразия: Развитие, безопасность, сотрудничество. Часть 1. // М.: ИНИОН РАН. 2020. С. 465–472. – 94 с.
13. *Кохно П.А., Кохно А.П.* Концептуальная модель инвестиционно-инновационной деятельности предприятий оборонно-промышленного комплекса в Ежегоднике: Россия: Тенденции и перспективы развития. Вып. 14 / РАН. ИНИОН. Отд. науч. сотрудничества; Отв. ред. В.И. Герасимов // М., 2019. Ч. 1. С. 514–520. – 937 с.
14. *Кохно П.А., Ирадионов В.И.* Методика оценки инвестиционной привлекательности предприятий оборонно-промышленного комплекса // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. г. Тамбов. 2016. № 1. С. 63–74.
15. *Кохно П.А., Кохно А.П.* Модели создания наукоёмкой продукции // Общество и экономика. 2013. № 4. С. 92–108.
16. *Кохно П.А., Онищенко П.В.* Теория экономического развития // М.: Граница, 2011. – 544 с.
17. *Толкаченко О.Ю.* Управление сбалансированным развитием инновационного и инвестиционного циклов предприятия: дис. ... канд. экономич. наук.– М., 2010. – 133 с.
18. *Сельсков А.В., Егорова Е.А., Сафронова А.А.* Управление инновационными проектами промышленной корпорации: инвестиционный аспект // М.: Палеотип. 2007. – 136 с.
19. *Вумек Дж., Джонс Д.Т.* Продажа товаров и услуг по методу бережливого производства. Пер. с англ. // М.: Альпина Паблишер. 2014. – 264 с.
20. *Давыдова Н.С., Клочков Ю.П.* Бережливое производство на предприятиях машиностроения: теория и практика внедрения. Монография. // М.: Издательский дом Академия естествознания. 2012. – 111 с.
21. *Джордж Майкл Л.* Бережливое производство плюс шесть сигм в сфере услуг. Как скорость бережливого производства и качество шести сигм помогают совершенствованию бизнеса // М.: Манн, Иванов и Фербер. 2014. – 464 с.
22. *Масааки Имаи. Гемба Кайдзен.* Путь к снижению затрат и повышению качества // М.: Альпина Паблишер. 2010. – 344 с.

Pavel Kokhno (e-mail: pavelkohno@mail.ru
Grand Ph.D. in Economics, Professor,
Director of the Fuzzy Systems Institute

Alina Kokhno (e-mail: pavelkohno@mail.ru)
Ph.D. in Economics,
Head of the laboratory of the Institute of Fuzzy Systems

HIGH-TECH INDUSTRIAL PRODUCTION IN A COMPETITIVE ENVIRONMENT

The article explores the interaction of internal and external environment, which determines the strategy for the effective development of a high-tech industrial enterprise. Based on the compilation of maps of the strategic grouping of enterprises, their competitive positions in the industry are determined. The main types of key success factors are considered and their share in the activities of the enterprise is estimated.
The algorithm for the innovative activity of an enterprise in a competitive environment and with limited funding is presented. The principles of building an innovative model of an efficient industrial enterprise are proposed. The analysis of innovation-investment cycles of industrial enterprise development is made. The effectiveness of the innovation and investment activities of high-tech industrial enterprises, including those of the military-industrial complex, depends not only on a competent managerial decision-making approach, but also on taking into account the specific characteristics inherent in this particular category of industrial enterprises.
Keywords: high-tech enterprise, competitive environment, endogenous and exogenous factors, key success factors, information and material flows, research and development, innovation activity algorithm, competitive intelligence, investment and innovation model.

DOI: 10.31857/S020736760024278-4

© 2023

Мария Вотинова
студентка, Пермский государственный национальный исследовательский университет
(г. Пермь, Россия)
(e-mail: masha.votinova.2001@mail.ru)

Александр Бобков
кандидат экономических наук, доцент
Пермского государственного национального исследовательского университета
(г. Пермь, Россия)
(e-mail: bobkovav@yandex.ru)

О ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВАХ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В условиях постоянного роста населения нашей планеты, усугубляется проблема его обеспечения средствами существования, в первую очередь – продовольствием, спрос на которое, по прогнозам, будет расти. Новые вызовы глобальной экономике несет напряженная эпидемиологическая обстановка, меры по купированию пандемии влияют на сбои в товаропроводящих цепочках. В связи с этим назревает чрезвычайная продовольственная ситуация, которая может привести к сбоям в функционировании сельскохозяйственных систем с тяжелыми последствиями для сохранения оптимального уровня здоровья населения и для его обеспечения полноценным питанием.
Особую актуальность приобретает стабильность получения необходимых объемов сельскохозяйственной продукции в нашей стране, в т.ч. и в одном из крупных промышленных регионов – Пермском крае. В исследовании рассматриваются рациональные и рекомендуемые нормы потребления продуктов питания, выявляются преимущества и недостатки деятельности отечественного агропромышленного комплекса, проводится анализ расчетных коэффициентов и факторов, определяющих уровень продовольственной безопасности. Предложенные мероприятия позволяют смягчить выявленные риски и дают дополнительные возможности для развития человеческого капитала.

Ключевые слова: демографический взрыв, продовольственная безопасность, производительность труда, продовольственный кризис, сельскохозяйственная продукция, экспорт, импорт, агропромышленный комплекс, рациональные нормы потребления продуктов, уровень экономической доступности.

DOI: 10.31857/S020736760024279-5

В настоящее время наша планета переживает ускоренный рост численности населения. Начало глобального демографического взрыва было положено еще в 1950-х годах, и тенденция сохраняется вплоть до сегодняшнего дня (Рис.1). Этому способствует государственная политика, направленная на улучшение благосостояния и здоровья граждан. К одной из основных причин относятся успехи в медицине в послевоенный период и, как следствие, снижение смертности.

В 1945 г. американским демографом Фрэнком Ноутстейном был введен термин «второй демографический переход», чтобы обозначить ситуацию, которая возникает вследствие масштабного развития индивидуалистически ориентированной системы ценностей и изменения норм поведения, в том числе, демографического;

для этой ситуации характерна отрицательная динамика численности населения и снижение рождаемости до уровня, который не может обеспечить воспроизводство населения. Последствиями данного «перехода» являются: дефицит трудовых ресурсов в развитых странах, структурный дисбаланс на рынке труда и возрастание стоимости его оплаты, что негативно влияет на экономический рост, поэтому развитые страны повсеместно прибегают к политике использования трудовых мигрантов (Рис. 2).

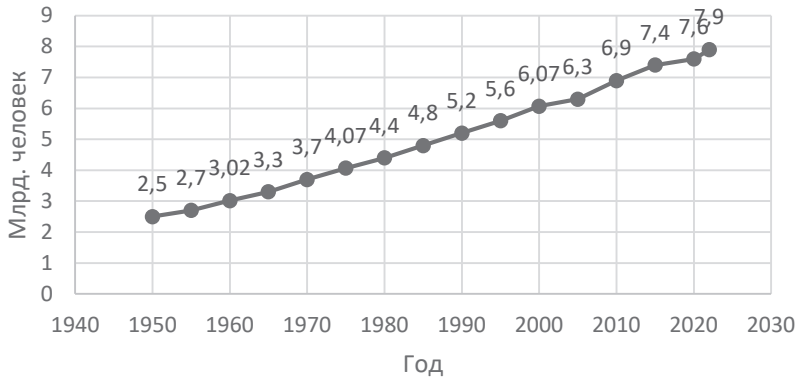

Рис. 1. Динамика численности населения с 1950 по 2022 гг. (млрд чел.)
Источник: [1].

Рис. 2. Страны наибольшего притока трудовых мигрантов в 2021 г. (млн чел.)
Источник: [2].

На 1 декабря 2021 года насчитывается 281 млн международных мигрантов, что составляет 3,6% населения мира. В докладе МОМ отмечается значительный рост числа граждан, поменявших место жительства с целью заработка: в 2020 году отмечалось на 128 миллионов мигрантов больше, чем в 1990 и в три раза больше, чем в 1970 году [2].

В настоящее время практически все экономически развитые страны прилагают постоянные усилия для восстановления естественного прироста населения.

Российским правительством в последние годы также принимаются меры по повышению рождаемости в рамках нацпроекта «Демография». На его финансирование с 2019 по 2024 год выделено 4,7 трлн руб. [3].

За последние годы правительство Российский Федерации предприняло ряд действенных мер, которые были направлены на повышение рождаемости, в частности, в течении 2021 года:

– ежемесячные пособия на детей (первого, второго и последующих) – 12 475,00 рублей;

– льготные условия по ипотеке для семей с детьми (ставка по программе – 6% годовых, где максимальная сумма кредита в Санкт-Петербурге и Москве составляет 12 миллионов рублей, других регионах – 6 миллионов рублей) [4];

– строительство детских садов для малолетних детей (до 3 лет). По состоянию на 2021 год на территории Российской Федерации было создано более 256 тыс. новых мест для детей младшей категории – ясельных групп.

Несмотря на это, в России, по самым пессимистичным прогнозам, через 15 лет произойдет снижение количества трудоспособного население страны с 82,7 млн до 75,4 млн что составит 52,73%. Реалистичный прогноз предполагает сокращение до 78,2 млн человек (54,68% населения).

В то время как в развитых странах численность не растет и властями принимаются всевозможные меры стимулирования рождаемости, поскольку этого объективно требует развитие экономики, в тех развивающихся странах, где рождаемость не ограничивается, наблюдается рост численности населения. Таким образом, в глобальном масштабе можно прогнозировать дальнейший стабильный демографический рост. Анализ показывает, что в результате государственной политики, направленной на увеличение рождаемости, численность жителей планеты будет расти, что усугубит проблему перенаселенности – вид демографического кризиса, характеризующийся избытком населения в отношении к спросу на рабочую силу и средствам существования, в том числе продовольствия.

В России с целью предотвращения угрозы продовольственного кризиса были приняты соответствующие меры по обеспечению доступности продовольствия и необходимого уровня агропроизводства – в частности, Указ Президента от 21 января 2020 года № 20 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации». Немаловажное значение придается обеспечению потребления в соответствии с физиологически обоснованными нормами питания (табл. 1).

Таблица 1

Рекомендуемые нормы потребления продуктов, соответствующих требованиям правильного питания

№	Группировки по наименованию продуктов	кг/год/чел.
1	Хлебные изделия (хлеб, макаронные изделия, мука, крупы, бобовые), в том числе:	96
	Мука для выпечки кондитерских изделий и хлеба*:	64
	Ржаная	20
	Пшеничная, в том числе:	44
	Мука пшеничная витаминизированная	24
	Крупы, макаронные изделия, бобовые, в том числе:	32
	Рис	7
	Прочие крупы, в том числе:	14
	Гречневая	4
	Манная	2
	Овсяная	2
	Пшеничная	2,5
	Прочие	4
	Макаронные изделия	6
	Бобовые (горох, фасоль, чечевица и др.)	3
2	Картофель	90
3	Овощи и бахчевые, в том числе:	140
	Капуста белокочанная, краснокочанная цветная и др.	40
	Помидоры	10
	Огурцы	10
	Морковь	17
	Свекла	18
	Лук	10
	Прочие овощи (перец сладкий зелень, кабачки, баклажаны и др.)	20
	Бахчевые (арбузы, тыква, дыни)	15
4	Фрукты свежие:	100
	Виноград	6
	Цитрусовые	6
	Косточковые	8
	Ягоды	7
	Яблоки	50
	Груши	8
	Прочие фрукты	5
	Сухофрукты в пересчете на свежие фрукты	10
5	Сахар	24
6	Мясопродукты, в том числе:	73
	Говядина	20
	Баранина	3
	Свинина	18
	Птица (цыплята, курица, индейка, утки и др.)	31
	Мясо прочих животных (конина, оленина и др.)	1
7	Морепродукты	22

8	Молоко и молокопродукты всего в пересчете на молоко, в том числе	325
	Молоко, кефир йогурт с жирностью 0,5–1,5%	58
	Молоко, кефир, йогурт с жирностью 1,5–3,2%	50
	Витаминизированные	50
	Сметана, сливки с жирностью 10–15%	3
	Масло животное	2
	Творог с жирностью 0–9%	10
	Творог с жирностью 9–18%	9
	Сыр	7
9	Яйца (шт.)	260
10	Масло растительное	12
11	Соль поваренная всего:	4**
	в том числе йодированная	2,5

* не менее 30% муки сортов грубого помола.

** для домашнего использования.

Источник: [5].

В настоящее время в Российской Федерации рациональные нормы потребления некоторых пищевых продуктов не выполняются. (табл. 2)

Таблица 2

Рациональные нормы потребления продуктов, соответствующие требованиям здорового питания, и статистика объемов потребления продуктов в 2021 году

Виды продуктов	Норма потребления кг/год/чел.	Потребление	
		кг/год/чел.	% от нормы
Хлебная продукция (хлеб, макаронные изделия, крупы, мука, бобовые)*	96	119	123
Картофель	90	112	124
Овощи и бахчевые	140	**114**	**80,8**
Фрукты	100	**64**	**64**
Сахар	24	40,5	167
Мясные продукты	73	75	102
Морепродукты	22	**15**	**63,7**
Молоко и молокопродукты	325	**245**	**75**
Яйца (шт.)	260	268	104
Растительное масло	12	14	118
Поваренная соль **	4	12	300
Ягоды	7	4	58

* не менее 30% муки сортов грубого помола.

** для домашнего использования.

Источник: [5].

Исходя из этого, предлагается повсеместно развивать наименее затратные сельхозпроизводства: производство продуктов молочной группы и овощей, а также прибегнуть к импорту части фруктов и рыбной продукции. Рекомендуется предпринять дополнительные действия по организации здорового, полноценного питания, отвечающего требованиям безопасности, и предусмотреть меры, направленные на стимулирование расширенного выпуска сельскохозяйственной продукции производителями.

Особое внимание привлекает низкий показатель потребления продуктов молочной группы [таб. 2], несмотря на существующие в стране ресурсы и климатические условия, вполне благоприятные для эффективной деятельности в этом сегменте сельского хозяйства. В то же время необходимость интенсификации роста производства присутствует и в других сферах АПК (Рис. 3, Рис. 4).

Рис. 3. Динамика потребления пищевых продуктов на душу населения за период 2016–2021 гг. (кг)
Источник: [6].

На недостаточное производство сырого молока в России влияют следующие весомые причины:

– негативная динамика инвестиционной привлекательности молочного животноводства в стране. В Российской Федерации рентабельность изготовления сырого молока достаточно мала – за 2021 год она составила 3,8%, несмотря на высокий уровень процентных ставок по кредитам для сельскохозяйственных предприятий. Для сравнения: в 2021 году рентабельность мясного животноводства, в частности, свиноводства, составила 18%; птицеводства – 5% [7, 8];

– низкий уровень квалификации среди групп работников, занятых в производстве молока, отсюда – невысокий показатель производительности труда, что зачастую приводит к высокой доле неоправданных потерь (Рис. 5);

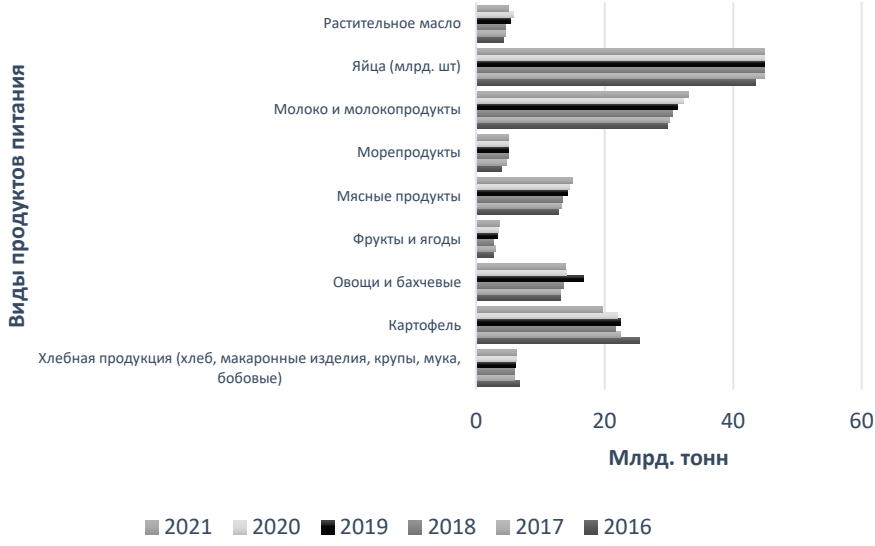

Рис. 4. Динамика производства пищевых продуктов за период 2016–2021 гг. (млрд тонн)

Источник: [6].

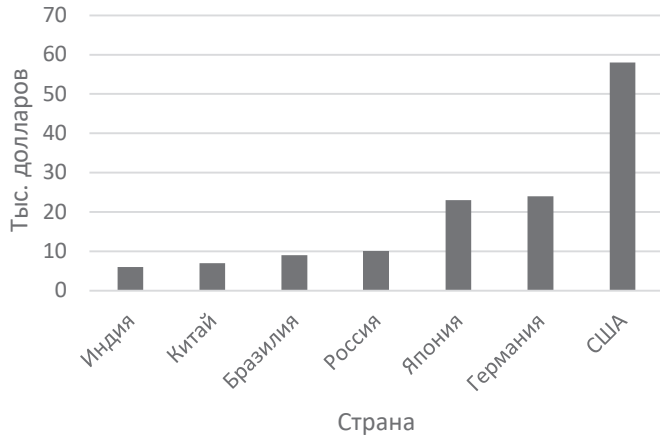

Рис. 5. Условно-чистая продукция на одного занятого в производстве молока за 2021 год (тыс. долл.)

Источник: [9].

Для повышения уровня производительности труда и сокращения потерь предлагается пересмотреть систему образования и отдать предпочтение современным методам подготовки специалистов, а также увеличить количество приобретаемых практических навыков.

– высокая волатильность цены сырого молока в РФ, обусловленная спецификой производства и климатическими особенностями, что приводит к сезонному дефициту. На производство молокоемких товаров негативно влияет рост цен на рынке кормов для скота, высокая стоимость заемных средств, а также инфляционное давление иных ресурсных составляющих. Все это влечет за собой большую себестоимость производства молока в России. Чтобы снизить данную волатильность, особенно для нивелирования фактора сезонности, предлагается закупать более дешевое сырое молоко в соседних, дружественных странах, в частности, в Белоруссии и увеличивать его запасы для минимизации роста цен.

– нестабильная позиция по стоимости и качеству в конкуренции молокоемких товаров – в частности, сыра и масла. Из-за высокой себестоимости изготовления отечественной молочной продукции, российские товары теряют свою конкурентоспособность, уступая место товарам зарубежных производителей – например, Беларуси и Литвы. Для повышения конкурентоспособности данного вида продукции необходимо продолжать политику контрсанкций, в т.ч. – запрет на ввоз молочной группы из Европейского Союза, что повысит конкурентоспособность российских предприятий [10];

– недостаточное количество теоретического и статистического материала, предназначенного для качественного оценивания и понимания ситуации в данной отрасли, или низкий уровень информационного обеспечения в сельском хозяйстве. Для его повышения предлагается увеличить количество достоверных источников информации в сфере производства молока на площадках интернет-среды.

По сравнению с другими отраслями, срок окупаемости в молочной отрасли длительный, он составляет 30 месяцев. В то же время окупаемость растениеводства равна 9 месяцам, а некоторых видов животноводства, в частности, мясного – 6–18 месяцев. Так как в отрасли наблюдаются невысокая операционная эффективность производства, появляется необходимость в больших объемах начального финансирования и увеличивается длительность инвестиционного цикла.

На сегодняшний день государства с развитым агропромышленным комплексом поддерживают высокий уровень экспорта продуктов питания. К крупнейшим странам-экспортерам продовольствия в мире относятся (Рис. 6):

Однако, несмотря на мощную сельскохозяйственную базу, даже страны-экспортеры не могут обойтись без импорта продовольствия. В их числе также есть страны с высоким уровнем развития экономики (Рис. 7). Ни одно государство в мире, в силу климатических и экономических особенностей, не в состоянии

обеспечить граждан полным набором продовольствия, который бы отвечал физиологически обоснованным нормам питания.

Рис. 6. Основные экспортеры продуктов питания в мире на сентябрь 2021 года
Источник: [11].

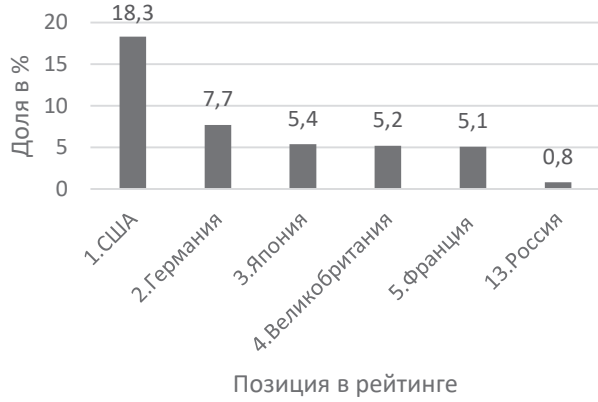

Рис. 7. Основные импортеры продуктов питания в мире на сентябрь 2021 года
Источник: [11].

На основе расчетных коэффициентов выделяются следующие основные составляющие и интегральный уровень продовольственной безопасности России: высокий (1), допустимый (2), низкий (3), недопустимый (4) (табл. 3).

Таблица 3

Расчетные коэффициенты за период 2016–2021 гг.

Расчетные показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Коэффициент самообеспечения	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8
Коэффициент покрытия	0,75	0,77	0,82	0,84	0,8	0,82
Уровень физической доступности	*2*	*3*	*3*	*2*	*3*	*3*
Коэффициент бедности	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1
Коэффициент дохода	0,09	0,3	0,4	0,1	0,7	0,7
Коэффициент Джини	0,41	0,41	0,44	0,42	0,4	0,44
Уровень экономической доступности	*2*	*3*	*3*	*2*	*3*	*3*
Уровень достаточности продовольствия	2	2	2	2	2	2
(коэффициент калорийности)	(2450)	(2230)	(2250)	(2580)	(2390)	*(2420)*
Уровень качества продовольствия	2	2	2	2	2	2
(коэффициент качества)	(–0,8)	(–0,6)	(–0,7)	(–0,7)	(–0,4)	*(–0,3)*
Интегральный показатель уровня продовольственной безопасности	***2***	***3***	***3***	***2***	***3***	***3***

Источник: [12].

Таким образом, уровень продовольственной безопасности России был допустимым в 2016 г. и 2019 г., низким в 2017-2018 и 2021 гг. (одна из причин – нестабильность нефтяных рынков, что привело к колебаниям налоговых поступлений в бюджет от экспорта углеводорода, а также курса национальной валюты, и повлияло на сферу сельскохозяйственного импортозамещения) и кризисным в 2020 г. На уровень продовольственной безопасности в 2020 г. повлияли меры по купированию пандемия COVID-19.

Кризис, вызванный пандемией COVID-19, поставил под угрозу не только продовольственную безопасность и все продовольственные системы, но и сам доступ людей к продуктам, что отрицательно сказалось на питании миллионов жителей планеты, значительная часть которых уже испытывала проблемы в данной области.

Можно наблюдать серьезные сбои в товаропроводящих цепочках продовольствия в результате введения странами карантинного режима вследствие глобального кризиса в области здравоохранения и серьезного спада мировой экономики (Рис.8).

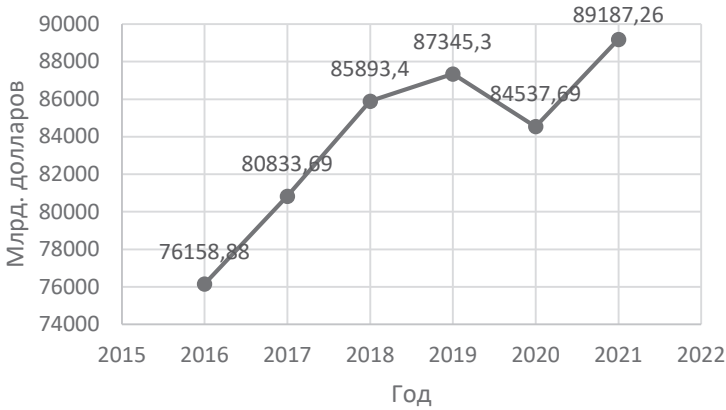

Рис. 8. Динамика глобального ВВП с 2016 по 2021 гг. (млрд долл. США)
Источник: [13].

Кроме того, учитывая высокую степень неопределенности в отношении вируса и его эволюции, в будущем могут возникнуть такие угрозы для продовольственной безопасности и питания, как снижение производительности сельскохозяйственного сектора и объемов производства продовольствия, степень которого будет зависеть от серьезности и продолжительности пандемии и мер по ее сдерживанию.

Распространение вируса COVID-19 сформировало тенденции, приводящие к росту масштабов нищеты и угрозам продовольственной безопасности (Рис. 9).

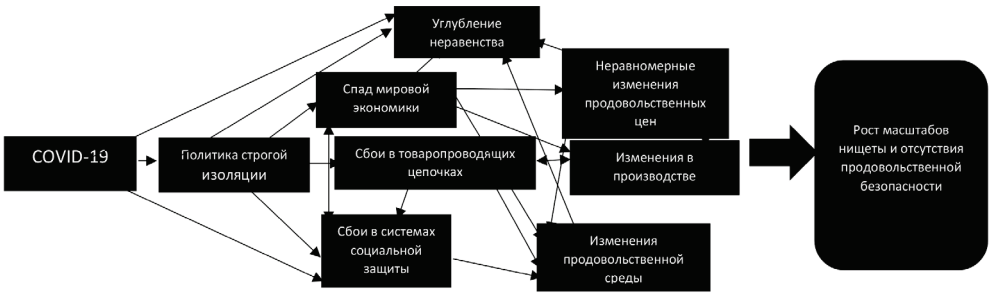

Рис. 9. Связанные с COVID-19 тенденции, представляющие угрозу для продовольственной безопасности и питания

Источник: Аналитическая записка ГЭВУ – Комитет по всемирной продовольственной безопасности, группа экспертов высокого уровня по вопросам продовольственной безопасности и питания. [Электронный ресурс] URL: https://www.fao.org/3/ng808ru/ng808ru.pdf

Таким образом, назревает крупнейшая продовольственная чрезвычайная ситуация. Возможно, в перспективе человечество столкнется с перебоями в функционировании продовольственных систем, что повлечет тяжелые последствия для обеспечения полноценного питания и сохранения оптимального уровня здоровья населения.

Для перехода на более надежные продовольственные системы, которые будут гармонировать с окружающей средой и позволят обеспечить правильный рацион, а также расширят возможности для повышения качества человеческого капитала, необходимо реализовать следующие мероприятия:

- развивать отечественное производство наименее затратоёмкой продукции: молочных продуктов и овощей;
- стимулировать расширенный выпуск сельскохозяйственной продукции отечественными производителями;
- пересмотреть систему образования и отдать предпочтение современным, технологичным методам подготовки специалистов, а также увеличить количество приобретенных практических навыков, для повышения уровня производительности труда и сокращения немотивированных потерь;
- закупать сырое молоко в соседних, дружественных странах, в частности, в Белоруссии и увеличивать запасы для минимизации роста цен и в целом для снижения их волатильности;
- продолжать политику контрсанкций для повышения конкурентоспособности российских агропромышленных предприятий;
- увеличить количество достоверных, статистических источников информации в сельскохозяйственной сфере на площадках интернет-среды, для полного понимания ситуации, происходящей в отрасли.

В Российской Федерации одним из важных промышленных регионов является Пермский край. Ввиду большой значимости данного региона для экономики страны и необходимости его стабильного развития, наиболее актуальным является вопрос обеспечения высокого уровня продовольственной безопасности, которая основывается на снабжении граждан основными видами продуктов питания местного производства, формирования необходимых запасов и оптимальных объемов импорта продовольствия. Дополнительную надежность придает наличие крупных предприятий пищевой промышленности: АО «Пермский мясокомбинат», ОАО «Пермский мукомольный завод», ОАО «Пермский пивоваренный завод», ООО «Производственное объединение «Первый хлеб»», АО «Пермалко», кондитерская фабрика «Пермская».

На декабрь 2021 года на территории края зарегистрировано: 300 сельскохозяйственных организаций; 1,5 тыс. крестьянских хозяйств и ИП; 304 тыс. личных подсобных хозяйств [15]. Поскольку стадия развития агропромышленного комплекса определяется уровнем насыщения продовольственного рынка продуктами питания, то можно констатировать, что эта сфера в регионе достаточно развита.

Пермский край неплохо обеспечен основными видами сельскохозяйственной продукции – в среднем, на 90,8%. По молоку показатель коэффициента самообеспечения составляет 78%, по мясу – 56%, овощам – 87%. На 2021 год край полностью удовлетворяет потребность населения по такому продукту, как яйцо – 199%, следовательно, по этому виду продовольствия следует расширять объемы экспорта.

За последние годы агропромышленный комплекс Пермского края показывает позитивную динамику. С 2016 года объем произведенной сельскохозяйственной продукции вырос на 10% и на 2021 год составляет около 46 млрд рублей.

Более 65% краевого ВВП сельского хозяйства приходится на животноводство, ведущим направлением которого считается молочное скотоводство. Так как данное направление является низкорентабельным, с длинным инвестиционным циклом, следовательно, необходимо уделять больше внимания развитию мясного животноводства с более высокой рентабельностью и более коротким инвестиционным циклом. Это направление является наиболее привлекательным и позволит привлечь в Пермский край дополнительные инвестиционные ресурсы.

Одним из основных направлений государственной поддержки в Пермском крае является развитие кормовой базы; кроме того, по сравнению с растениеводством, животноводство меньше зависит от погодных условий, поэтому на данной территории следует развивать преимущественно мясное животноводство.

В 2021 году было произведено 547,9 тыс. тонн молока, что на 6,5% выше показателя 2016 года, который продемонстрировали хозяйства всех категорий (Рис. 11).

В 2022 году ожидается увеличение произведенных объемов молока до 531,4 тыс. тонн, что на 11,6% выше уровня 2016 года.

Около 35% валовой продукции сельского хозяйства дает растениеводство. Эта отрасль направлена в основном на обеспечение кормовой базы для животноводства. Более 65% посевных площадей в регионе используется для выращивания кормов. Оставшихся 35% посевных площадей явно недостаточно для остальных культур (Рис. 12,13,14).

За счет экстенсивных факторов темпы роста посевных площадей выше темпов роста валового сбора, поэтому особое внимание необходимо уделить интенсификации развития сельского хозяйства. Государством было разработано три приоритетных направления в поддержку агропромышленного комплекса Пермского края:

1. Стабильные и предсказуемые правила государственной поддержки – установление на 3-летний период фиксированных ставок на 1 кг молока, на содержание 1 головы скота и на 1 га посевных площадей;

2. Создание благоприятных условий для повышения уровня инвестиционной привлекательности отрасли и финансовой стабильности предприятий агропромышленного комплекса;

3. Стимулирование модернизации и усовершенствование материально-технической, технологической базы сельскохозяйственного производства.

На поддержку сельхозпроизводителей Пермского края в течение 6 лет было выделено 20,18 млрд рублей (Рис.15).

Кроме того, в Пермском крае с 2019 по 2024 год осуществляется проект министерства сельского хозяйства Российской Федерации «Цифровое сельское хозяйство».

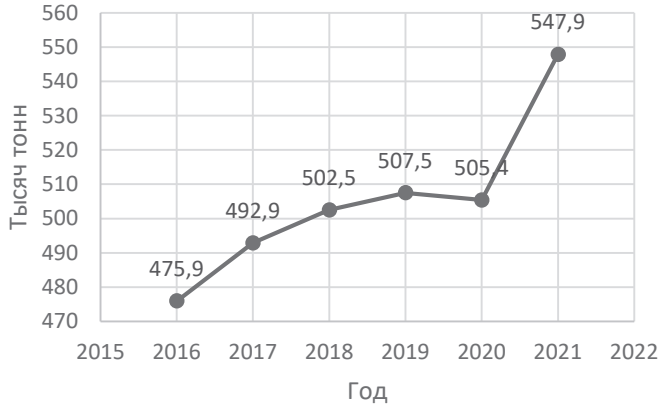

Рис. 11. Производство молока в Пермском крае (тыс. тонн)
Источник: [14].

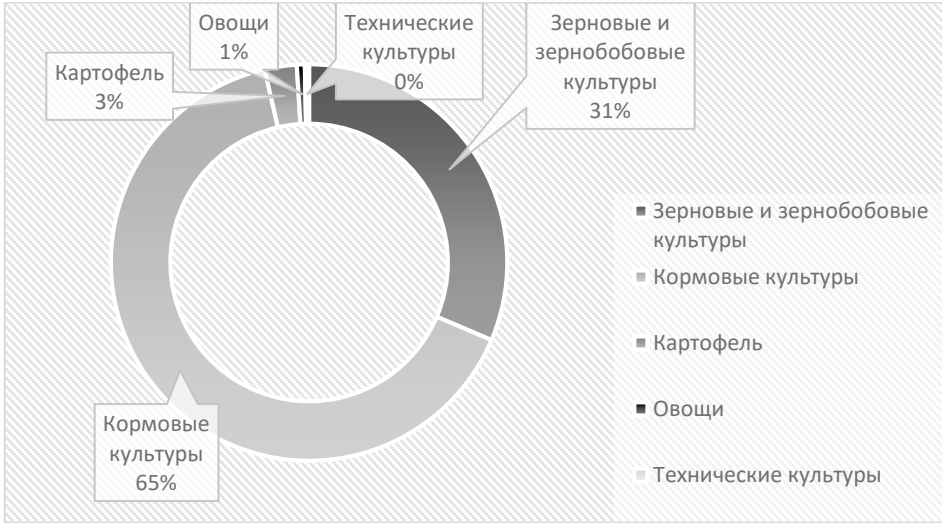

Рис. 12. Объем посевных площадей в хозяйствах всех категорий в 2021 году (в %)
Источник: [16].

Рис. 13. Валовой сбор кормовых культур, картофеля, овощей (тыс. тонн)

Источник: [16].

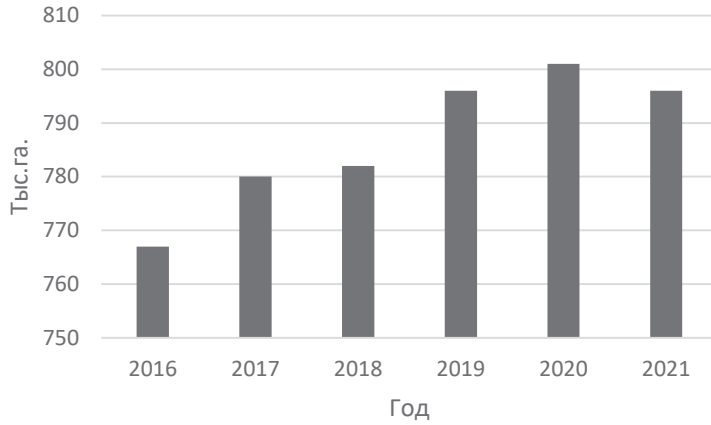

Рис. 14. Посевные площади в Пермском крае (тыс. га)

Источник: [16].

Главная задача проекта – цифровая трансформация сельского хозяйства при поддержке продвижения современных передовых технологий и платформенных решений для обеспечения технологического подъема в агропромышленном комплексе и увеличение производительности труда в два раза на цифровизованных сельскохозяйственных предприятиях к 2024 году.

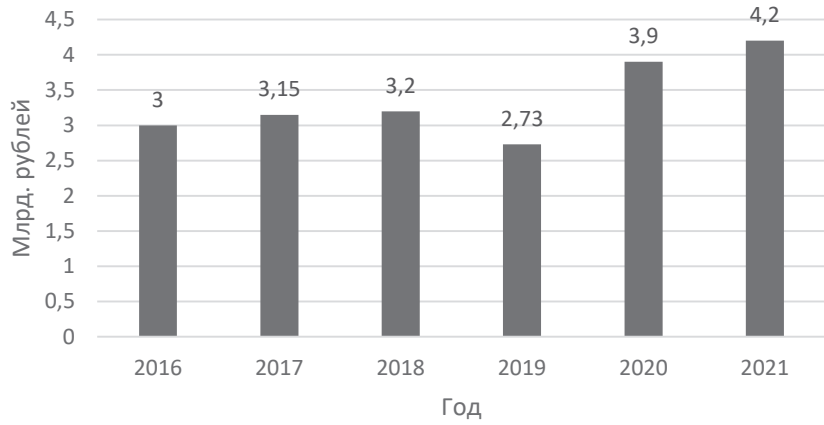

Рис. 15. Государственная помощь сельхозпроизводителям Пермского края, млрд рублей.

Источник: [17].

Ресурсы для реализации программы: средства Госпрограммы агропромышленного комплекса; бюджеты субъектов страны; средства НП ЦЭ РФ.

Проекты цифрового государственного управления, реализуемые в Пермском крае: «Эффективный гектар», «Умные контракты», «Агроэкспорт от поля до порта».

Риски продовольственной безопасности Пермского края: недостаточное самообеспечение мясом, мясными и молочными продуктами.

Точками роста продовольственной безопасности Пермского края считаются производство зерновых, зернобобовых культур на кормовые цели, картофеля, яиц.

На декабрь 2021 года уровень продовольственной безопасности края составил 90,9%, в России – 93,9%. Пермский край располагается на 17-м месте по уровню продовольственной безопасности среди регионов страны (для сравнения: по уровню промышленной безопасности Пермский край занимает 6-м место), следовательно, необходимо повышать степень продовольственной безопасности Пермского края, исходя из выявленных резервов.

Как видно из вышеизложенного, проблема продовольственной безопасности, в целом имеет глобальный характер по причине ограниченности ресурсов и роста населения. Общими рекомендациями для ее решения являются следующие:

– применение современного научного потенциала;

– использование резервных площадей для аграрного освоения;

– реализация природоохранных мероприятий, например, утилизация отходов животноводства.

В российских условиях, в частности, для Пермского края, для обеспечения продовольственной безопасности предлагаются также следующие меры:

– закупка сырого молока в соседних, дружественных странах, в частности, в Белоруссии, что поможет увеличить запасы и снизить волатильность цен;

– увеличение количества достоверных статистических источников информации по сельскохозяйственному производству на площадках интернет-среды, для лучшего понимания и отслеживания ситуации в данной отрасли;

– продолжение политики контрсанкций для повышения конкурентоспособности российских предприятий;

– усовершенствование системы образования, с предпочтением современных методов подготовки специалистов, особенно в части знакомства с современными технологиями и расширения практических навыков, для повышения уровня производительности труда;

Для улучшения продовольственной защищенности в Пермском крае рекомендуются следующие мероприятия по минимизации рисков и максимизации факторов роста:

1. Разработать нормативы контроля качества в молочном животноводстве: норматив качества процесса разведения скота (нормы проектирования ферм крупного рогатого скота фермерских хозяйств, специализирующихся на производстве молока; наладить технологический процесс выращивания и откорма молодняка крупного рогатого скота);

2. Расширить и модернизировать существующие мощности по переработке сырого молока.

Также рекомендуется субсидировать сельхозпроизводителей для приобретения ими современных охладительных установок, в которых сырьё будет охлаждается до температуры 4°С (при данном показателе прекращается развитие всех микроорганизмов). Это положительно скажется на качестве и безопасности сырья, которое будет отвечать всем санитарно-гигиеническим нормам. Значительно снизится риск ухудшения качества сырья во время транспортировки к месту дальнейшей обработки.

3. В ускоренном порядке внедрять системы автоматизированного управления в сельхозпроизводстве; автоматизировать и роботизировать ряд рутинных процессов (доения, подготовки кормов и кормления; чистки загонов). В целях качественного контроля и управления множественными процедурами производства продукции, предлагается популяризировать их использование и организовать за счет бюджета специальные обучающие курсов для работы с информационными системами.

4. Контролировать эффективное распределение денежных средств в рамках действующей программы государственной поддержки «Государственная поддержка агропромышленного комплекса Пермского края», а именно: перераспределять средства программы в более эффективные направления из недостаточно эффективных, где рост финансирования не приводит к росту результативности; вкладывать ресурсы в новые технологии и наукоемкие мероприятия (вывести сорта семян, устойчивых к полеганию, вымерзанию, выпреванию, вымоканию);

5. Расширять объемы экспорта по такому виду продовольствия, как яйцо, поскольку Пермский край полностью обеспечивает потребность местного населения в данном продукте;

6. Уделять больше внимания мясному животноводству, так как его рентабельность выше, а инвестиционный цикл короче, чем в молочном производстве. Данное направление является более привлекательным и позволит привлечь дополнительные инвестиции в Пермский край.

Реализация предложенных мероприятий позволит Российской Федерации и, в частности, Пермскому краю снизить риск наступления продовольственного кризиса за счет интенсификации производства сельскохозяйственной продукции; добиться физической и экономической доступности продуктов питания для всех слоев населения в соответствии с физиологически обоснованными нормами потребления и, следовательно, расширить возможности для повышения качества человеческого капитала; сохранить объем экспорта сельхозпродукции, что особенно важно в связи с ростом мировых цен на продовольствие.

Литература

1. Население земли–счетчик населения мира. [Электронный ресурс] URL: https://countrymeters.info/ru/World
2. Международная миграция. [Электронный ресурс] URL: https://www.hse.ru/data/2022/02/25/1752487370/Human_Capital_NCMU_Digest_7_International_Migration_and_Covid-19_2022.pdf
3. Национальный проект «Демография». [Электронный ресурс] URL: https://mintrud.gov.ru/ministry/programms/demography
4. Аналитический портал. Семейная ипотека. [Электронный ресурс] URL: https://realty.rbc.ru/news/60d066709a79474c9ddb3f7d
5. Комитет торгово-промышленной палаты РФ по развитию АПК. [Электронный ресурс] URL: https://org.tpprf.ru/committee/komagro/
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] URL: https://rosstat.gov.ru/
7. Аналитический источник. Рентабельность птицеводства 2021 год. [Электронный ресурс] URL: https://meatinfo.ru/news/rentabelnost-ptitsevodcheskih-predpriyatiy-v-rossii-snizilas-do-5-415357
8. Аналитический источник. Рентабельность свиноводства 2021 год. [Электронный ресурс] URL: https://www.agroxxi.ru/analiz-rynka-selskohozjaistvennyh-tovarov/draiverom-otrasli-rossiiskogo-svinovodstva-stanet-yeksport.html
9. Аналитический портал. Трудовая миграция. [Электронный ресурс] URL: https://www.un.org/development/desa/pd/sites/www.un.org.development.desa.pd/files/imr2020_10_key_messages_ru_1.pdf
10. Таможенные документы. Постановление Правительства РФ от 30.09.2021 № 1653 "О внесении изменений в постановления Правительства Российской Федерации от 7 августа 2014 г. N 778 и от 31 июля 2015 г. N 774". [Электронный ресурс] URL: https://www.alta.ru/tamdoc/21ps1653/

11. Все товары. Экспорт и импорт. [Электронный ресурс] URL: https://trendeconomy.ru/data/commodity_h2/TOTAL
12. Аналитический источник. [Электронный ресурс] URL: http://www.finmarket.ru/news/5479436
13. Аналитический источник. Весь мир–валовый внутренний продукт. [Электронный ресурс] URL: https://knoema.ru/atlas/%d0%92%d0%b5%d1%81%d1%8c-%d0%bc%d0%b8%d1%80/%d0%92%d0%92%d0%9f?mode=amp
14. Федеральная служба государственной статистики. Пермский край в цифрах 2021. [Электронный ресурс] URL: https://permstat.gks.ru/storage/mediabank.pdf
15. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю. [Электронный ресурс] URL: https://permstat.gks.ru/folder/130692
16. Федеральная служба государственной статистики Пермского края. [Электронный ресурс] URL: https://permstat.gks.ru/storage/mediabank/fiRy2D96/%D0%9F%D0%B5%D1%80%D0%BC%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9%20%D0%BA%D1%80%D0%B0%D0%B9%20%D0%B2%20%D1%86%D0%B8%D1%84%D1%80%D0%B0%D1%85%202021.pdf
17. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Пермский край. [Электронный ресурс] URL: https://gp.specagro.ru/region/4689/2/31/12/2020

Maria Votinova (e-mail: masha.votinova.2001@mail.ru)
student, Perm State National Research University (Perm, Russia)

Aleksandr Bobkov (e-mail: bobkovav@yandex.ru)
Ph.D. in Economics, Associate Professor
Perm State National Research University (Perm, Russia)

ON GLOBAL FOOD SECURITY CHALLENGES

In the context of the constant growth of the global population, the problem of providing it with the means of subsistence is aggravated, primarily, with food, the demand for which, according to forecasts, will grow. New challenges to the global economy are posed by the tense epidemiological situation; pandemic response measures affect supply chain disruptions. As a result, a food emergency is brewing that could lead to disruption of agricultural systems, with dire consequences for optimal health and nutrition.

The study examines rational and recommended norms for food consumption, identifies the advantages and disadvantages of the domestic agro-industrial complex, analyzes the calculated coefficients and factors that determine the level of food security. The proposed activities help to mitigate the identified risks and provide additional opportunities for the development of human capital.

Keywords: population explosion, food security, labor productivity, food crisis, agricultural products, exports, imports, agro-industrial complex, rational norms for food consumption, level of economic accessibility.

DOI: 10.31857/S020736760024279-5

© 2023

Алексей Седлов
кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
Института экономики Российской академии наук (г. Москва, Россия)
(e-mail: sedlovap@bk.ru)

ДЕШЕВЫЙ ТРУД И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ТЕНДЕНЦИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА В КОНТЕКСТЕ СВО НА УКРАИНЕ

Сжатие российского рынка труда в результате оттока иностранной рабочей силы в период пандемии сменилось его восстановлением и последующим ростом. Развитие СВО на Украине снизило предложение на российском рынке труда и усилило спрос на отечественных работников. Разнонаправленные векторы предложения на рынке рассмотрены в работе в контексте оценки влияния дешевого труда мигрантов из стран СНГ на экономический рост. Квалифицированы системные причины технической отсталости недооцененных отраслей экономики, являющихся адекватной средой для дешевого труда; даны характеристики и направления влияния рынка труда с низкими доходами на инновационное развитие экономики.

Ключевые слова: рынок труда, экономический рост, рабочие места, заработная плата, рабочая сила, мигранты, СНГ, мобилизация, иммиграция.

DOI: 10.31857/S020736760024280-7

Рассмотрение проблемы диалектики дешевого труда и экономического роста имеет основой оценку спроса на дешевые трудовые ресурсы в современной России[1], с одной стороны, и примитивизации предложения на рынке труда, в том числе в связи со СВО на Украине, с другой. При этом спрос и предложение рассматриваются в контексте труда мигрантов из бедных стран СНГ, составляющих ядро, основу низкооплачиваемого контингента российского рынка труда, включающего иностранную рабочую силу и национальные кадры из числа граждан РФ.

Трансформация российского рынка труда в результате пандемии COVID-19 получила новый импульс вместе с началом СВО на Украине. Так, предполагалось, что сжатие рынка труда, имевшее место в результате локдауна и оттока иностранной рабочей силы в 2020 и 2021 годах, будет продолжаться. Однако резкий обвал курса рубля неожиданно сменил вектор на его укрепление и стабилизацию, что явилось решающим фактором для восстановления и даже для отмеченного во втором квартале 2022 г. превышения допандемийных значений трудовой иммиграции из стран СНГ.

Вместе с тем беспрецедентное санкционное давление повлекло дальнейшее сокращение контингента квалифицированной иностранной рабочей силы из развитых стран: ее численные значения оказались близки к нулю, что,

[1] Половина занятых в России имеют среднюю заработную плату ниже 32244 руб./мес. URL: https://www.rbc.ru/economics/11/06/2021/60c35c509a79474d3acd5872

несомненно, усилило негативную тенденцию примитивизации российского рынка труда.

К октябрю 2022 года ход развития военной операции на Украине потребовал частичной мобилизации граждан РФ из числа наиболее трудоспособных категорий населения. Очевидно, что неквалифицированные мигранты из стран СНГ по большей части не способны заменить покинувших рынок труда россиян. Вместе с тем отметим, что в сложившейся неординарной ситуации эта категория мигрантов становится существенной составляющей рынка труда, готового к требованиям мобилизационной экономики.

Разумеется, форс-мажорные обстоятельства усиливают значение иностранного сегмента рынка труда, однако они не снимают давно назревших системных проблем российской экономики. Так, основой экономических систем развитых стран являются инновационное развитие и рынки квалифицированного труда. Очевидно, что в мировой экономической системе современная Россия характеризуется технологическим отставанием, спросом на малопроизводительный дешевый труд и рынком труда с низкими доходами[2], становление которого имеет исторические корни.

Теория дешевого труда в национальной экономике, основанная на минимальных нормах оплаты и прожиточного минимума, сложилась в советские годы, когда государство взяло на себя удовлетворение значительной части социальных потребностей работника. В дальнейшем сторонники рыночного фундаментализма утвердили тезис о том, что «рост заработной платы не обеспечит конкурентоспособность российской экономики»[3], в связи с чем минимальные нормы дешевого труда были на долгие годы возведены в статус концепции.

Длительный этап развития российской экономики позволил констатировать неоспоримую взаимозависимость дешевого труда и слабого экономического роста, который за последние 30 лет продемонстрировал существенное отставание от роста в развитых странах и еще в большей мере – от мирового уровня. Так, по расчетам экономистов МГУ, основанным на данных МВФ, за означенный период экономика России выросла на 20-25%, в то время как рост мирового ВВП увеличился в 2,8 раза[4]. На фоне неадекватно большой доли неквалифицированного и малопроизводительного труда в экономике России, низкая цена рабочей силы создает диспропорции во вновь создаваемой стоимости, где в ущерб оплате труда превалируют налоги, доходы от собственности и прибыль предпринимателя – факторы, которые «не создают условий для развития человеческого потенциала и инноваций» [14. С. 222].

[2] Половина населения имеет доход ниже 27034, 04 руб./мес., половина выше. По данным Росстата в 2020 г. в среднем по России показатель составил 27034, 04 руб./чел. URL: https://gogov.ru/articles/median-salary

[3] Доклад «Воспроизводство человеческого потенциала в период глобальных вызовов современности» // Институт экономики РАН. 2022. С. 17.

[4] URL: https://www.rbc.ru/economics/28/10/2022/635a77549a794717a32c9aef

Существенную часть российского рынка низкооплачиваемого труда составляет сегмент иностранной рабочей силы из бедных стран СНГ, демпинговые цены на которую способствуют сохранению низких стандартов оплаты, условий и цены труда в национальном сегменте[5] российской экономики. Не отрицая негативного влияния трудовой иммиграции на уровень заработной платы и инновации, авторы придерживаются экономической логики, согласно которой рынок труда следует за инвестициями и созданными рабочими местами. При этом очевидно, что низкие доходы населения не способны стимулировать рынок товаров и услуг, а соответственно, генерировать спрос на инвестиции и создание достойных рабочих мест.

Однако в причинно-следственной связи «инвестиции – рынок труда» приоритеты очевидны: слабое технико-технологическое развитие и отсутствие рабочих мест с достойными условиями и оплатой труда являются причиной соответствующего спроса на дешевую рабочую силу, наиболее активным субъектом, которой являются мигранты из бедных стран СНГ. В российских реалиях рынок товаров и услуг определен «голландской болезнью», классическим следствием которой является дисбаланс рентабельности сырьевых отраслей, работающих на мировой рынок с высокими ценами, с одной стороны, и остальных недооцененных отраслей, работающих на слабый внутренний рынок, с другой.

Неразвитый фондовый рынок и высокая ключевая ставка, адекватные политике ЦБ по таргету инфляции, практически отсекают большинство отраслей реальной экономики от финансовых ресурсов, оставляя национальные проекты, по существу, единственной «ниточкой» передачи сырьевой ренты в недооцененные отрасли. Эти условия вырабатывают модель экономического поведения хозяйствующих субъектов, основанную на ожидании финансовой помощи от государства и тотальной экономии издержек, в значительной мере усиленную приоритетом инвестиций в «быстрые деньги»[6] без капвложений и больших сроков окупаемости. Разумеется, такой парадигме в наибольшей мере соответствует экономия на живом труде за счет привлечения дешевого труда мигрантов.

Заработная плата как инструмент сегментации и оценки спроса на рынке труда. Ключевую особенность иностранного сегмента российского рынка труда следует рассматривать в контексте заработной платы как важнейшего элемента всей системы распределительных отношений и центрального звена мотивационного механизма привлечения к труду. Применительно к предмету нашего исследования в качестве основы анализа целесообразно принять положение, что неадекватно низкая цена иностранной рабочей силы из стран СНГ определяет существенные деформации в оплате труда национального сегмента, инновационном развитии и экономическом росте всей хозяйственной системы [7. С. 99].

[5] Здесь и далее под «национальным сегментом» подразумевается отечественный сегмент рынка труда, занимаемый лицами с российским гражданством.

[6] Парадигма «быстрых денег» рождает приоритеты экономического роста за счёт деиндустриализации и развития торговли, завязанной на импортные поставки.

Доказательства гипотезы влияния низкой цены рабочей силы на экономический рост целесообразно начать с рассмотрения отличий границ российского рынка труда иностранной рабочей силы от условий его формирования в развитых странах. Эти особенности становятся ясными благодаря проецированию на российские реалии теории двойного рынка труда М. Пиоре, согласно которой в развитых странах мигранты из бедных стран занимают особый рынок труда по профессиям низкой квалификации и не пользующихся спросом местного населения [12].

Заработные платы[7] в национальных сегментах рынках труда принимающих развитых стран кратно превышают низкий уровень оплаты труда в секторе занятости мигрантов, что обеспечивает границы его автономии [7. С. 24]. Так, в этих странах вакансии уехавших на родину во время локдауна мигрантов из бедных стран, как правило, остаются без внимания местных кадров[8]. Совершенно иная ситуация на рынке заработных плат имеет место в России, где нижний сегмент рынка труда в национальной экономике практически идентичен уровню оплаты в большинстве сфер труда, занимаемых мигрантами из бедных стран ЦА. На пересечения заработных плат мигрантов и россиян указывают многие отечественные экономисты [3].

Наиболее информативным показателем, демонстрирующим конкурентные пересечения сегментов рынка труда, занятых иностранцами и россиянами, является средне- медианная заработная плата, которая, по данным Росстата, в 2022 году составила в среднем по России 32244 руб.[9] Это значит, что половина работников в России получают заработную плату ниже этой величины. В то же время, по данным Федерации мигрантов России, проводившей исследования под руководством ученых МГУ, средняя заработная плата мигрантов составила 47 тыс. руб. В этом контексте анонсируемый Росстатом показатель среднемесячной заработной платы в РФ в размере около 54,6 тысяч рублей менее информативен, так как располагается в зоне сектора квалифицированного труда российской экономики, который в подавляющей части, свободен от мигрантов.

Проведенный сопоставительный анализ индикаторов оплаты труда дает веские аргументы для утверждения тезиса об отсутствии автономии рынка труда иностранной рабочей силы и весьма значительной зоне конкуренции мигрантов и национальных кадров. Вместе с тем еще раз подчеркнем, что теория «двойного рынка труда» М. Пиоре основана на постулате о полной автономии рынка труда неквалифицированной рабочей силы. Очевидно, что российский рынок малооплачиваемого труда не отвечает этим условиям, а алгоритм оценок не применим к его условиям.

[7] Пособие по безработице и иные социальные выплаты также кратно превышают зарплаты мигрантов из бедных стран.

[8] URL: https://www.kp.ru/daily/217172.5/4274289/?utm_referrer=https%3A%2F%2Fzen.yandex.com

[9] URL: https://www.rbc.ru/economics/11/06/2021/60c35c509a79474d3acd5872

Вместе с тем постулат теории М. Пиоре о «своей нише» для мигрантов вполне адекватен интересам государственно-частного партнерства. В этом контексте подчеркнем известный тезис о либеральной позиции государства и слабости профсоюзов, который, как правило, обеспечивает приоритеты найма работодателем мигрантов из бедных стран. Нередко мигранты оказываются предпочтительнее местных работников по объективным причинам (трудоспособный возраст, готовность работать интенсивнее и продолжительнее норм, в том числе в условиях пандемии), из-за чего возникает клубок противоречий, который на практике решается не в пользу инноваций и местных кадров.

Существенным препятствием разумных ограничений и норм использования иностранцев является декларативный характер конкурентных преимуществ национальным кадрам[10], более требовательных к условиям труда и его оплаты. Развитыми странами выработаны механизмы, основанные на привлечении иностранной рабочей силы, которая не должна ущемлять интересы занятости граждан принимающей стороны. В качестве защиты отечественных кадров от нежелательной конкуренции используется широкий арсенал норм – от списков востребованных профессий до «обязательных объявлений о вакансиях (*labour market tests*) и согласия профсоюзов на привлечение иностранцев [4. С. 47]. В менее развитых странах, с отрицательным миграционным балансом и более примитивной структурой занятости, имеет место ярко выраженное демпинговое влияние низкой цены иностранной рабочей силы на оплату труда в нижнем сегменте национальной экономики.

В контексте причин доминанты дешевого труда в российской экономике следует обозначить ряд институциональных факторов, особенностей. Слабая миграционная привлекательность российского рынка труда с его низкими доходами ставит страну в положение аутсайдера на мировом рынке квалифицированного труда. При этом центральным звеном, основным показателем содержания миграционной привлекательности, является заработная плата («теория зависимости миграций от территориальных различий в заработной плате П. Самуэльсона, М. Фридмана, и «теория факторов притягивающих и выталкивающих» Эверета Ли)

Санкционное давление[11], в контексте СВО на Украине, ускорило процесс примитивизации рынка труда за счет ухода иностранных компаний и роста значения рабочих профессий. В контексте СВО в этом тренде следует оценить мобилизацию и эмиграцию с последующими возрастными и гендерными изменениями на рынке труда, которые, однако, не являются факторами постоянного ряда.

[10] По данным ВЦИОМ 44% москвичей считают, что приезжие отнимают у них рабочие места. URL: https://radiovesti.ru/brand/61178/episode/2617614/

[11] С 2014 г. западные санкции в отношении российской экономики приобрели системный характер.

В отечественной практике не создано механизма оценки потребностей предприятий, отраслей в иностранной рабочей силе, основанного на разработке нормативов ее использования[12], а соответственно, и обоснованной системы квотирования привлечения мигрантов из стран СНГ по отраслям, профессиям, регионам, страны в целом.

Наконец, основным институтом, определяющим доминанту дешевого труда в экономике России, является исторически сложившийся в советские годы низкий уровень оплаты труда рядовых работников, который базировался на минимальных нормах оплаты, установленных исходя из прожиточного минимума, едва обеспечивающего физическое выживание. В этот период значительную часть социальных потребностей, обеспечивало государство. Впоследствии, при переходе к новым формам собственности в 1990-е годы, эти же нормы дешевого труда легли в основу рыночного фундаментализма, адепты которого утверждали, что рост заработной платы сделает российскую экономику неконкурентоспособной. При этом неадекватный в новых условиях показатель прожиточного минимума, лежащего в основе минимальной оплаты, долгое время не обеспечивал не только расширенного, но и простого воспроизводства рабочей силы [5].

Разумеется, широкое распространение дешевого труда закономерно определило гигантские масштабы бедности в России – в 2020 году около 20 млн человек оказались за чертой бедности [6. С. 65]. В последние годы минимальные нормы ПМ и МРОТ показывают номинальный рост. Так, с 1 января 2022 года Указом Президента МРОТ составил 13835 руб., что на 4% превышает ПМ[13]. Вместе с тем Росстатом за 9 месяцев 2022 года отмечено большое число занятых, заработная плата которых значительно меньше этой величины, что определено региональными особенностями и подтверждает тезис об инерционности развития экономики (почти у миллиона работников этот показатель составляет менее 7 тыс. рублей в месяц)[14].

Центральным звеном в цепочке причинно-следственных связей негативного влияния дешевого труда мигрантов на экономику являются установки предпринимателя на экономию живого труда, который составляет гипертрофированную долю в совокупных затратах на производство товаров, услуг. В примитивной экономике излишняя, избыточная дешевая иностранная рабочая сила[15] становится причиной тотальной экономии на живом труде – догмой ресурсного, экстенсивного экономического развития[16], сходного с «нефтяной

[12] Требования к разработке которого определены уже не первой Концепцией государственного регулирования миграционной политики РФ. Последняя редакция «на 2019-2025 годы» утверждена Указом Президента РФ от 31 октября 2018 г. № 622.

[13] URL: https://news.mail.ru/economics/54350025/?frommail=1&utm_partner_id=704

[14] Данные Росстата за 9 месяцев 2022 года.

[15] При этом донорами являются беднейшие на евро-азиатском пространстве страны ЦА.

[16] Вице-премьер Правительства РФ М. Хуснуллин, выступая на ПЭФ, озвучил нехватку и необходимость привлечения 5 млн мигрантов в качестве программной цели развития до 2024 года.

иглой» – их суть одинакова: «дешевые ресурсы позволяют добиваться результатов без вложений в человеческий капитал, науку, прогрессивные технологии, цифровизацию, зеленую экономику» [15. С. 222].

Многие российские эксперты, экономисты отмечают негативные стороны рассматриваемого явления. Так, Е.Б. Яковлева в своей работе «Западные теории внешней трудовой миграции (критический анализ на основе европейских и российских реалий)» отмечает, что в результате масштабного использования дешевого труда мигрантов падает ВВП и совокупный спрос, а экономика страны попадает в «миграционную ловушку» [9. С. 69].

Таким образом, для российского рынка труда с низкими доходами характерны частые конкурентные пересечения (мигрантов и российских кадров) и демпинг цены труда, которые определяют цепочку негативных экономических последствий влияния дешевого труда на экономический рост: низкие стандарты условий и оплаты (минимальные нормы оплаты труда, прожиточного минимума, пособия по безработице) приводят к пренебрежению инновациями и застою экономического развития.

Вместе с тем, было бы неверным преувеличивать негативное или позитивное влияние дешевой рабочей силы из стран СНГ на уровень заработной платы и экономику принимающей страны в целом, рассматривая ее в качестве главной причины падения или роста экономики или отдельных макроэкономический показателей. Представляется, что доминирующим фактором при подборе персонала является технико-технологическое состояние рабочего места: механизация, электровооруженность, использование нано-технологий или иные его характеристики, определяющие требования к компетенциям соискателей.

На макроуровне для оценки характеристики рабочих мест может быть использована теория технологических укладов, разработанная российским экономистом С.Ю. Глазьевым [2]. Согласно положениям этой теории, в российской экономике преобладают третий, четвертый и частично пятый технологические уклады, в развитых странах, соответственно четвертый, пятый и частично шестой. Иными словами, неквалифицированная рабочая сила из стран СНГ адекватна современному спросу российской экономики.

При этом «теоретически неприкосновенным», или мало связанным с технологическим прогрессом, является безусловное исключение, которое представляют рабочие так называемых «сквозных» профессий, не имеющие тесной связи с рынком труда (уборщики, грузчики, упаковщики, курьеры, водители, сиделки, разнорабочие)[17]. Особенность российского рынка состоит в более широком спектре сфер приложения труда мигрантов и частых пересечениях в зонах конкуренции с российскими гражданами.

[17] В развитых странах эти профессии, как правило, замещают иностранцы. В России на рынке труда с низкими доходами, это чаще зона конкуренции с местными кадрами.

Важной отличительной чертой российской экономики является высокая степень дифференциации заработной платы высоко- и низкооплачиваемых категорий населения. Так, доли живого труда в ВВП в национальном доходе современной России характеризуются положительной динамикой и довольно высокими показателями средней заработной платы в высокооплачиваемом сегменте экономики, соизмеримыми с ее уровнем в развитых странах ЕС [15. С. 221]. В то же время крайняя децильная группа низкооплачиваемого сектора национальной экономики России отличается низким уровнем и слабой динамикой роста[18]. Именно эта группа занятых чаще оказывается в зоне конкуренции с иностранными работниками из бедных стран СНГ.

Легитимность низкого уровня оплаты в низших по доходам децильных группах населения обеспечена низкими стандартами минимальных норм оплаты, прожиточного минимума, пособия по безработице, устанавливаемых государством. Низкие минимальные стандарты и стабильные предложения дешевого труда мигрантов позволяют предпринимателям создавать рабочие места с условиями труда и оплаты, не соответствующим показателям большинства секторов экономики.

Во многих случаях создаваемые для мигрантов рабочие места не отвечают требованием нормальных условий труда, безопасности и формально запросам со стороны местных работников. Причем в настоящих условиях технологических санкций со стороны ушедших из России западных партнеров такая опасность возрастает в связи с меньшим предложением средств механизации и автоматизации ручного труда в так называемых недооцененных отраслях[19].

Дешевый труд в парадигме отраслевого развития. Исторически доминанту развития российской экономики составляют дешевые ресурсы**,** однако слабая международная кооперация долгое время не позволяла извлечь из этого экономической выгоды. Бурное развитие мировой экономики способствовало опережающему развитию сырьевого комплекса, ориентированного на экспорт продукции по мировым ценам, в то же время потенциал дешевого труда на фоне определенной закрытости России оказался менее востребованным на мировом и региональных уровнях. Рынок труда стран СНГ, в котором Россия стала центром миграционного притяжения, скорее понизил котировки страны, а сырьевой комплекс не стал локомотивом в контексте инновационных и технологических достижений.

Мировые цены на энергоносители, и относительно более высокая цена труда, превышающая средние показатели оплаты на предприятиях других отраслей экономики, создают условия для привлечения в сырьевой комплекс

[18] В России имеет место непропорционально низкий уровень заработной платы рядовых работников в сравнении с развитыми странами.URL:
https://www.rbc.ru/own_business/11/10/2018/5bbdeeb89a7947ababfb36ce

[19] В настоящих условиях к этому списку следует отнести большинство отраслей, за исключением добывающих, рентабельность которых обеспечена высокими ценами на мировых рынках.

работников высокой квалификации, в том числе – линейного персонала, служащих и рабочих. Так, при средней номинальной заработной плате в экономике России в сентябре 2022 года 61879 рублей, в нефтяной и газовой добыче этот показатель составил 203327 руб., а в производстве одежды – 26915 рублей[20]. При этом корпоративная дифференциация в оплате существенно превышает дифференциацию отраслевую, получая кратное ускорение в контексте оценок дешевого труда. При этом высокая рентабельность производства в сырьевом секторе обеспечивает высокую степень технико-технологической оснащенности рабочих мест, и, как правило, исключает использование дешевого труда мигрантов из бедных стран.

Высокая рентабельность экспортно-сырьевого сектора объединяет его отрасли в группу, НДПИ от которой формируют федеральный и местные бюджеты, а экспортные пошлины – ФНБ, а также иные источники, используемые для дотирования большинства остальных отраслей экономики и социальной сферы. В первую очередь, это предприятия нефтяного и газового комплекса, включающие добывающие и предприятия по транспортировке углеводородов, включая нефте- и газопроводы, порты и танкерный морской флот. К добывающим экспортоориентированным отраслям относятся предприятия по добыче и транспортировке угля, минеральных удобрений, иных природных ресурсов, которые на фондовом рынке именуются *commodities*[21]. В эту группу отраслей включают предприятия рыбного и лесного хозяйства, ориентированные на добычу и экспорт. В меньшей мере в России получили распространение предприятия по переработке сырья, встроенные в мировые цепочки создания добавленной стоимости и создающие конечный продукт, конкурентоспособный на мировых рынках. Нефтяной и газовый сектор представлены супермонополиями (Газпром, Роснефть, Лукойл), подконтрольными государству и находящимися вне зоны конкуренции на внутреннем рынке

Второй условной группой отраслей российской экономики с относительно высокой ценой труда являются предприятия отраслей цифровой экономики, результаты работы которых встраиваются в мировые экономические цепочки по созданию добавленной стоимости. Это IT-отрасли, немногочисленные группы по созданию программного продукта, цифровых систем, искусственного интеллекта, нанотехнологий, объединяет которые труд работников высоких компетенций, оплачиваемый по мировым стандартам. Разумеется, к этим субъектам хозяйствования относятся предприятия, создающие конечный продукт, котирующийся на мировом рынке.

В этих условиях отрасли, ориентированные на внутренний рынок с низким (относительно мирового) платёжеспособным спросом, оказываются недооцененными с позиций рентабельности и ресурсного обеспечения.

[20] Росстат. Социально-экономическое положение России в январе-октябре 2022 года.
[21] Сырьевые товары, товары для продажи по фьючерсным сделкам.

Несырьевые отрасли имеют или низкую рентабельность или полностью финансируются бюджетами разных уровней, следствием чего является их недооцененность с позиций технической вооруженности и значительного использования ручного труда. Разумеется, отраслевая специфика и механизмы участия в системе государственных закупок и государственной поддержки определяют принципиальные различия в формировании персонала высоких компетенций и контингента дешевой рабочей силы. Так, наиболее жизнеспособными из недооцененных являются отрасли, основу которых представляют естественные монополии (РЖД, Аэрофлот) с контрольным пакетом государства.

Объединяет же несырьевые отрасли ориентация на внутренний рынок, который в настоящих условиях отличается несовершенством кооперационных связей, слабой конкуренцией и довольно низким платежеспособным спросом со стороны потребителей и населения.

Недооцененность сектора экономики, ориентированного на внутренний рынок, характеризуется слабой инвестиционной активностью, определяемой вывозом сырьевой ренты за границу, высокой ключевой ставкой и неподъемными банковскими кредитами, приоритетом которых являются торговые операции предприятий сырьевого экспортоориентированного сектора, к тому же – с гарантиями и минимальными сроками возврата. Практику вывода капиталов за границу породило отсутствие стабильных институтов защиты собственности, открытого фондового рынка и механизма изъятия сверхдоходов в сырьевых отраслях. Если с 1994 года из страны было вывезено более триллиона долларов, то, по прогнозам ЦБ, только за 2022 год сумма вывезенного капитала составит 246 млрд долларов, или почти четверть этой суммы. При этом ФНБ в начале марта 2022 г. составил всего 154,82 млрд долларов[22].

Рента дешевого труда. Низкие рентабельность и недостаточная технико-технологическая оснащенность формируют экономическое поведение субъектов хозяйственной деятельности, основанное, во-первых, на ожидании помощи со стороны государства, и, во-вторых, тотальной экономии на условиях и оплате труда. Парадигма экономии на живом труде в недооцененных отраслях имеет объективный характер и определена стабильным наличием на рынке труда излишней дешевой рабочей силы из стран ЦА.

В условиях глобального неравенства рента на использование дешевого труда имеет объективную основу и является главным мотивом формирования особого рынка труда иностранцев. Основой понимания трудовой иммиграции в развитые страны явились неоклассическая модель с неограниченным предложением рабочей силы А. Льюиса [11], теория мир-систем И. Валлерстайна, основанная на формировании рынка по линии «центр – периферия» [14], и тео-

[22]URL: https://meforum.ru/media/news/15601/?utm_medium=email&utm_source=Unisender&utm_campaign=РАФ

рия особого рынка неквалифицированного труда М. Пиоре [12] с последующими акцентами на смене либеральной миграционной модели на формирование новой рабочей силы в глобальной географии [13].

Эволюция теории коррелирует с направлениями миграционной политики развитых стран, суть которой все более определена достижением определенного баланса между разрешениями и запретами на массовую миграцию из бедных стран. Парадигма ренты дешевого труда в большей мере характерна для современной затратной экономики России, в которой дешевые ресурсы традиционно служат доминантой развития. В этом контексте дешевая иностранная рабочая сила в известном смысле созвучна метафоре «нефтяная игла», которая являет собой альтернативу организационным и технологическим инновациям, требующим времени и значительных средств, включая дополнительные расходы на условия и оплату труда при использовании отечественных кадров.

Российский рынок труда после начала СВО на Украине. Относительно стабильные два десятилетия экономического развития страны, сменившие десятилетний период радикального слома производственных отношений 1990-х годов XX столетия, позволили утвердить новые институты и отношения собственности, которые, однако, не обеспечили должных изменений в торговом балансе и производственной базе экономики, технологическая часть которой со временем стала все более зависимой от западных партнеров.

Пандемия COVID-19 затруднила кооперационные и технологические связи со странами ЕС, а события после 24 февраля 2022 года, по существу, положили начало масштабной экономической блокаде России, которая на ближайшие годы определит поиски параллельного импорта, консервацию технологического отставания реальной экономики и примитивизацию рынка труда, основанного на росте потребностей в рабочих профессиях, в том числе, за счет трудовой иммиграции из бедных стран СНГ.

Примитивизация структуры. В России, где основу трудовой иммиграции традиционно составляли «выходцы из соседних земель» [1. С. 194], удельный вес мигрантов из бедных стран СНГ, начиная с 2014 года, составляет более 90% и продолжает увеличиваться. Начиная с 2014 года, санкционное давление стран западного альянса и дезинтеграционные процессы приводили к снижению численности квалифицированной рабочей силы из стран ЕС и США и к соответствующему росту количества мигрантов из стран СНГ, по большей части не имеющих тесной связи с рынком труда.

Определенную черту в неблагоприятном соотношении провели события 24 февраля 2022 года, непродолжительный срок после начала которых позволил констатировать практически полный уход иностранных специалистов, численность которых уверенно стремится к нулю, и напротив, уверенное восстановление допандемийной численности иностранной рабочей силы из стран Содружества. При этом сокращение контингента первой категории произошло

в контексте политический решений, восстановлению второй способствовало снятие ограничений на перемещение трудовых мигрантов из бедных стран ЦА и благоприятный для денежных переводов курс рубля.

Так, если в 1980-е годы численность нерезидентов из стран дальнего зарубежья на рынке труда доходила до 50%, а в 2015 г. до 25%[23] (от 11 млн нерезидентов), то в 2022 г. их численность насчитывала всего 1,7% или 54,2 тыс. человек от 3,12 млн чел. прибывших на работу иностранцев: 3,7 тыс. чел. из Сербии, 1,7 – из Германии, 1,6 – из Италии, 561 чел. из США, 546 чел. из Польши и других стран)(Рис.1).

Рис. 1. Распределение численности трудовых мигрантов прибывших в Россию во II кв. 2022 г. по странам происхождения

Рассчитано: по данным агентства Fineexpertiza от 8 августа 2022 года. URL: https://finexpertiza.ru/press-service/researches/2022/trud-migr-max/

При этом подавляющий прирост численности трудовых мигрантов обеспечили граждане наиболее бедных стран ЦА – Узбекистана (416,2 тыс. чел.) и Таджикистана (406,9 тыс. чел.), остальные страны СНГ дали существенно меньший приток (из них наибольший прирост обеспечил Азербайджан –11,2 тыс. чел.)

Мобилизация и эмиграция. В контексте развития СВО на Украине получила дополнительный импульс определенная пандемией тенденция сжатия предложения на рынке труда за счет оттока мигрантов в страны происхождения.

[23] URL: https://www.kommersant.ru/doc/5503251

Частичная мобилизация явилась прямым вычетом 300 тыс. мужчин наиболее трудоспособного возраста (или 0,9%) из общего числа занятых в экономике России. Экономисты Bloomberg подсчитали, что мобилизация сократит ВВП на 0,5% (до 3,75%) и увеличит инфляцию на 0,5% (до 6,5%) в 2023 году, а спровоцированный всплеск «утечки мозгов» нанесет новый ущерб человеческому капиталу, на восстановление которого потребуется несколько лет[24].

Первые дни начала частичной мобилизации были отмечены поспешным отъездом россиян в Казахстан, Грузию, Армению, Финляндию, Турцию общим числом около 700 тысяч человек[25]. Таким образом, общие потери рынка труда составили около 1 млн человек.

Очевидно, что потери предложения на рынке труда из-за мобилизации происходят на неблагоприятном демографическом фоне: количество занятых россиян несколько сокращается за счет перераспределения в госсектор и эмиграции, а рост смертности и травматизма не компенсируется притоком молодежи. При этом на плюс предложения аналитики прогнозируют рост трудовой иммиграции (от 0,2% до 1,2% занятых в экономике России)[26].

Согласившись с предложенными аналитиками АКРА алгоритмами расчета разнонаправленных тенденций предложения на рынке труда, следует оценить отрицательный баланс –2,1% занятых до 2024 года[27], как минимальную меру снижения. Так, отмеченное Росстатом снижение в октябре 2022 г. продовольственной розницы на 4,3% свидетельствует о том, что «мы недооцениваем реально масштабы мобилизации и эмиграции»[28]. Очевидно, что в этом контексте недооценены гендерные последствия. Об этом свидетельствует постепенно начавшийся процесс семейной эмиграции женщин трудоспособного возраста с детьми. Однако семейная эмиграция имеет лаг времени, поэтому в начальный период отъезда кормильца имеет место некоторый рост женской занятости.

Аналитики сервиса *Superjob* провели исследования 300 тыс. анкет соискателей по 15 профессиям, результаты которого позволили констатировать возрастные и гендерные изменения спроса и предложения на рынке труда. В мужской сетке снизилось предложение соискателей возраста до 45 лет (анкеты по 14 профессиям, более всего – на 17% – по профессии «инженер-механик», на 15% – «плотник» и 14% – по профессии «охранник»), а соответственно, возросло предложение со стороны мужчин старших возрастных категорий. Снижение возраста имело место лишь у соискателей-программистов, которое произошло в связи с выходом на рынок бывших школьников. Среди женщин-соискателей

[24] URL: https://thebell.io/novyy-povod-dlya-paniki-na-rynke-chto-delat-s-portfelem-i-dengami-posle-referendumov-i-mobilizatsii

[25] По данным издания Forbce на 4 октября со ссылкой на источники в Кремле. URL: https://www.forbes.ru/society/478827-rossiu-posle-21-sentabra-pokinuli-okolo-700-000-grazdan

[26] URL: https://www.acra-ratings.ru/research/2706/

[27] Там же.

[28] URL: https://t.me/russianmacro/15916

повысился спрос: на 6% по профессии «комплектовщица», на 5% – «курьер» и 4% – «охранник»[29].

Вместе с тем, следует отметить, что потери предложения на рынке труда за счет мобилизации и эмиграции способствует снижению безработицы и номинальному росту заработной платы, который по данным Росстата в октябре 2022 г. составил 112%[30]. В значительной мере этому способствует уникальная ситуация превышения вакансий, т.е. числа обращений со стороны соискателей. Очевидно, мобилизация и эмиграция усилили повышенный спрос на рабочие профессии, теперь к ним стабильно можно прибавить вакансии по большинству инженерных специальностей. Эту ситуацию подтверждает зафиксированный Росстатом в августе 2022 года исторически низкий уровень безработицы 3,8%.

Мы разделяем позиции экспертов, прогнозирующих рост рабочих профессий и примитивизацию рынка труда. Вместе с тем следует выразить сомнения, что в результате санкций и ухода западных партнеров придется вернуться к старым технологиям[31]. Во-первых, сдержанное отношение Китая к западным санкциям не является препятствием для его экономической экспансии[32]. Во-вторых, накопленный потенциал торговых компетенций и внешнеэкономических связей, на фоне тотальных предпочтений бизнеса «коротким деньгам», за счет «параллельного импорта» позволит нивелировать санкционное давление и декларированные амбиции технологического суверенитета России.

Выводы.

1. Дешевый труд в России опирается на имеющие исторические корни низкие стандарты МРОТ и ПМ, которые в значительной степени определены демпингом цены труда со стороны мигрантов из бедных стран СНГ. Современная модель рынка труда с низкими доходами, высокой отраслевой и корпоративной дифференциацией заработной платы не способствует экономическому росту.

2. Слабый внутренний спрос и ресурсная недооценка отраслей, обслуживающих внутренний рынок, являются причиной значительного количества рабочих мест с неудовлетворительными условиями труда, занимаемых малооплачиваемыми работниками, и стабильного спроса на мигрантов из стран СНГ. Действующие механизмы использования сырьевой ренты (бюджеты разных уровней. ФНБ, национальные проекты, льготная ипотека, фондовый ранок) неэффективны как инструменты инвестирования в недооцененные отрасли и создания достойных рабочих мест.

3. Экономия на живом труде в недооцененных отраслях имеет объективный характер и определена стабильным предложением излишней рабочей силы из

[29] URL: https://www.rbc.ru/society/12/12/2022/63960ed59a79473b3d416f42

[30] Реальная заработная плата в сравнении с октябрем 2021 г. составила 98%.

[31] URL: https://dzen.ru/a/YqjAwoLPgXvJEVDk

[32] Например, в считанные месяцы решен вопрос с производством автомобиля «Москвич» на базе ушедшего с рынка «Рено».

стран ЦА. Парадигма ренты дешевого труда становится догмой экономического развития, основой либеральной миграционной политики государства.

4. Устойчивая тенденция естественной убыли населения и прямые потери предложения на рынке труда от мобилизации и последующей эмиграции делают привлечение мигрантов из бедных стран СНГ более значимым фактором формирования рынка труда.

Литература

1. Новый энциклопедический словарь / Под общ. ред. акад. К. К. Арсеньева // СПб.: Изд-во Ф. А. Брокгауз и И. А. Ефрон. 1914. Т. 18. С. 491.
2. *Глазьев С.Ю.* Рывок в будущее. Россия в новых технологических и мирохозяйственном укладе // М. Книжный мир. 2018.
3. *Денисенко М.Б., Чернина Е.М.* Трудовая миграция и заработки мигрантов в России. // Вопросы экономики. 2017; (3):40–57.
4. *Комаровский В.В.* Миграционное регулирование в период пандемии COVID-19// М. 2020. Ежегодник Восток–Запад–Россия. ИМЭМО РАН. С. 47–53.
5. *Капустин Е.И.* Трудовые ресурсы СССР // Л., 1981.
6. *Кубишин Е.С., Седлов А.П., Соболева И.В.* Проблема бедности в Российской Федерации в социально-профессиональном и региональном аспектах в условиях пандемии // Общество и экономика. 2021. № 3. С. 64–77.
7. *Седлов А.П.* Деформации российского рынка труд в контексте использования дешевой иностранной рабочей силы: реиммиграция и трудовые стандарты //Общество и экономика. 2021. № 9. С. 91–106.
8. *Седлов А.П.* Влияние пандемии COVID-19 на формирование рынков труда России и стран ЕС // Вестник института экономики РАН. 2022. № 2. С. 24.
9. *Яковлева Е.Б.* Западные теории внешней трудовой миграции (критический анализ на основ европейских и российских реалий // Проблемы современной экономики. 2017. №1(61. С. 69. URL: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=5982
10. *Lee E.S.* A Theory of Migration // Demography. 1966. No 3 (1).
11. *Lewis W.A.* The Theory of Economic Growth // N.Y. 1959. P. 402.
12. *Piore M.* Birds of passage. Migrant labor and industrial societies // New York: Cambridge University Press. 1979.
13. *Sassen S.* The Mobility of Labor and Capital: A Study in International Investment and Labor Flow // New York: Cambridge University Press. 1988. P. 240.
14. *Wallerstein I.* The Modern World-System / Vol. III: The Second Great Expansion of the Capitalist World-Economy, 1730–1840's.// San Diego: Academic Press. 1989; The Modern World System I. Capitalist Agriculture and the Origins of the European World Economy in the Sixteenth Century. // New-York. Academic Press. 1974. P. 410.
15. Труд и качество жизни населения России (к 100-летию со дня рождения Е.И. Капустина) / Сборник. Отв. ред. И.В. Соболева // М., ИЭ РАН. 2021. – 280 с.

Alexey Sedlov (e-mail: sedlovap@bk.ru)
Ph.D. in Economics, Leading Researcher,
Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (RAS) (Moscow, Russia)

CHEAP LABOR AND ECONOMIC GROWTH: TRENDS OF THE RUSSIAN LABOR MARKET IN THE CONTEXT OF THE SMO IN UKRAINE

The contraction of the Russian labor market as a result of the outflow of foreign labor during the pandemic was replaced by its recovery and subsequent growth. The development of the Special military operation (SMO) in Ukraine reduced the supply on the Russian labor market and increased the demand for domestic workers. Multidirectional vectors of labor supply in the market are considered in the work in the context of assessing the impact of cheap labor of migrants from the CIS countries on economic growth. Systemic reasons for the technical backwardness of underestimated sectors of the economy, which are an adequate environment for cheap labor, are qualified; the characteristics and directions of the influence of the labor market with low incomes on the innovative development of the economy are given.

Keywords: labor market, economic growth, jobs, wages, labor force, migrants, CIS, mobilization, emigration.

DOI: 10.31857/S020736760024280-7

© 2023

Юрий Князев
доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
Института экономики Российской академии наук (г. Москва, Россия)
(e-mail: kyuk151@rambler.ru)

О НЕДОСТАТКАХ ВВП КАК УНИВЕРСАЛЬНОГО МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОКАЗАТЕЛЯ

В статье отмечаются недостатки ВВП, не позволяющие этому макроэкономическому показателю быть достоверным отображением реального состояния экономики: он выражает не произведенный продукт, а израсходованный в стране живой труд; исчисляется он в денежной форме на основе рыночных цен и тарифов; он искажает межстрановые сопоставления; в нем в равной мере учитывается как производительный, так и непроизводительный труд, и даже – труд бесполезный и вредный. Автор высказывает ряд соображений о совершенствовании показателей состояния экономики и их использовании в межстрановых сопоставлениях, в том числе – предлагает дополнить ВВП показателем «валовой товарный продукт», выражающий состояние только реального сектора экономики, включающего, помимо непосредственно производства, также транспортно-сбытовые сегменты и сферу НИОКР.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт, недостатки исчисления, межстрановые сопоставления, возможности совершенствования, валовой товарный продукт.

DOI: 10.31857/S020736760024281-8

Общепринятый макроэкономический показатель под названием «валовой внутренний продукт» (ВВП страны или ВРП региона), выражающий совокупность произведенной добавленной стоимости на какой-либо территории за ограниченное время, служит для определения темпов экономического роста в стране, регионе и во всем мире по годам или другим временным периодам, а также для сравнительных сопоставлений темпов развития разных стран и степени их развитости, соответствующей размеру ВВП, приходящемуся в среднем на одного жителя (подушевому ВВП или ВРП).

Этот универсальный показатель все больше подвергается критике за то, что он не отражает многих факторов экономического развития, приобретающих большое значение в современную эпоху (например, экологических или связанных с цифровизацией). Новых аргументов для критики добавил мировой финансово-экономический кризис, наступивший вопреки позитивным индексам ВВП, а также нейтральность этого показателя к социальным аспектам развития, вышедшим на передний план в послекризисный период.

В 2008 г. по инициативе тогдашнего президента Франции Н. Саркози была создана Комиссия по основным показателям экономической деятельности и социального прогресса (комиссия Стиглица - Сена - Фитусси), по результатам работы которой был подготовлен доклад, опубликованный в виде монографии [1]. В нем был указан ряд недостатков показателя ВВП и обоснована необходимость его

совершенствования или использования других макроэкономических индикаторов. Со своей стороны попытаемся обратить внимание на другие слабости, связанные с применением ВВП в межстрановых сопоставлениях, и предложить некоторые способы его корректировки с целью повышения адекватности его предназначения потребностям современной науки и практики.

Судя по его наименованию, ВВП отражает совокупность всех произведенных за какой-то временной период продуктов труда внутри страны (или в какой-то ее части как региональный ВВП). В мировой практике используются три метода расчета ВВП: доходный, когда суммируются все полученные доходы – от заработных плат работников до прибыли предпринимателей и налоговых поступлений в государственный бюджет; расходный, учитывающий затраты всех конечных пользователей произведенного продукта; воспроизводственный, суммирующий добавленную стоимость, то есть чистый продукт в денежном выражении. В России за основу принят доходный метод расчета ВВП.

Как можно понять из вышеуказанных способов расчета ВВП, этот показатель выражает на самом деле не произведенный продукт в физическом или денежном выражении, а стоимость всего оплаченного труда в стране за определенный период времени. Годовой ВВП страны – это, следовательно, стоимость совокупного объема работы, выполняемой всем населением страны, отражающая в денежной форме ее общую трудовую активность за год.

Существенным недостатком ВВП, вытекающим из самого способа его определения, является то, что он учитывает не произведенный продукт, а труд, вложенный в его производство, причем любой труд, в том числе бесполезный и даже вредный для общества. Поскольку большая часть населения занимается в наше время оказанием услуг, то и львиная доля ВВП приходится на стоимость этих услуг, среди которых значительная часть удовлетворяет не первоочередные, а часто чрезмерные потребности амбициозных или не вполне нормальных людей, ведомых своими прихотями, в том числе и нездоровыми (характерный пример – невероятная популярность пластических хирургов и сексопатологов, занимающихся изменением пола). Но наряду с услугами, бесполезными и вредными для отдельных людей, в ВВП находит отражение и разросшаяся до неимоверных размеров финансовая сфера, давно уже потерявшая связь с реальным производством и работающая сама на себя, удовлетворяющая свои спекулятивные интересы. Очевидно, что увеличение ВВП за счет бесполезных для общества финансовых трансакаций, формально повышающее темп экономического роста, на самом деле свидетельствует не об укреплении, а об ослаблении мощи страны.

Второй значительный недостаток ВВП состоит в том, что в нем суммируется заработная плата всех работников и другие денежные доходы в народном хозяйстве независимо от способов их начисления, которые весьма субъективны.

И измеряется эта трудовая активность не в единицах труда как затраченной физической и умственной энергии, а в деньгах, ценность которых подвержена постоянным изменениям и потому не может служить точным мерилом труда.

При таком способе подсчета ВВП приходится пользоваться изменчивыми рыночными ценами. Но и при использовании не текущих, а фиксированных цен какого-то года все равно не избежать ошибок в подсчетах, так как не будут учитываться реальные изменения в соотношениях цен за рассматриваемый период. Объем ВВП, исчисляемый в текущих ценах, не является достоверной величиной, даже если он корректируется с учетом дефлятора (уровня инфляции).

ВВП в денежном исчислении позволяет отслеживать его динамику, рост или снижение его объема в сравнении с предыдущими аналогичными периодами. Но если такие сопоставления и отражают истинную картину в пределах одной страны, то они становятся ошибочными при межстрановых сравнениях, ибо приходится переводить национальные денежные единицы в международно конвертируемую валюту (как правило, в доллары США) по текущим курсам.

Итак, третьим недостатком ВВП можно считать проблематичность использования этого показателя для межстрановых сопоставлений. Давно замечено, что реальная стоимость национальной денежной единицы внутри страны гораздо выше, чем ее соответствующее значение, выраженное в долларах по текущему курсу. За один рубль можно купить в России больше аналогичных товаров, чем в США за долю доллара, соответствующую рублю по этому курсу на данный отрезок времени. Из-за того, что в США гораздо выше оплата труда и стоимость всевозможных услуг, жизнь там сравнительно дороже. Поэтому, когда сравниваются расходы, например, на военные нужды в США и России, то необходимо учитывать, что в США за определенную сумму долларов выполняется меньший объем работы и закупается меньше оружия, чем в России за ту же сумму рублей по текущему курсу.

Для более точного сравнения издержек всякого рода и любых стоимостей внутри разных стран используются межвалютные соотношения не по текущим валютным курсам, а по паритету покупательной способности (ППС) этих валют. Однако этот метод применяется факультативно для конкретных целей и не используется при официальных межстрановых сопоставлениях, которые основываются, как правило, на текущих паритетах валютных курсов. Из-за этого сравнительные показатели разных стран не имеют должной достоверности.

Особенно серьезные искажения при межстрановых сопоставлениях имеют место при использовании показателя ВВП в денежных единицах по текущему курсу валют для исчисления уровня производительности труда. Легко можно вычислить производительность отдельного станка, подсчитав выпуск продукции в единицу времени, или целого завода, выпускающего однородную продукцию. Но если его продукция разнородна, то ее объем можно выразить в единицах затраченного времени, израсходованной энергии или другими способами. Проще всего это

делать в денежных единицах, выражающих суммарные затраты на производство изделий, или их рыночную стоимость. Но, как уже отмечалось, такой подсчет не может считаться достаточно точным.

Для устранения этой неточности в сравнительных расчетах используется не текущий или официальный валютный курс, а курс, соответствующий реальному паритету покупательной способности валют внутри соответствующих стран. Объем ВВП любой страны, рассчитанный по ППС валют, соответственно увеличивается или уменьшается в сравнении с ВВП США (см. табл. 1).

Таблица 1

Объем ВВП стран по текущему курсу доллара и по ППС в 2018 г.

№	Страны	ВВП по курсу (млрд долл.)	ППС	ВВП по ППС (млрд долл.)
1	Австралия	1420	0,93	1314
2	Австрия	456	1,01	461
3	Бельгия	532	1,05	556
4	Великобритания	2829	1,08	3065
5	Венгрия	161	1,96	315
6	Германия	3951	1,1	4343
7	Греция	218	1,43	312
8	Дания	352	0,87	307
9	Израиль	371	0,91	337
10	Индия	2719	3,83	10414
11	Индонезия	1022	3,42	3496
12	Ирландия	383	1,02	389
13	Исландия	20	0,97	19
14	Испания	1022	1,3	1854
15	Италия	2076	1,16	2405
16	Канада	1712	1,08	1842
17	Китай	13368	1,89	25292
18	Латвия	28	2,06	57
19	Литва	54	1,79	97
20	Люксембург	70	0,95	66
21	Мексика	1222	2,15	2575
22	Нидерланды	915	1,06	971
23	Новая Зеландия	203	0,99	201
24	Норвегия	434	0,91	396
25	Польша	586	2,07	1215
26	Португалия	241	1,39	334
27	Россия	1657	2,57	4258
28	Словакия	107	1,79	191
29	Словения	54	1,4	76
30	США	20580	1	20580
31	Турция	771	2,98	2300
32	Финляндия	274	0,95	259

33	Франция	2780	1,07	2970
34	Чехия	245	1,62	396
35	Чили	298	1,61	481
36	Швейцария	706	0,78	551
37	Швеция	556	0,99	548
38	Эстония	23	1,95	45
39	Южная Корея	1720	1,3	2235
40	Япония	4972	1,12	5578

Источник: Составлено с использованием данных, приведенных в статье *А. Гальченко, Н. Мурзак и В. Тегина* «О возможности корректного рейтингового сравнения производительности труда между странами ОЭСР» // Общество и экономика. 2020. № 8. С 27-42.

Из приведенных в таблице данных видно, что показатель ППС национальных валют намного выше в менее развитых странах со сравнительно низким уровнем оплаты труда. Кроме того, эти страны часто прибегают к установлению заниженного курса своей валюты ради стимулирования экспорта и ограничения импорта (это делает, например, Китай, за что подвергается критике со стороны США). Одним долларом можно было в 2018 г. оплатить в США столько же благ, сколько в России можно было купить за 25,5 рублей, а не за 65,5 рублей соответственно текущему курсу. Это значит, что внутрироссийская покупательная способность рубля в 2,57 раза недооценена по отношению к доллару внутри США, когда при сравнении используются текущие курсы этих валют.

А. Гальченко, Н. Мурзак и В. Тегин в своей статье приводят сравнительные данные о производительности труда в разных странах, рассчитанные как доля ВВП, приходящаяся в среднем на один час совокупного рабочего времени, исчисляемая в долларах США как по текущему курсу национальных валют, так и по ППС (табл. 2), и делают следующий вывод: «По результатам наиболее объективного рейтинга, Россия в 2018 г. занимала весьма достойное 14-е место, обгоняя по паритетной ПС Австрию, США, Испанию, Швецию, Италию, Великобританию, Грецию, Ю. Корею, Японию, Израиль, Индию, Китай и проигрывая в пределах нескольких процентов таким признанным лидерам, как Франция и Германия» [2].

При применении валютного курса по ППС Россия переходит с 35-го места на 14-е благодаря тому что показатель производительности труда в этом случае увеличивается с 29,3 до 75,3 долларов за один час, или в 2,57 раза, что соответствует соотношению рубля к доллару по ППС.

Приводя эти поразительные данные, необходимо иметь в виду, что паритет покупательной способности валют подсчитывается на базе цен преимущественно на потребительские товары. Не случайно, что показатель ППС примерно соответствует так называемому индексу бигмака, то есть соотношению цен на этот популярный пищевой продукт в Макдоналдсе в разных странах. ППС, следовательно, фактически не учитывает разницу в ценообразовании на

большой спектр товаров производственного назначения (оборудование, сырье, трансакционные издержки при ведении бизнеса), цены на которые не сильно различаются в разных странах хотя бы потому, что они импортируются и оплачиваются по примерно одинаковым прейскурантам поставщиков и, как правило, в долларах США по текущему курсу. Можно предположить, что показатель ППС был бы существенно иным, если бы учитывалась эта обширная группа товаров. И разница в производительности труда между Россией и США приблизилась бы к той, которая имеет место при использовании текущих курсов рубля и доллара, но была бы менее существенной, чем при использовании текущих паритетов валют.

Таблица 2

Производительность труда (годовой объем ВВП, приходящийся на один час совокупного рабочего времени, выраженный в долларах по текущему курсу национальных валют и по ППС) и отношение экспорта к ВВП по странам в 2018 г.

№	Страны	Производительность (долл./час)	Производительность (дол. ППС/час)	Экспорт/ВВП
1	Австралия	60,5	56	0,22
2	Австрия	74,1	74,8	0,56
3	Бельгия	78,3	81,8	0,83
4	Великобритания	62,5	67,7	0,3
5	Венгрия	38,3	74,9	0,85
6	Германия	92,4	79,6	0,47
7	Греция	39,5	56,5	0,36
8	Дания	81	70,7	0,56
9	Израиль	44,6	40,5	0,29
10	Индия	11	42,1	0,19
11	Индонезия	15	51,3	0,21
12	Ирландия	104,1	105,7	1,2
13	Исландия	69,1	66,7	0,47
14	Испания	56,4	73,2	0,34
15	Италия	59,3	58,7	0,31
16	Канада	57,1	61,4	0,31
17	Китай	18	34,1	0,2
18	Латвия	38,6	79,7	0,60
19	Литва	45	80,6	0,76
20	Люксембург	105,1	99,8	2,3
21	Мексика	22,3	47,2	0,39
22	Нидерланды	74	78,5	0,84
23	Новая Зеландия	45,9	45,4	0,27
24	Норвегия	93,1	85	0,38
25	Польша	41,1	85,2	0,56
26	Португалия	41,7	57,8	0,44
27	Россия	29,3	75,3	0,31
28	Словакия	43,1	69,1	0,96

29	Словения	43	69,1	0,85
30	США	74,6	74,9	0,12
31	Турция	44	131,3	0,3
32	Финляндия	66,7	63	0,39
33	Франция	74	79,1	0,31
34	Чехия	44,4	71,8	0,79
35	Чили	28,5	46	0,29
36	Швейцария	74,8	58,4	0,66
37	Швеция	72,9	71,9	0,46
38	Эстония	42,3	82,4	0,78
39	Южная Корея	40,8	53	0,44
40	Япония	45,4	50,9	0,18

Источник: составлено с использованием данных, приведенных в статье *А. Гальченко, Н. Мурзак и В. Тегина* «О возможности корректного рейтингового сравнения производительности труда между странами ОЭСР» // Общество и экономика. 2020. № 8. С 27-42.

Тем не менее, возникает вопрос: если за один час работы всей экономики в России и в США производится примерно одинаковая часть ВВП этих стран в расчете по ППС, то чем можно объяснить более богатую в среднем жизнь американцев по сравнению с россиянами? Известно, что в США сравнительно более высокий уровень оплаты труда, пенсий и других социальных выплат. Совокупный платежеспособный спрос населения там покрывает не только высокие внутренние цены, но и обеспечивает более высокий, чем в России, уровень жизни. Дело в том, что при приблизительно равной или не очень различающейся производительности труда в этих двух странах распределение и расходование ВВП осуществляется по-разному.

В США, как и в других развитых странах, на потребление домохозяйств расходуется значительно большая доля ВВП, чем в России, которая вынуждена тратить огромные средства не на производительное накопление, а на текущие нужды, связанные с поддержанием в рабочем состоянии устаревших производственных мощностей и заменой выходящей из строя коммунальной, транспортной и социальной инфраструктуры. Образно говоря, деньги у нас закапываются в землю. Если в СССР ограниченные размеры совокупного фонда потребления объяснялись приоритетным развитием промышленности, строительством новых заводов и фабрик (расширением производства для производства, а не для потребления), то сегодня в России основная масса средств, не попавших в фонд народного потребления, тратится на беспрерывный ремонт производственного оборудования, дорог и коммунальных сетей. Эти средства, формально относящиеся к фонду накопления, по сути расходуются на текущие производственные нужды, а не на инвестиции в основной капитал, то есть – не вкладываются в будущее.

Так или иначе, сглаженные различия между странами по уровню производительности труда вследствие применения ППС валют подтверждают вывод о том, что суть проблемы заключается не столько в производстве, сколько в сфере распределения ВВП. Исходным пунктом здесь является разница в оплате одного часа труда, за который в США платят больше (или меньше), чем в других странах, пропорционально индексу ППС, который именно поэтому и устанавливается на соответствующем уровне.

Как справедливо утверждают авторы вышеупомянутой статьи, учет ценового фактора имеет большое значение не только для более адекватного определения уровня производительности труда¸ но и для понимания нынешнего раскола стран мира на передовые и отстающие в технологическом отношении. Пользуясь завоеванными ими преимуществами на мировом рынке, страны «золотого миллиарда» продают свою высокотехнологичную продукцию по значительно более высоким ценам в сравнении с традиционной продукцией менее развитых стран: «Сплоченный мировой альянс экономически развитых стран «золотого миллиарда» (СЗМ) с 30-х годов XX века институционально обеспечивает ежегодное удорожание собственной продукции примерно на 1–2% больше, чем в остальном (Внешнем) мире. Полученные к настоящему времени данные указывают на то, что уровень цен на продукцию СЗМ уже в 2,2–6 раз больше, чем на аналогичную продукцию стран Внешнего мира. И этот разрыв продолжает возрастать. Более высокотехнологичная продукция в двух мировых кластерах имеет и большую разницу в ценах» [2. С. 33].

Указывая на корреляцию показателей производительности труда и удельного объема экспорта в ВВП, приведенного в табл. 2, авторы статьи делают заключение о том, что методика расчета сравнительной производительности труда на основе текущих курсов валют занижает показатели менее развитых стран и потому должна быть заменена на ту, которая учитывает ППС. Со своей стороны добавим, что благодаря диспаритету цен на высокотехнологичную продукцию и традиционные (в том числе сырьевые) товары отставание в экономическом развитии стран периферии будет сохраняться и впредь, пока последние не поднимутся на более высокий уровень используемых технологий. Решение этой задачи особенно важно для России, имеющей для этого, в отличие от большинства отстающих стран, реальные внутренние возможности.

Самый же главный недостаток ВВП заключается, на наш взгляд, в том, что в нем объединен как производительный, так и непроизводительный труд, который не создает физического продукта (осязаемых предметов потребления граждан и средств для их производства). Основную часть непроизводительного труда составляют как бытовые, так и общественные (государственные, финансовые, коммуникационные) услуги. Они также являются продуктами труда, но предназначены для удовлетворения дополнительных потребностей людей с использованием обслуживающим трудом ранее произведенных товаров (при

оказании бытовых услуг) или в бестоварной форме при применении умственным трудом учетных технологий, финансовых трансакций, электронных средств коммуникаций.

Объединение в одном показателе совершенно разных его составных частей, а именно: физических продуктов труда, являющихся товарами, и иных результатов труда (как физического, так и умственного) делает ВВП недостоверным макроэкономическим показателем. Ошибочно не само объединение сущностно разнородных элементов, а одинаковое к ним отношение как к равным по значению. На самом же деле роль в производственном процессе двух этих сфер (товаров и услуг) принципиально разная. Поэтому следует выделять в ВВП его главную для общественного воспроизводства часть – товаропроизводительное ядро, где создается первичный продукт труда, за который его создатели получают первичные доходы, используемые затем для оплаты всевозможных услуг. Благосостояние занятых в сфере услуг людей целиком зависит от объема первичных доходов работников, занятых в товаропроизводительной сфере, так как первые живут только за счет перераспределения доходов вторых. Сфера услуг начала быстро развиваться после того, как доходы в производственной сфере стали превышать уровень минимальных каждодневных потребностей, что позволило людям вместо самообслуживания обращаться к платным специалистам (парикмахерам, портным, в прачечные и химчистки, а затем к банкирам, юристам, работникам финансовой и коммуникационной сфер).

Особую важность для экономического роста имеет сфера материального производства (производства осязаемых товаров). Только она служит драйвером преобразования экономики, придания ей инновационного характера. ВВП страны может расти и за счет прогресса сферы услуг, особенно если она обладает большим туристическим и транзитным потенциалом или имеет международно признанные финансовые и логистические центры. Но эти уникальные возможности все-таки ограничены, как и располагаемые страной природные ресурсы. Подлинную свободу безграничного развития может дать только производственная сфера. Именно поэтому во всех сферах жизнедеятельности, в том числе и в непроизводственной, преуспели в этом мире страны – лидеры в производстве новейшей продукции. А такую возможность они получили благодаря преимущественному развитию индустрии, способствующей качественному преобразованию всех других отраслей и сфер хозяйствования.

Исторически именно индустрия постоянно набирала силу и преобразовывала экономику «под себя» (процесс, получивший название «индустриализации»). Статистически это выглядело как увеличение доли промышленности в национальном производстве, прежде всего – в сравнении с сельским хозяйством, которое поначалу являлось основной сферой деятельности. Однако, по мере бурного развития сферы услуг, именно она заняла первое место в структуре ВВП большинства

стран и стала намного превышать долю промышленности, что дало формальное основание говорить о переходе к «постиндустриальному» обществу. Фактически же ведущую роль в хозяйственном развитии продолжает играть промышленность как генератор научно-технических инноваций. Не случайно в настоящее время все чаще стали говорить о «новой индустриализации», необходимой современной экономике: «Сегодня в наиболее развитых странах сформировалась парадигма «Индустрия 4.0» (четвертая промышленная революция – Ю.К.), которая обозначает интенсивное развитие новых технологий, включая цифровые технологии» [3. С. 32]. В чем же особенность нынешнего этапа индустриализации?

Промышленность, как известно, возникла на базе отхожих промыслов, которыми занимались деревенские жители – в основном, в зимний период, свободный от интенсивного сельскохозяйственного труда. Ремесла требовали оснащения труда более производительными орудиями производства. Сначала это были примитивные приспособления, облегчавшие физический труд. Их использование становилось более эффективным при правильном применении. Например, обычный лом становится более мощным орудием передвижения тяжестей при использовании не только рук, но и опоры, создающей силовой эффект рычага. То есть, помимо наличия самого орудия необходимо знать, как им эффективно пользоваться («ноу-хау»). Другими словами, кроме технических средств как таковых, требуются навыки их использования. При процессной трудовой деятельности ее эффективность (скорость, интенсивность, конечный результат производственных процессов) повышается при использовании катализаторов в химических производствах и организационных мероприятий – например, типа сборочных линий с применением конвейера, – в других областях. Совокупность подобных приемов, облегчающих труд и создающих новые производственные возможности, обычно именуется «технологиями», а технологические инновации, применение которых ускоряет научно-технический прогресс, являются движущей силой всякого производства. И генерируются они, в основном, в промышленности и благодаря индустриальному развитию экономики. Особенность нынешнего этапа индустриализации состоит в том, что решается задача не просто дальнейшего развития промышленности, как было раньше, а внедрения новейших технологий во все сферы человеческой деятельности, и это составляет суть неоиндустриализации.

Эта особенность современной индустриализации дает основание называть ее «технологической». О. Сухарев не только теоретически обосновывает понятие «технологическая индустриализация» как «особый тип индустриального развития, требующий изменений и в инновационной политике каждой страны», но и предлагает методологию определения уровня технологичности экономики, создающей возможности расширения инноваций по всем направлениям и предопределяющей вклад инноваций в темп экономического роста

[3. С. 48–49]. Он также дает эмпирический анализ технологичности и инновационной динамики российской экономики, на основании которого делает вывод, что «сложившаяся модель технологического развития в России отнюдь не способствует широкомасштабному обновлению технологий», и поэтому «необходимо создание системных условий для организации новой модели экономического роста и внедрения новых технологий»[1].

Понятно, что само по себе выделение товаропроизводительного ядра в ВВП недостаточно для совершенствования этого макроэкономического показателя, так как это позволяет отразить лишь динамику развития реального сектора экономики и его составную долю, но не раскрывает уровень технологичности и инновационности производства, то есть, подлинного научно-производственного потенциала страны. Выделение в структуре производства ВВП трех его составных частей - сельского хозяйства, промышленности и сферы услуг – не просто примитивизирует, а сильно искажает картину, так как под категорию «услуги» подверстываются совершенно разные по своей роли факторы воспроизводственного процесса. В структуре ВВП России в 2018 г. на сельское хозяйство приходилось 4%, на промышленность – 36,3%, на сферу услуг – 59,7%. По сравнению со многими странами доля промышленности у нас более высокая, а сферы услуг – занижена из-за недостаточно развитой финансовой сферы и трансакционных издержек. Оплата труда работников по найму составляет в объеме ВВП 52%, налоги – 16%, совокупная прибыль – 32%.

С точки зрения воспроизводственного процесса, к товаропроизводительному ядру ВВП следует относить не только чисто производственную сферу в виде промышленности и сельского хозяйства, но и такие неотделимые от нее элементы, как: транспортировка и сбыт выпускаемой продукции, а также научно-исследовательская и опытно-конструкторская деятельность (НИОКР), которые почему-то отнесены к общей сфере услуг наряду с бытовым обслуживанием населения, юридическими службами и постоянно разрастающейся, в основном спекулятивной, финансовой сферой. Прибавление к реальному сектору экономики ее неотъемлемых сегментов – НИОКР и транспортно-сбытовых (особенно международных) сетей – существенно меняет значимость товаропроизводительной сферы для каждой страны и повышает весомость этого важнейшего показателя межстрановых сравнений. Он дает возможность точнее определить, каким научно-производственным потенциалом обладает страна и каковы ее перспективные возможности.

В структуре потребления (распределения) ВВП его производственная составная часть тоже играет ключевую роль. Общие представления о размерах текущего потребления и сбережения на будущее, а в рамках последнего – о накоплении, – недостаточны для понимания механизма, финансово обеспечивающего экономический рост и его высокое качество. Выше уже говорилось

[1] Там же [3. 48–49].

о «закапывании» у нас средств в землю путем постоянного ремонтирования дорог и оборудования. Когда относят потраченные на обслуживание техники и инфраструктуры суммы к инвестициям (прибавляя их к вложениям в новое оборудование), то норма инвестирования выглядит гораздо выше. Да и вложения в основной капитал дают разный эффект при закупке новейшего оборудования и устаревшего, но дешевого. Поэтому объем инвестиций мало что говорит без уточняющего анализа его структуры и качественной характеристики. Но, поскольку объем инвестиций в основной капитал в нашей стране практически не увеличивается, основное внимание в первую очередь уделяется наращиванию инвестирования без учета его качественных параметров.

Особого внимания заслуживают амортизационные отчисления предприятий, которые тоже учитываются, но не считаются важной составляющей ВВП. Они относятся к операционным затратам и рассматриваются как простое возмещение выбывающих производственных фондов. Однако в современных условиях амортизация стала существенным фактором не только обновления, но и дальнейшего роста производственного потенциала, так как намного ускорился процесс технологического совершенствования оборудования и повышения его производительности. Сегодня речь уже идет не о замене отработавших свой век станков на такие же новые, а о закупке на средства амортизационного фонда современных типов высокотехнологичного оборудования, намного повышающих производительность и обеспечивающих значительный рост выпускаемой продукции. Это становится особенно очевидным при внедрении вместо классических орудий производства автоматов и роботов¸ существенно меняющих наши представления о будущем.

Из всего вышеизложенного вытекает необходимость в дополнении широкого и расплывчатого понятия ВВП более узким показателем, отражающим уровень развития и качество реального производства. Таким показателем мог бы стать валовой товарный продукт (ВТП), выражающий стоимость всех произведенных в стране товаров и затрат на их доведение до потребителей (логистических и сбытовых), а также на постоянное их обновление и улучшение потребительских свойств (научно-исследовательских, опытно-конструкторских, дизайнерских и других инновационных затрат). Этот показатель более точно мог бы характеризовать реальный уровень экономического развития стран и их межстрановые рейтинги. При этом он учитывал бы не только внутреннее состояние производства, но и степень включенности страны в международное разделение труда, вносящее свой вклад в рост выпускаемой продукции и повышение ее качества.

Широкое использование ВВП как универсального показателя в разного рода эконометрических исследованиях часто приводит к ошибочным выводам, когда не учитываются качественные характеристики, выявляющие смысловые значения происходящих событий и процессов. Установленная математически

корреляция двух или нескольких величин в привязке к ВВП может иметь разный смысл в зависимости от ее авторской интерпретации. Сошлемся в качестве примера на статью Гурова и Кузнецовой, посвященную выявлению зависимости между уровнем развития стран и влиянием структуры банковского кредитования на их экономический рост [4. С. 51–70].

Авторы выявили статистическую связь между указанными величинами и обнаружили, что она различна в каждой из трех групп стран, имеющих разный уровень экономической развитости. Оказалось, что в высокоразвитых странах прирост массы производственных и потребительских кредитов опережает темпы подушевого роста ВВП. Отсюда был сделан вывод о бесполезности продолжения «кредитной накачки» в этих странах без попытки объяснить подлинный смысл этого парадоксального феномена. В среднеразвитых странах обнаружился ярко выраженный опережающий рост потребительского кредитования и соразмерная экономическому росту динамика кредитов на производственные нужды. На основании этого сделан вывод, что «опережающее кредитование компаний реального сектора положительно, а домашних хозяйств – негативно влияет на рост экономики» [4. С. 62]. В менее развитых странах, по оценке авторов, опережающее кредитование как компаний реального сектора, так и домашних хозяйств положительно влияет на экономический рост.

На самом деле, авторы статьи вплотную подошли к разгадке «великой научной тайны»: почему по мере повышения уровня экономической развитости стран темпы их экономического роста снижаются в сравнении с менее развитыми странами. Но самоограничение только количественным подходом не позволило им задуматься о других возможных причинах этого феномена. Наиболее распространенным его объяснением является ссылка на разную исходную базу при сравнении результатов экономического роста – низкую для менее развитых и высокую для ушедшего вперед авангарда. Приращение ВВП в единицах измерения гораздо выше у последних, чем у первых, но по отношению к разной исходной базе рост у более развитых оказывается статистически небольшим.

В отличие от сделанного в статье вывода о нецелесообразности якобы бесполезного наращивания производственного кредитования, не приводящего к ускорению роста, напрашивается другое объяснение упорному, якобы чрезмерному, инвестированию, намного опережающему темпы экономического роста. Это объяснение может опровергнуть мнение, что высокоразвитым странам не следует продолжать такую «расточительную» практику, ибо в противном случае экономический рост может еще больше замедлиться.

Дело, видимо, в том, что высокоразвитым странам приходится вкладывать дополнительные средства в более дорогостоящие передовые технологии и научные разработки, которые чрезвычайно затратны, но вносят сравнительно меньший вклад в прирост ВВП, чем более дешевое освоение уже

имеющихся наработок менее развитыми странами с большей отдачей для их экономического роста. Передовые страны являются первопроходцами научно-технического прогресса и вынуждены оплачивать его растущую затратность сравнительным замедлением экономического роста.

Ошибочным является и суждение о бесполезности для экономического роста чрезмерного потребительского кредитования в высокоразвитых странах, поскольку на самом деле такое кредитование служит единственным способом сбывать продукцию, по стоимости превышающую имеющийся потребительский спрос. Только так можно было отсрочить наступление кризиса перепроизводства, то есть затоваривания не востребованной платежеспособным спросом продукции и соответствующего спада производства. Широкое потребительское и ипотечное кредитование призвано поддерживать инерционный экономический рост при замедлении его инновационной составляющей, ставшей чрезмерно дорогостоящей.

В менее развитых странах и в странах «догоняющего развития» отдача от ускоренного инвестирования сравнительно больше, так как при этом развиваются менее наукоемкие и более дешевые для них производства с быстро растущим выпуском. Их высокая потребительская закредитованность является данью, приносимой ради поддержания экономического роста в условиях ограниченного платежеспособного спроса, характерного для современного капитализма, где рост обеспечивается в основном финансовыми ухищрениями как более легким и выгодным для спекулятивного капитала способом своего существования.

Таким образом, макроэкономические показатели в сравнении с динамикой ВВП позволяют выявить некоторые происходящие тенденции, но не раскрывают их глубинных причин и движущих сил. Что же касается влияния разных продуктов банковского кредитования на экономический рост в группах стран, различающихся по уровню экономической развитости, то роль производственных и потребительских кредитов в этом процессе принципиально различается в силу несовпадения их предназначения в системе современного расширенного воспроизводства: с их помощью решаются задачи разной степени важности для экономического роста, имеющие часто противоположную направленность с точки зрения оптимального хозяйственного развития, и это невозможно выявить с помощью эконометрического анализа. Кроме того, остаются за кадром многие другие факторы, влияющие на экономический рост, прежде всего, обеспеченность предприятий собственными источниками финансирования и эффективность использования амортизационных отчислений как основного канала инновационного инвестирования, а также – уровень расходования средств государственного бюджета на экономические нужды, включая капитал фондов развития. Значение этих факторов намного превосходит эффекты

банковского кредитования и должно приниматься во внимание при комплексном исследовании проблем экономического роста.

Показатель ВВП становится все менее достоверным в эпоху растущей цифровизации экономики. На эту проблему обращается внимание в статье С. Маричева [5. С. 126–146], в которой сделана попытка оценить бесплатные цифровые блага для населения, не учитываемые при подсчете ВВП.

Поскольку этот показатель отражает стоимостную величину произведенных за определенный отрезок времени товаров и оказанных услуг, то вклад цифрового сектора ограничивается только его реальным участием в создание добавленной стоимости, которая все еще не очень велика. Однако население, бизнес и государство получили возможность бесплатно пользоваться благами цифровизации (в интернет-торговле, рекламном деле, секторе коммунальных и государственных услуг, получении всевозможной информации и т.п.), что способствует увеличению их деловой активности и повышает общее благосостояние.

На основании этого автор статьи делает следующий вывод: «В контексте использования методов оценки экономического роста на основе создаваемой добавленной стоимости видно, что последствия цифровизации экономики (замена традиционных товаров и услуг цифровыми аналогам) могут давать неправильные сигналы относительно возможности достижения экономического развития, стагнации или кризиса. Изменения в потребительском поведении – отказ от использования платных благ при наличии равнозначной по полезности альтернативы в виде бесплатной цифровой продукции – ведут к снижению производства первых, и с точки зрения оценки экономического роста по создаваемой добавленной стоимости – к сжатию экономики, поскольку в таком случае добавленная стоимость не создается. Однако при этом формируются денежные излишки, которые, благодаря потреблению бесплатных цифровых благ, можно направить на удовлетворение других потребностей и на улучшение качества жизни в целом – образование, здравоохранение, досуг, что способствует росту общественного благосостояния (или экономическому росту в широком смысле [6. С. 33-38]). Уже сейчас потребление бесплатных цифровых благ (при переводе в денежное выражение) составляет, по предложенной автором статьи методике оценки, существенную долю ВВП, которая будет возрастать по мере распространения процесса цифровизации, и поэтому она должна дополнительно учитываться при оценке динамики экономического развития.

Следовательно, в ВВП не учитывается вклад в благосостояние страны значительного и все возрастающего массива бесплатных благ, предоставляемых цифровизацией, и этот недостаток подчеркивает его концептуальную ограниченность как основного макроэкономического показателя, искажающего реальное состояние экономики и усиливающего погрешности при сравнительном межстрановом анализе.

Следует указать на еще один существенный недостаток ВВП, касающийся социального аспекта этого показателя. Он отражает уровень экономической развитости стран, а в расчете на одного жителя – средний уровень благосостояния граждан. Но он ничего не говорит о степени материального расслоения в обществе. А ведь исключительно важно знать, в какой мере экономический рост способствует увеличению или снижению неравенства людей, то есть какая динамика ВВП оптимально сочетает экономическую эффективность и социальную справедливость. Свой ответ на этот вопрос предложил белорусский ученый Д.А. Неверов [7. С. 75–87].

Ссылаясь на слова Д. Рикардо о том, что первостепенное значение для экономической науки имеют законы распределения, а не законы производства [8. С. 85], он предложил скорректировать коэффициент Джини, показывающий уровень неравенства, с учетом величины подушевого ВВП и ранжировать страны в соответствии с новым показателем, который он назвал коэффициентом социализации общественного труда. Исходным пунктом его рассуждений стало понимание существенной разницы между равенством в нищете и неравенством при высоком уровне среднего достатка и убеждение, что последнее эффективнее первого. Задача заключается, следовательно, в том, чтобы найти оптимальное сочетание между уровнем экономической развитости, выраженной в подушевом ВВП, и степенью социальной справедливости, отражением которой служит коэффициент Джини.

Если выразить степень неравенства соотношением между ВВП на душу населения и прожиточным минимумом, составляющим по нормам ООН 1200 долларов в год, и разделить коэффициент Джини на десятичный логарифм показателя неравенства, то полученное число будет выражением коэффициента социализации, показывающего степень оптимальности развития, при котором рост богатства страны происходит при одновременном снижении неравенства между людьми. К сожалению, автор не разъясняет, почему он прибегает именно к десятичному логарифмированию, но полученный результат поражает воображение.

Таким образом, если взять четыре страны с одинаковым коэффициентом Джини, равным 0,3, но с разными показателями отношения ВВП к прожиточному минимуму, равным 11, 12, 13 и 14, и разделить коэффициент Джини 0,3 на десятичные логарифмы указанных чисел (1,04; 1,079; 1,113, 1,146), то полученный ряд чисел (0,288; 0,278; 0,269, 0,261), по мнению автора, будет выражать коэффициенты социальности каждой из этих стран [7. С. 78].

В статье приводится следующая любопытная таблица [7. С. 81], показывающая изменения в ранжировании 40 стран в зависимости от величин коэффициента Джини или его скорректированного указанным выше образом значения.

Таблица 3

Официальные и скорректированные значения коэффициента Джини некоторых стран

Страны	ВВП на душу населения	К-т Джини	Страны	ВВП на душу населения	Скоррект. к-т Джини
Словакия	19582	0,237	Норвегия	81695	0,146
Швеция	53873	0,249	Швеция	53873	0,151
Украина	3963	0,255	Швейцария	83717	0,160
Бельгия	46724	0,259	Бельгия	46724	0,164
Казахстан	9237	0,263	Финляндия	49845	0,169
Беларусь	6306	0,265	Германия	48264	0,169
Молдова	3218	0,268	Австралия	56103	0,183
Норвегия	81695	0,268	Нидерланды	53106	0,185
Германия	48264	0,270	Австрия	56362	0,188
Финляндия	49845	0,272	Франция	43878	0,190
Швейцария	63717	0,293	Канада	46261	0,204
Австралия	65352	0,303	Англия	42558	0,210
Нидерланды	53106	0,303	Италия	34260	0,221
Австрия	51509	0,305	Япония	39306	0,252
Польша	15431	0,308	Испания	30697	0,258
Армения	4169	0,315	Тайвань	24971	0,259
Италия	34260	0,319	США	62606	0,263
Канада	46261	0,321	Португалия	23186	0,268
Англия	42558	0,324	Израиль	41664	0,280
Тайвань	24271	0,336	Польша	15431	0,286
Азербайджан	4569	0,337	Латвия	18032	0,301
Португалия	23186	0,339	Греция	20408	0,305
Латвия	18032	0,345	Казахстан	9237	0,318
Индия	3036	0,352	Литва	19143	0,322
Испания	30697	0,359	Саудовская Аравия	23566	0,363
Греция	20408	0,367	Беларусь	6306	0,421
Япония	39306	0,379	Аргентина	11627	0,444
Литва	19143	0,379	Россия	11327	0,444
Грузия	4400	0,401	Чили	16079	0,462
Турция	9346	0,402	Турция	9346	0,484
Россия	11327	0,412	Китай	9608	0,550
Аргентина	11627	0,417	Мексика	9807	0,563
Израиль	41644	0,428	Бразилия	8968	0,604
Иран	5461	0,445	Азербайджан	4569	0,752
США	62606	0,450	Армения	4169	0,801
Саудовская Аравия	23566	0,459	Иран	5491	0,804
Китай	9608	0,465	Грузия	4400	0,943

Мексика	9807	0,482	Молдова	3218	1,191
Бразилия	8968	0,490	Украина	3963	1,527
Чили	16079	0,505	Индия	3036	1,911

Источник: [7. С. 81].

Просмотр вышеприведенной таблицы позволяет сделать следующие заключения. Показатель социальности нельзя назвать скорректированным коэффициентом Джини, так как он по большинству стран мира превышает единицу. Этот показатель синтезирует средний уровень материального благополучия страны, выраженный в подушевом ВВП, и степень социального неравенства, выраженную в коэффициенте Джини. Точнее его можно назвать коэффициентом социального благополучия, показывающего уровень оптимального сочетания достигнутого страной среднего материального достатка и минимальной степени неравенства в обществе. Поэтому первые строчки рейтинга по этому показателю занимают высокоразвитые страны Северной и Центральной Европы с высоким же уровнем социализации. Эти данные служат опровержением мифа, что сильная социальная политика препятствует экономическому росту. Страны с либеральной экономической системой (США, Канада, Англия), достигшие высокого уровня развития, имеют более низкий рейтинг, так как их тянет вниз менее благоприятный коэффициент Джини. Страны, занимающие очень высокие места по коэффициенту Джини, оказываются внизу списка по коэффициенту социализации, так как их высокая степень равенства основана не на материальном благополучии, а на уравнительном распределении очень ограниченного совокупного богатства. Россия оказалась в правом списке вместе с Аргентиной, имея одинаковый коэффициент социальности и сходный уровень подушевого ВВП. Хотя коэффициент Джини у России несколько ниже, ее более низкий уровень подушевого ВВП уравнял ее с Аргентиной по комбинированному показателю социальности. Этот пример показывает, как работает на практике метод сочетания двух важнейших показателей – экономической эффективности и социальной справедливости – при составлении рейтинга по коэффициенту социального благополучия.

Литература

1. *Stiglitz J., Sen A., Fitussi G.-P.* Mis-measuring our lives. Why GDP doesn't add up? // New-York. The New Press. 2010. 176 p.
2. *Гальченко А., Мурзак Н., Тегин В.* О возможности корректного рейтингового сравнения производительности труда между странами ОЭСР // Общество и экономика. 2020. № 8. С. 27–42.
3. *Сухарев О.* Технологическая индустриализация: современность и новые возможности // Общество и экономика. 2020. № 7. С. 32–51.
4. *Гуров И.Н., Кузнецова Е.Ю.* Зависимость между уровнем развития страны и влиянием структуры банковского кредитования на экономический рост // Вопросы экономики. 2021. № 10. С. 51–70.

5. *Маричев С.Г.* Количественная оценка бесплатных цифровых благ в составе ВВП // Вопросы экономики. 2022. № 1. С. 126–146.
6. *Бабаев В.Д., Дубровский С.П.* Экономический рост: расширенная трактовка. Качество экономического роста // Экономика образования. 2015. № 1. С. 33–38.
7. *Неверов Д.* Социальные рифы экономического роста // Мир перемен. 2022. № 1. С. 75–87.
8. *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения // М.: Эксмо. 2008. С. 85

Yuriy Knyazev (e-mail: kyuk151@rambler.ru)
Grand Ph.D. in Economics, Professor,
Chief Researcher,
Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (RAS)
(Moscow, Russia)

ON THE DISADVANTAGES OF GDP AS A UNIVERSAL MACROECONOMIC INDICATOR

The article explains the shortcomings of GDP as a macroeconomic indicator, which do not allow it to accurately represent the real state of the economy: GDP is based not on the quantity of the goods produced, but on the amount of human labor spent in the country; it is calculated in monetary form on the basis of market prices and tariffs; it distorts cross-country comparisons; it takes into account productive and unproductive, and even useless and destructive labor on an equal basis. The author suggests upgrading the economic indicators used in cross-country comparisons and supplementing the GDP with the "gross commodity product" indicator, which reflects the state of only the real sector of the economy, including manufacturing, transportation, R&D and marketing segments.

Keywords: gross domestic product, calculation shortcomings, cross-country comparisons, improvement opportunities, gross commodity product.

DOI: 10.31857/S020736760024281-8

© 2023

Александр Сухарев
доктор экономических наук, профессор кафедры конституционного, административного и таможенного права Тверского государственного университета (г. Тверь, Россия)
(e-mail: su500005@yandex.ru)

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ: НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ

В статье показана роль и степень эффективности торговых роботов на фондовом рынке. Приведено сопоставление алгоритмических роботов и нейророботов, высказана гипотеза о возможном будущем их симбиозе. Высказаны предположения о воздействии искусственного интеллекта на торговлю на фондовом рынке, на возможность извлечения из него прибыли.

Ключевые слова: искусственный интеллект, акции, фондовая биржа, торговые роботы, алгоритмизированная торговля, алгоритмический трейдинг, алгоритмические роботы, нейророботы, опережающая торговля, «эффект Буратино».

DOI: 10.31857/S020736760024424-5

В нынешнем XXI веке искусственный интеллект стремительно проникает практически во все сферы жизни человека и общества. Не обошел он стороной и биржевую торговлю. Для участия в ней были разработаны так называемые «биржевые торговые роботы», а точнее – автоматически функционирующие компьютерные программы, которые сегодня совершают от 50 до 70% сделок на фондовом рынке [1, 2]. Их эффективность очень высока: за секунду торговый робот может совершить несколько тысяч и более сделок по покупке или продаже ценных бумаг. Возможно, в дальнейшем развитие искусственного интеллекта приведет к тому, что большая часть важных решений не только в области финансов, но и в других сферах жизни и экономике будет приниматься роботами.

В некотором роде торговые роботы на фондовом рынке можно сравнить с компьютерными программами, которые используются для игры в шахматы. Компьютерные программы позволяют просчитать возможные комбинации на несколько ходов и выбрать наиболее эффективную. В свое время компьютерные программы для игры в шахматы («шахматные движки») даже были названы «дрозофилой искусственного интеллекта», так как они, по сути, явились одной из первых точек приложения искусственного интеллекта, подобно дрозофиле, эксперименты над которой использовались для развития генетики [3]. Развитие «шахматных движков» было столь успешным, а их победы над гроссмейстерами столь впечатляющими, что это привело к изменению игры как таковой. Считается, что если в до-компьютерную эпоху игра разных шахматистов имела свой стиль и содержала интересные и необычные ходы и комбинации, то с появлением компьютерных программ игра, в общем, стала более единообразной,

формализованной и в значительной мере утратила элемент неожиданности. Шахматисты стали мыслить как программа.

На ранних этапах развития компьютерных шахмат человек мог победить в игре, используя ложные ходы, «сбивая с толку» программу, которая «не видела» общей стратегии человека, рассчитанной на успех. Иными словами, там, где шахматная программа была «близорука», человек проявлял «дальнозоркость», и его выигрыш был возможен за счет «обмана» программы.

Но на фондовом рынке невозможно использовать шахматные алгоритмы перебора вариантов, поэтому там просто автоматизируются предполагаемые выигрышные стратегии. Обычно торговые роботы могут получать прибыль на малом спреде – там, где человек неспособен действовать быстро в силу физиологических ограничений. Однако, человек способен получать прибыль на длительной (долгосрочной) дистанции, которая «не просматривается» современными торговыми роботами.

Биржевые торговые роботы, или интеллектуальные алгоритмы, лишены тех личностных качеств, которые человек использует для достижении своих целей: системности мышления, терпения, гибкости, креативности, наблюдательности, решительности, уверенности, ловкости и проч. Вместе с тем, в торговле на фондовом рынке люди могут проигрывать в силу излишней эмоциональности, отсутствии быстроты, утомляемости, подверженности панике и др. Известно, что некоторые биржевые трейдеры Нью-Йоркской фондовой биржи при переходе на электронный трейдинг теряли свою прежнюю хватку и не могли работать вне биржевой толпы эмоциональных брокеров. Как известно, люди довольно часто принимают решения на основе эмоций, и если подобная привычка у кого-то укоренилась, то переход на другой способ принятия решений для него может оказаться малорезультативным.

Алгоритмические роботы, в зависимости от заложенной в них торговой стратегии, позволяют автоматизировать процесс покупки и продажи ценных бумаг. В этом плане их преимущество – в экономии времени для трейдеров, которым не надо постоянно следить за рыночными котировками; в использовании быстроты создания и отмены (в случае их неисполнения) заявок, в возможности последовательной реализации выбранной стратегии из-за «отключения» психологического фактора. Это важно, поскольку следование выбранной стратегии при прочих равных условиях может являться фактором успеха, а ведь психология трейдеров такова, что они могут отказаться от выбранной стратегии, поддавшись мнимым рыночным соблазнам.

Создание биржевых торговых роботов сегодня идет по двум направлениям. Первое – это простые биржевые роботы, использующие несложные стратегии и создаваемые на продажу. Разработчики таких роботов не особенно заботятся об их эффективности и нацелены на получение максимальной прибыли от про-

дажи. Подобный товар, по сути, покупается «на доверии» и редко бывает качественным. Второе – создание торговых роботов для собственной торговли, а не для продажи. Этим занимаются преимущественно инвестиционные банки и иные инвестиционные институты. Такие роботы все более усложняются и эволюционируют, подобно тому, как это имеет место в живой природе. Вложения в такие проекты значительны, а информация о связанных с ними затратах, стратегиях и проч. является коммерческой тайной.

Эволюция алгоритмических роботов приводит к их все большему и большему усложнению. В этом плане процесс их эволюции напоминает процесс эволюции живого мира, в основе которого лежит конкурентная борьба. В ходе эволюции живые организмы достигли высокой степени организации, а сложность их такова, что с трудом объемлется человеческим разумом. Подобное происходит и при эволюции алгоритмических роботов: конкуренция между ними вызывает процесс все большего их усложнения, где учитывается множество факторов и взаимосвязь между ними. Торговые роботы все чаще будут вытеснять с фондового рынка людей-трейдеров.

Эволюционируют не только алгоритмические роботы, но и торговые нейророботы, основанные на использовании нейронных сетей. Два эти вида конкурируют между собой, и до сих пор неясно, одержит ли победу какой-то из них либо оба вида роботов продолжат сосуществовать. Преимущество алгоритмических роботов в том, что в них человеком заложен алгоритм, то есть логика их действий известна; их недостаток – более высокие затраты на их создание. Наоборот, логика принятия решения нейророботами неочевидна, из-за чего их применение пока что является более рискованным. Сохранится ли этот риск в будущем – предсказать сегодня невозможно; не исключено, что процесс эволюции торговых роботов породит симбиоз этих двух видов.

Для алгоритмической торговли центральной проблемой является выбор прибыльной стратегии. Здесь обычно исходят из наличия на рынке двух противоположных тенденций: колебаний («пилы») и трендов. Можно получать прибыль от колебаний рыночных цен, а можно от тенденции изменения цены (рост или падение). Неопределенность рынка приводит к невозможности определить, какая стратегия более эффективна.

Обычно торговые роботы настроены на ценовые колебания. Но однородных по длительности и амплитуде колебаний на рынке не существует, в противном случае это обеспечило бы трейдерам получение гарантированной прибыли без риска, что противоречит фундаментальному закону, в соответствии с которым чем выше доходность, тем больше риск. Временные интервалы колебаний и их амплитуды носят случайный характер, и возврат к прежней цене может вообще не произойти, цена может установиться на более высоком или низком уровне.

Как правило, при настройке торговых роботов на колебания цен используется расчет скользящей средней[1] за выбранный период времени. Если цена ценной бумаги на определенное количество процентов (или доли процента) будет выше скользящей средней, то ценная бумага будет продаваться, а если ниже – то покупаться.

Казалось бы, все это логично. Однако, рынок оказывается более сложно устроенным, и столь простая логика работает на нем недолго или может вообще не работать. Здесь опять возникает множество вопросов, которые требуют ответа. За какой период брать скользящие средние значения? На какую маржу (разницу между ценой продажи или покупки и скользящей средней ценой) настраивать торгового робота? Ответы на эти вопросы приводят к возникновению новых вопросов, и так до бесконечности. Например, временной интервал для расчета скользящей средней также можно было бы сделать скользящей величиной, зависящей от какого-либо другого параметра (x-параметр). Но это в свою очередь порождает проблему того, что и этот x-параметр также не является постоянным и на него оказывает воздействие другой параметр (y-параметр), и так до бесконечности.

Стратегия «пилы» на основе скользящего среднего может не работать из-за трендов, когда цена переходит на другой уровень (выше или ниже). В этом случае торговый робот, настроенный на скользящую среднюю, будет приносить убыток, и новая ценовая «пила» на более высоком или низком ценовом уровне не обязательно возникнет. Алгоритмические роботы не являются гарантией прибыли, а лишь автоматизируют процесс покупки и продажи ценных бумаг.

Разные торговые роботы настроены на разные стратегии. Изменения рыночной обстановки приводят к невозможности использования одной и той же стратегии, когда она начнет приносить убыток. Поэтому необходимо постоянное изменение торговых стратегий. Это приводит к созданию алгоритмов, меняющих стратегии, но это все равно не становится универсальным средством постоянного извлечения прибыли из алгоритмического трейдинга. При таком алгоритме будут потери, связанные с необходимостью перехода на новую стратегию из-за получения убытков вследствие использования прежней стратегии. Убытки – индикатор смены стратегии, они должны быть не больше прибыли, получаемой от использования актуальной стратегии. Таким образом, здесь происходит сопоставление убытков и прибыли, и не существует доказательства того, что прибыль будет больше убытков.

Рынок может быть настолько динамичным, что торговые стратегии необходимо быстро менять. В результате этого период получения прибыли от актуальной

[1] Скользящая средняя величина – среднее значение, рассчитываемое из n последних значений, которые принимала данная величина. Для каждого последнего значения величины будет свое значение скользящей средней. Причем, каждому значению соответствует множество значений скользящей средний, так как при ее расчете может быть использовано любое число значений последних величин.

стратегии может быть очень коротким, по сравнению с периодом, в течение которого происходит идентификация необходимости смены убыточной стратегии. Однозначно эффективных торговых стратегий, не существует, а издержки (в виде полученного убытка) от их смены могут превышать прибыль.

На фондовом рынке одни трейдеры теряют, а другие получают прибыль. Если на рынке останутся одни торговые роботы, то будет то же самое. Следовательно, роботы не вполне эффективны. Торговые роботы, осуществляя максимально возможное выравнивание динамики цен, снижают волатильность рынка, но могут использовать и такие алгоритмы, которые его еще больше дестабилизируют. По сути, на фондовом рынке существуют разные «семейства» роботов, конкурирующие друг с другом, использующие разные стратегии в один и тот же период времени. В этом плане, функционирование роботов идентично действиям людей-трейдеров.

Обычно критика имеющихся в продаже торговых роботов состоит в том, что «если такой робот способен приносить прибыль, зачем его продавать?» Ведь продажа торгового робота лишит создателей потенциальной прибыли от него! При этом приводятся примеры роста капитала в геометрической прогрессии при удачном использовании торгового робота. Например, если робот будет приносить в месяц хотя бы 20% прибыли, то за год с учетом капитализации (получения прибыли на полученную прибыль) доходность составит 800% (рост капитала в 9 раз), за два года капитал увеличится в восемьдесят раз, за 5 лет – в 57 600 раз, а за 10 лет 3,3 млрд раз. Понятно, что эффективный торговый робот продаваться не будет – значит те, которые продаются, не способны генерировать его владельцу сколько-либо значительную прибыль.

Сегодня торговые роботы являются товаром, продаваемым скорее благодаря вере в его чудодейственность, в легкость получения прибыли. Потратив на подобную покупку, допустим, пятьсот рублей, человек думает извлечь из него большую прибыль. Но прибыли не гарантируют даже дорогостоящие роботы, хотя они могут увеличивать вероятность ее получения. Учитывая это, дельцы могут специально поднимать цены на торговых роботов, что должно создавать иллюзию их высокой эффективности – но это может оказаться просто недоказуемым мошенничеством. В качестве яркой иллюстрации здесь можно привести известный пример из произведения А.Н. Толстого «Золотой ключик, или Приключения Буратино» с пятью золотыми монетами, которые просто следует закопать и ждать, когда вырастет дерево, усыпанное золотыми монетами. Фактически, эти пять золотых монет часто являются близким аналогом торговых роботов («эффект Буратино» на фондовом рынке).

Насколько биржевые торговые роботы эффективны, позволяют оценить результаты конкурса «Лучший частный инвестор», ежегодно проводимый Мосбиржей. Они показывают, что участники, совершающие такое большое количество сделок (поэтому они не могут быть людьми) в целом получают доходность не выше, той, где совершается не так много сделок (хотя это тоже не исключает, что

они совершались торговыми роботами). Многие участники, с огромным количеством сделок, вообще получали большой убыток (в процентах годовых).

Затраты на создание и приобретение биржевых торговых роботов для получения большего дохода необходимо сравнивать с доходом от них. В этом плане предел эффективности торговых роботов можно сформулировать в виде следующего правила: инвестиции в торговых роботов должны продолжаться до тех пор, пока затраты на них в целях полноты изъятия спреда от колебаний ценных бумаг не станут равными приросту дохода от изъятия такого добавочного спреда. Это правило есть не что иное, как модификация известного в микроэкономике правила максимизации прибыли, в соответствии с которым фирма должна увеличивать объем производства до тех пор, пока предельный доход не станет равным предельным издержкам (MR = MC).

Алгоритмические торговые роботы используются, в основном, в «опережающей торговле». Изменения цен на ценные бумаги может носить стремительный характер, и человек просто может не успеть сделать выгодную заявку. В этом ему приходит на помощь компьютерная программа, которая может «ловить» мельчайшие изменения цен фондовых активов.

Без торговых роботов был бы невозможен высокочастотный трейдинг (*HFT – high-frequency trading*). В 2014 г. американский журналист Майкл Льюис выпустил в США книгу «Flash Boys: Высокочастотная революция на Уолл-стрит» [4], в которой описал, как дельцы проложили подземный кабель между Нью-Йорком, где торгуются акции, и Чикаго, где торговля идет фьючерсами на акции, и стали от этого получать практически гарантированный доход. В высокочастотном трейдинге решающее значение играет скорость реагирования на заявки на бирже. При прокладке кабеля старались максимально спрямить его подземный путь, так как борьба идет за каждую миллисекунду, а обходные зигзаги уменьшают скорость прохождения сигнала. Для еще большего ускорения прохождения сигнала крупнейшие институциональные трейдеры располагают свои серверы около серверов фондовой биржи. Все это позволяет быстрее всех определить выставленную крупную заявку на бирже, скупив на других биржах необходимые акции и продать их по данной заявке с крайне небольшой наценкой. Если это заявка на продажу, то, быстро купив весь объем по несколько низкой цене (при исполнении крупных заявок цена на ценные бумаги может изменяться), а затем за доли секунды, продать эти ценные бумаги на других биржах.

Таким образом, торговые роботы в высокочастотном трейдинге позволяют пока извлекать систематическую прибыль без сколько-либо значимого риска. В будущем конкуренция в этой сфере будет усиливаться, что может свести на нет «гарантированную» маржу высокочастотного трейдинга. Масса такой маржи условно ограничена, а вложения в высокочастотный трейдинг являются значительными. Это приведет к снижению нормы прибыли в таком трейдинге до средней по рынку величине.

Можно предполагать, что будущее фондового рынка с использованием высокоразвитого искусственного интеллекта будет выглядеть следующим образом.

1. Наличие множества торговых роботов, конкурирующих между собой и использующих в каждый данный момент времени разные торговые стратегии.

2. Низкая волатильность фондового рынка из-за влияния новостей.

3. Высокие инвестиции в создание торговых роботов из-за ориентации на извлечение максимума прибыли из-за небольших изменений цен.

Подытоживая вышеизложенное, можно отметить, что искусственный интеллект не сможет полностью предсказывать поведение цен на ценные бумаги на фондовом рынке, так как будущее неопределенно. Искусственный интеллект может повысить степень рациональности в экономической системе, тем самым снизив в ней степень риска и повысив определенность на фондовом рынке. Последняя сведет к минимуму колебания ценных бумаг на фондовом рынке. Кроме того, нельзя исключить и того, что расширение технологий искусственного интеллекта в экономике может привести к отказу от фондового рынка как механизма распределения и перераспределения финансовых ресурсов. На смену ему может прийти качественно новый и более эффективный способ производства и распределения.

Литература

1. *Ломакин Н.И.* Биржевые торговые роботы в условиях информационного общества // Научно-методический электронный журнал "Концепт". 2013. № 5. С. 84–91.
2. *Ломакин Н.И.* Проблемы и перспективы алгоритмической торговли на финансовых рынках // Путеводитель предпринимателя. 2020. Т. 13. № 2. С. 9–16.
3. *Богатырев Р.* Компьютерные шахматы // URL: https://www.osp.ru/pcworld/2004/09/168696 (дата обращения: 21.01.2023).
4. *Льюис М.* Flash Boys: Высокочастотная революция на Уолл-стрит // М.: Альпина Паблишер. 2015. 348 с.

Alexander Sukharev (e-mail: su500005@yandex.ru)
Grand Ph.D. in Economics, Professor of the Chair of Constitutional,
Administrative and Customs Law of Tver State University (Tver, Russia)

USING ARTIFICIAL INTELLIGENCE FOR STOCK TRADING: PRESENT AND FUTURE

The article highlights the role of automated trading systems (ATS, aka trading robots) in the stock market and their efficiency. A comparison of algorithmic robots and neurobots is given, a hypothesis about the possible future of their symbiosis is proposed. Assumptions are made about the impact of artificial intelligence on trading and profit in the stock market.

Keywords: artificial intelligence, stocks, stock exchange, trading robots, algorithmic trading, algorithmic trading, algorithmic robots, neurobots, advanced trading.

DOI: 10.31857/S020736760024424-5

© 2023

Эдуард Вафин
кандидат экономических наук, доцент, управляющий отделением Пенсионного фонда России по Республике Татарстан (г. Казань, Россия)
(e-mail: tatarstan@013.pfr.ru)

Ирина Гилязутдинова
доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и предпринимательства ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский технологический университет»
(г. Казань, Россия)
(e-mail: irinagilz@mail.ru)

Сергей Киселев
доктор экономических наук, профессор, директор Высшей школы экономики ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский технологический университет»
(г. Казань, Россия)
(e-mail: ksv1002@mail.ru)

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

В статье дается краткий анализ ресурсного потенциала системы пенсионного обеспечения. Рассматриваются основные модели финансирования системы обеспечения граждан в случае наступления рисков, угрожающих человеку, а также в случае прекращения трудовой деятельности. Предложено в анализе ресурсного потенциала использовать социально-динамическую модель формирования потенциальных возможностей финансового компонента пенсионной системы. Дано авторское определение ресурсного потенциала и классификация пенсионных услуг. Показано, как отсутствие целостности и системности во взглядах на финансирование пенсионной системы и ее устойчивость обусловливает недостатки, противоречия и несбалансированность ее функционирования.

Ключевые слова: ресурсный потенциал пенсионной системы, пенсионное обеспечение, система пенсионных услуг, распределительно-накопительная пенсионная система, пенсионное страхование, солидарная ответственность.

DOI: 10.31857/S020736760024283-0

Развитие в нашей стране рыночных отношений определило необходимость адаптационной трансформации системы государственного пенсионного обеспечения граждан, его институтов и механизмов. В первую очередь, остро встал вопрос о реформировании такого базового механизма функционирования системы, как формирование, использование и совершенствование ресурсного потенциала. Несмотря на то, что социалистическая система пенсионного обеспечения и ее принципы перестали существовать, системообразующие условия

ее функционирования до сих пор сохранились. Кроме того, эклектичный подход к соединению и использованию отдельных, хорошо работающих в зарубежных системах элементов из разных моделей пенсионного обеспечения привел к тому, что они стали противоречить друг другу. К настоящему времени сформировалась потребность в целостном подходе к проблемам пенсионного обеспечения и его реформированию, в необходимости разработки новых решений старых проблем.

Неэффективность функционирования механизма аккумулирования финансовых средств в форме ресурсного потенциала, а с другой стороны, недостаток этих средств для реализации пенсионных прав граждан, проявились в долгосрочной финансовой несбалансированности страховой пенсионной системы, что ведет к ее нестабильности, к сохранению большой доли серых зарплат, к низкому уровню массового охвата населения пенсионным страхованием. Многие из этих проблем имеют системный характер.

Таким образом, отечественная пенсионная система, как с позиции размера пенсий, так и с позиции финансовой стабильности существенно уступает пенсионным системам западных стран. Совокупный потенциал ее пенсионных институтов намного ниже (в 1,5-2 раза), нежели потенциал таких стран, как Германия и Великобритания [1. С. 186].

Поэтому необходима корректировка финансовых механизмов формирования ресурсного потенциала не только на практическом уровне, но и выработка целостности в теоретико-концептуальных представлениях о фактическом устройстве пенсионной системы и ее материальной основы – финансового ресурсного потенциала. Исходя из этого, эффективное управление ресурсным потенциалом должно строиться на концептуальной основе комплексного системного характера.

В настоящее время сформировалось два основных подхода к формированию ресурсного потенциала и финансированию системы пенсионного обеспечения и оказания пенсионных услуг.

Во-первых, это так называемый распределительный подход, соответственно которому финансовые ресурсы пенсионной системы формируются на принципах коллективной ответственности. В ее основе лежит схема обязательного социального страхования. В такой системе действуют принципы солидарной ответственности, коллективного страхования и текущего финансирования в случае наступления рисков, угрожающих человеку. При этом осуществляется перераспределение ресурсов, как между поколениями, так и внутри поколений в зависимости от размера оплаты труда.

Преимущества распределительного построения финансовой системы пенсионного обеспечения заключаются в том, что используется принцип текущего финансирования, размер пенсии не зависит от инвестирования пенсионных

ресурсов и рисков инвестиционных рынков, создается уверенность в повышении надежности социальной защищенности, обеспечивается использование более высоких норм замещения при невысокой заработной плате.

Но эти же ее преимущества обусловливают формирование недостатков, к которым можно отнести высокую зависимость от демографии, от уровня оплаты труда, состояния рынка труда, невысокую эффективность административного принуждения, ослабление коллективной солидарности в обществе, увеличение нагрузки на работающих.

В таких системах ресурсный потенциал пенсионного обеспечения, являющийся материальной базой оказания государственных пенсионных услуг, формируются под влиянием следующих факторов:

– демографическая ситуация в стране, ее динамика;

– возрастная структура населения и соотношение численности плательщиков страховых взносов и пенсионеров;

– состояние рынка труда (уровень занятости, безработицы, оплаты труда);

– изменения, происходящие в масштабах, структуре и характере занятости населения.

Кроме того, надо отметить такие факторы, негативно влияющие на размер ресурсов, как достаточно высокий уровень уклонения от уплаты социальных платежей, развитие неформальной занятости. «Взносы при этом рассматриваются как налог, а не как отложенное потребление и часть личных сбережений. Поэтому функционирование системы зависит от эффективности административного принуждения» [2. С. 82].

Обязанности по реализации принципов распределительного подхода в системе государственного пенсионного обеспечения возлагаются на государство, которое создает государственную систему пенсионных услуг. Государство передает свои функции по услугам единому центру – Пенсионному фонду, который непосредственно реализует их населению по единым общим правилам.

Во-вторых, это накопительный подход. В основе этого подхода к организации финансового потенциала пенсионного обеспечения, в отличие от распределительного, лежит принцип индивидуальной, собственной ответственности гражданина за свое благосостояние. Реализация этого принципа в накопительном подходе предполагает использование для пенсионного обеспечения частных структур обязательного накопления. В такой системе действует принцип обязательного личного страхования, которое является основным механизмом защиты, а точнее, самозащиты, от наступления рисков, угрожающих индивиду.

Преимущество этого подхода в том, что частное управление пенсионными средствами в условиях конкуренции между частными фондами (она выступает как постулат рыночной экономики), делает частные пенсионные фонды эффективней государственной системы. Кроме того, накопительная система не

испытывает потрясений в связи с возникающими демографическими проблемами, ставит индивидуальные пенсионные накопления в зависимость от заработной платы индивида, то есть имеет ярко выраженный стимулирующий характер. И еще один аргумент, который приводится сторонниками этого подхода, состоит в том, что пенсионные накопления инвестируются в национальную экономику, а это ведет к экономическому росту, росту уровня оплаты труда и росту ресурсного потенциала частных пенсионных фондов. Однако это утверждение неоднозначно.

В то же время в накопительном подходе к организации пенсионного обеспечения заключены определенные изъяны. Так, данной концепцией не предусмотрена ответственность государства за сбои в функционировании финансовой системы. Кроме этого, такая схема дает хороший эффект в богатых странах, где значителен средний класс, но она мало совместима с высокой дифференциацией материально-финансового положения индивидов в странах с невысоким доходом. Накопительная система не обеспечивает текущего финансирования и предотвращения бедности, порождает высокую волатильность пенсионных выплат вследствие инвестирования части пенсионных ресурсов, проявляя тем самым зависимость от степени устойчивости рынков и эффективности менеджмента.

Предоставление услуг по пенсионному обеспечению в этой сфере осуществляется частными структурами. Соответственно содержанию накопительного подхода, можно сформулировать факторы, влияющие на формирование ресурсного потенциала пенсионной системы и оказания пенсионных услуг:

– главным образом, это – уровень и объем индивидуальных отчислений от заработной платы, осуществляемых работающими индивидами; поскольку отчисления ведутся в процентах, существенное значение имеет размер оплаты труда каждого работника, причем значительная доля личных отчислений приходится на средний класс;

– не менее важным фактором является эффективность функционирования системы менеджмента в пенсионных фондах, так как профессионализм менеджеров определяет успешное инвестирование и устойчивый рост пенсионных накоплений, в то же время стоимость услуг администраций частных пенсионных фондов относительно высока;

– еще одним фактором, влияющим на формирование ресурсного потенциала, является его зависимость от состояния и устойчивости рынков вложений, а также от общеэкономической конъюнктуры в стране, что ведет к значительным колебаниям доходности;

– нельзя не отметить и еще один, хотя и менее важный фактор, – гарантии государства по выплате пенсии минимального размера лицам, пострадавшим от наступления рисков, – но реализуется этот принцип довольно редко.

Обязанность по осуществлению пенсионных услуг выполняют в накопительных системах частные пенсионные фонды. Причем единого центра, регулирующего организацию и реализацию пенсионных услуг, нет, т.к. у каждой частной структуры свои условия, правила, финансирование оказываемых услуг, то есть свой устанавливаемый объем финансирования административных расходов, которые, как правило, значительно выше, чем в государственном секторе.

Таким образом, можно сделать вывод, что в чистом виде эти два концептуальных подхода к формированию потенциальных ресурсов организации и функционирования пенсионных систем и оказания пенсионных услуг вызывают достаточно много проблем. Поэтому сегодня большинство государств на основе данных подходов разрабатывают концепции смешанных моделей финансирования пенсионного обеспечения, сочетающих элементы и распределительной, и накопительной концепций в разных соотношениях. Сущность смешанного подхода хорошо сформулировала в своем исследовании С.В. Парамонова, отметив, «что каждый член общества, во-первых, осознанно участвует в оказании помощи своим согражданам, нуждающимся в поддержке, понимая, что в свое время в ответ получит такую же помощь, если она потребуется; во-вторых, самостоятельно отвечает за собственное благополучие. Задача государства состоит в организации институтов и создании механизмов, поддерживающих ценности и установки населения относительно солидарной и индивидуальной ответственности за материальное обеспечение» [3. С. 24].

При этом необходимо подчеркнуть, что распределительный принцип финансирования ставит цель сохранить уровень жизни граждан, уплачивающих взносы на солидарной основе, в то время как накопительный нацелен на осуществление поддержки по единому стандарту. На сочетании этих двух принципов основано смешанное финансирование системы пенсионного обеспечения и оказания пенсионных услуг.

Эту же точку зрения приводит в своей публикации и Е.В. Васильева: «Учитывая преимущества и ограничения распределительной и накопительной системы, международные организации подчеркивают необходимость смешанного финансирования пенсионных систем для достижения адекватного уровня пенсионного обеспечения» [4. С. 11].

Основной посыл смешанной концепции состоит в дальнейшей диверсификации пенсионной системы, которая, наряду с государственными и частными пенсионными фондами, реализует функции пенсионного обеспечения с помощью различных программ с установленными выплатами и схем с установленными взносами.

Таким образом, развитие диверсификации пенсионной системы привело к тому, что появились концепции многокомпонентных моделей пенсионных систем со смешанным финансированием. Наиболее распространенной в зарубежных государствах является трехкомпонентная модель, включающая три

уровня: обязательное государственное страхование с установленным размером выплат, обязательное частное страхование с установленным размером взносов и частным доверительным управлением, а также уровень добровольных отчислений на личный пенсионный счет.

Дальнейшее развитие теории социальной защиты послужило импульсом для разработки и углубления концепции формирования ресурсного потенциала пенсионного обеспечения и системы оказания пенсионных услуг смешанного типа. В зарубежных публикациях отмечается, что смешанная модель в ряде государств дополняется еще двумя уровнями. Вводится нулевой уровень, который не предусматривает ни страховых платежей, ни взносов, но обеспечивает только минимальный уровень защиты от нищеты, и четвертый уровень, неформальный, с неформальной финансово-материальной поддержкой, включая поддержку в семьях. В действительности, концептуально были закреплены те фактические изменения в построении систем пенсионного обеспечения, которые сформировались в процессе их развития.

Рассмотренные теоретико-методологические разработки были поддержаны международными организациями и послужили основанием для практических рекомендаций в сфере совершенствования и реформирования пенсионных систем, в том числе системы услуг пенсионного обеспечения.

Подводя итог концептуальному анализу ресурсного потенциала пенсионного обеспечения, можно дать следующее определение этому понятию. Итак, ресурсный потенциал системы пенсионного обеспечения – это совокупность всех денежных средств, аккумулированных в Пенсионном фонде, как часть валового внутреннего продукта, находящегося в его непосредственном распоряжении, и которые фонд может потенциально привлечь с учетом возможностей расширения и пополнения этих ресурсов в долгосрочной перспективе для обеспечения пенсионных прав граждан, что гарантируется государством и определяется в соответствии с условиями и нормами, установленными Федеральным законом.

Ресурсный потенциал пенсионной системы и услуг пенсионного обеспечения включает в себя финансовые, материально-вещественные, кадровые, информационные и организационно-управленческие ресурсы. Но основной и доминирующей частью являются финансовые средства для обеспечения реализации целевой функции – предоставления гражданам материальной поддержки в виде пенсии на основе использования аккумулированных финансовых ресурсов. Они состоят из части денег, за счет которых осуществляется реализация функций пенсионного обеспечения, поэтому формирование ресурсного потенциала является одной из главных задач пенсионного фонда. Привлеченные фонды являются главным источником расходов фонда. К ним относятся: выплата пенсий; доставка пенсий (перевод на банковский счет, почтовая доставка, наличные); административные расходы и материально-техническое

обеспечение деятельности Фонда; страхование накопительной пенсии, которую ПФР инвестирует.

В настоящее время в Российской Федерации действует трехуровневая система пенсионного обеспечения. На рисунке 1 представлена концепция функционирования пенсионного обеспечения и пенсионных услуг в системе социальной защиты и методы формирования ресурсного потенциала. Финансовые ресурсы пенсионного фонда формируются из таких источников, как страховые взносы работодателей и индивидуальных предпринимателей; добровольные взносы работников и организаций; доходы от инвестирования временно свободных средств; суммы пени и других финансовых санкций; межбюджетная финансовая помощь из федерального бюджета.

Как видно на рисунке, в основе отечественной пенсионной системы лежит распределительно-накопительный механизм с доминированием распределительных отношений, функционирование которого позволяет формировать ресурсный потенциал. На схеме в системе пенсионного обеспечения представлен довольно значительный блок пенсионных услуг, опосредующих получение населением обеспечительного содержания на возмещение потерь заработной платы и других доходов, связанных с завершением трудовой деятельности.

В процессе исследования эти услуги рассматриваются как инструменты реализации предназначения финансового потенциала системы пенсионного обеспечения. Надо отметить, что оказание пенсионных услуг является понятием широким, т.к. включает в себя начисление пенсии, ее индексацию и перерасчет, передачу начисленной суммы пенсии получателю, ведение документации, контроль и многое другое.

В то же время, как показывает практика, использование рассматриваемой концепции построения системы пенсионного обеспечения в России не приносит такого результата, как в большинстве государств с социально ориентированной рыночной экономикой. Поэтому дефицит финансовых ресурсов на пенсионное обеспечение приходится покрывать вливаниями из Федерального бюджета.

Таким образом, отсутствие концептуальной целостности, комплексности и системности в теоретических разработках по устройству пенсионной системы ведут к тому, что формируются факторы, ведущие к ее неэффективности, противоречивости, и сдерживающие ее развитие в будущем. Преодоление этих моментов, сначала на теоретико-методологическом уровне, а затем и в практике построения пенсионных систем, позволит достичь уровня социально развитой экономики. Причем необходима мобилизация не только внешних факторов развития ресурсного потенциала системы пенсионного обеспечения, но и его внутренних резервов саморазвития с учетом происходящих изменений, то есть перехода к новой социально-динамической модели формирования потенциальных возможностей финансовой системы обеспечения гражданам достойного образа жизни.

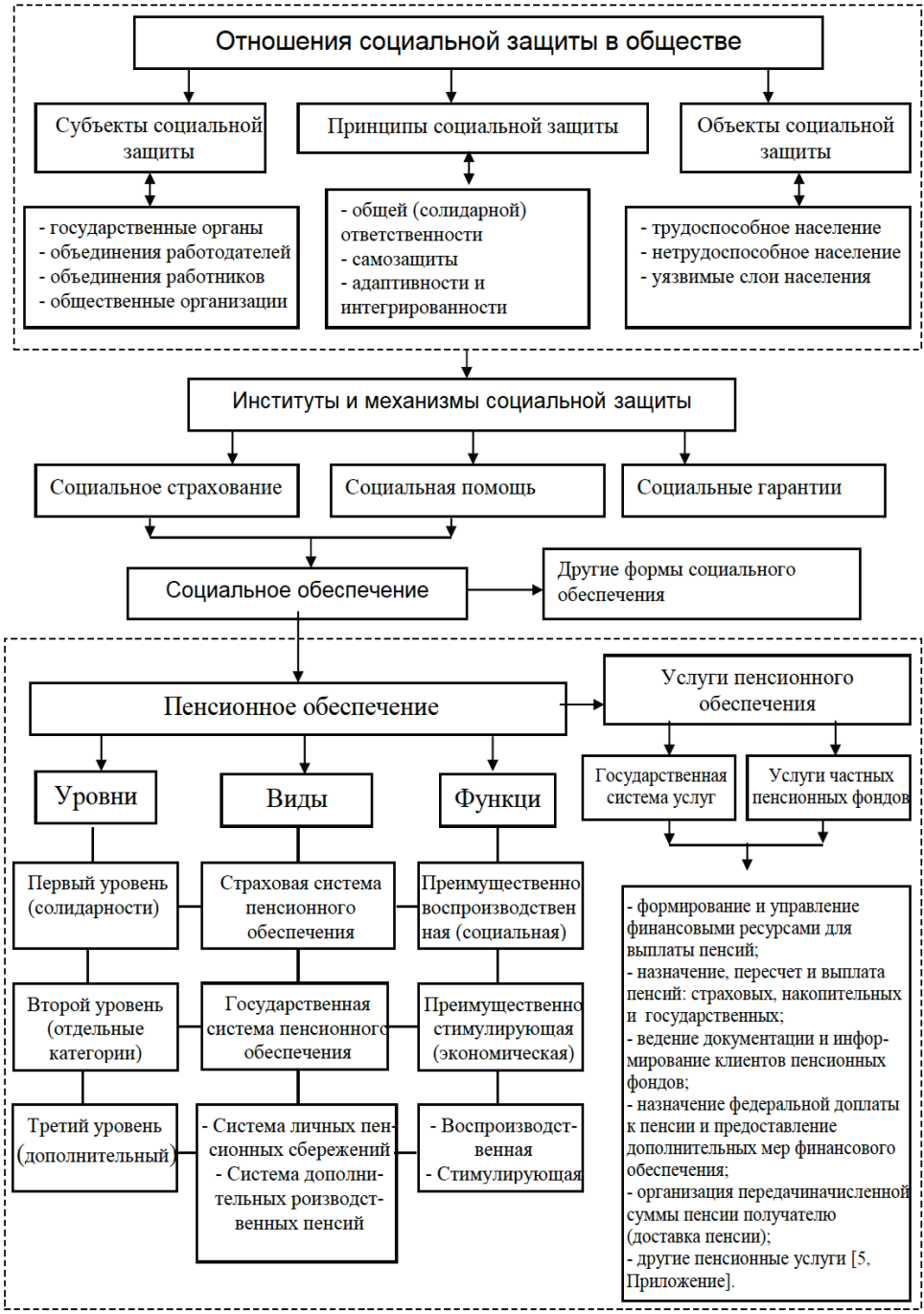

Рис. 1. Концепция функционирования пенсионного обеспечения и пенсионных услуг в системе социальной защиты социально ориентированной экономики

Источник: составлено авторами.

Литература

1. *Роик В.Д.* Пенсионный возраст и модернизация пенсионных систем: отечественный и зарубежный опыт // М.: Издательство: Юрайт, 2017. –336 с.
2. *Аманбаев М., Рыскулова Т.* Концептуальные подходы к реформированию систем пенсионного обеспечения и построению пенсионных схем // М. Экономика и финансы. 2010. № 10. С. 80–85.
3. *Парамонова С.В.* Пенсионное обеспечение – институт социальной зашиты населения в социальной рыночной экономике / Вестник КрасГАУ. 2006. № 10. С. 23–28.
4. *Васильева Е.В.* Подходы к построению пенсионной системы: международный и российский опыт // Государственное управление. Электронный вестник. Выпуск № 79. Апрель 2020 г., С. 5–24.
5. Перечень государственных услуг, предоставляемых Пенсионным фондом Российской Федерации. Распоряжение Правления ПФР от 12 июля 2018 г. № 352р.

Eduard Vafin (e-mail: tatarstan@013.pfr.ru)
Ph.D.in Economics, Associate Professor,
Manager of the Department of the Pension Fund of Russia for the Republic of Tatarstan, Branch of the Pension Fund of Russia in the Republic of Tatarstan
(Kazan, Russia)

Irina Gilyazutdinova (e-mail: irinagilz@mail.ru)
Grand Ph. D. in Economics, Professor of the Department of Management and Entrepreneurship, Kazan National Research Technological University (Kazan, Russia)

Sergey Kiselev (e-mail: ksv1002@mail.ru)
Grand Ph. Doctor in Economics, Professor, Director of the Higher School of Economics, Kazan National Research Technological University (Kazan, Russia)

CONCEPTUAL APPROACHES TO THE FORMATION OF THE RESOURCE POTENTIAL OF THE PENSION SYSTEM OF RUSSIA

The article provides a brief analysis of the resource potential of the pension system. The main models of financing the system of providing citizens in the event of the occurrence of risks that threaten a person, as well as in the event of termination of employment, are considered. In the analysis of the resource potential, it is proposed to use a socio-dynamic model for the formation of potential opportunities for the financial component of the pension system. The author's definition of resource potential and classification of pension services are given. It is shown how the lack of integrity and consistency in views on the financing of the pension system and its stability causes shortcomings, contradictions and imbalances in its functioning.

Keywords: resource potential of the pension system, pension provision, system of pension services, distributive-accumulative pension system, pension insurance, joint and several liability.

DOI: 10.31857/S020736760024283-0

© 2023

Алексей Шлихтер
кандидат исторических наук, ведущий научный сотрудник Института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова Российской академии наук (г. Москва, Россия)
(e-mail: shlihter.alexey@yandex.ru)

ПРЕКАРИЗАЦИЯ РЫНКА ТРУДА США И КОНЦЕПЦИЯ БЕЗУСЛОВНОГО БАЗОВОГО ДОХОДА

В статье освещаются вопросы изменения структуры рынка труда с увеличением в его составе сложносоставной категории работников с неустойчивой занятостью, раскрываются мотивы и варианты проводимых в американских городах пилотных проектов безусловного базового дохода (ББД); обсуждается вопрос о том, может ли безусловный базовый доход стать альтернативой системе социального обеспечения США. Даны оценки результатов проектов ББД; рассматривается отношение к ББД политиков, экономистов, деловых корпораций и простых граждан Америки. Особое внимание уделено принципиальным отличиям безусловного базового дохода от действующих инструментов социальной защиты, а также факторам способствующим и противодействующим реализации идеи базового дохода в общенациональном масштабе. Идея базового дохода стала частью политических дебатов и выборных платформ в президентской гонке. ББД в случае реализации может, модифицируясь, встроиться в существующую институциональную систему, хотя это крайне сложный и противоречивый процесс, во многом объясняющий, почему к настоящему времени этот концепт не имплементируется в общенациональном масштабе, ограничиваясь некоторыми американскими штатами. Автор обращает внимание на потенциальный экономический эффект ББД, который состоит в том, что потраченные на социальные дивиденды бюджетные ассигнования возвращаются в экономику, так как срабатывает эффект мультипликатора – уверенность людей в завтрашнем дне заставляет их меньше экономить и больше тратить.

Ключевые слова: современный технологический уклад, экономика по требованию, неравенство в доходах, безусловный базовый доход, аутсорсинг, аутстаффинг, прекариат.

DOI: 10.31857/S020736760024284-1

Сущность и виды нестандартной (неустойчивой) занятости в США и других странах. В настоящее время США и страны ЕС переживают такой этап постиндустриализма, когда не только трансформируется экономика, но и происходит переформатирование структуры рынка труда и сдвиги в положении социальных страт. В результате перекомпоновки труда и капитала увеличивается разрыв в благосостоянии владельцев крупных компаний и масс рядовых работников с нестандартной или неустойчивой занятостью. Ее можно охарактеризовать как ненадежную, с точки зрения работника, занятость, которая демонстрирует высокие риски утраты работы и слабый контроль над часами и условиями труда.

В современной технологической реальности, где задействованы новые механизмы регулирования социально-трудовых отношений, наблюдается рост прекариата. [1, p. 8]. Это понятие образовано от двух слов: латинского *precarium* – неустойчивый, негарантированный – и *пролетариат*. В ФРГ в состав прекариата входит 18% рабочей силы; в Нидерландах и Франции – по 25%

от общей численности рабочей силы в каждой стране; в Японии – 40%, Южной Корее – 40–50%; в США в 2020 г. работодатели не продлили контракт с 45% занятыми. В этой стране негарантированным трудом заняты: лица, работающие по индивидуальным контрактам, работники по вызову, арендуемые работники с неполной рабочей неделей и совместители. Для многих американцев попасть в ряды прекариата — это значит остановиться в материальном и профессиональном росте. Они настолько обеспокоены сохранением за собой работы, что готовы пойти на сокращение заработной платы и отказаться от социальных выплат. Напротив, в большинстве европейских стран как работающие полный, так и неполный рабочий день пользуются одним и тем же базовым социальным пакетом, включая оплату больничных, отпуск по уходу за ребенком, оплаченный отпуск и в отдельных случаях право на обучение. В США же подавляющее большинство не полностью занятых работников и высокая доля занятых полный рабочий день не имеют доступа к социальным льготам. Это относится к хорошо известным различиям, таким как отсутствие всеобщего медицинского обслуживания, а также к тому, что в США считается роскошью (например, оплачиваемый отпуск по уходу за ребенком).

С одной стороны, распространение прекариата позволяет сгладить проблему безработицы, однако, с другой, служит фактором риска, поскольку, подрывая систему устойчивых контрактов, оборачивается падением доходов и ростом бедности домохозяйств на фоне тренда сокращения промышленного производства и смещения экономики в сторону сферы услуг и наукоемких отраслей. В США многие компании перестают соответствовать модели устойчивых контрактов, наблюдается ее постепенное замещение сетью краткосрочных трудовых договоров. Одним из примеров служит сеть субподряда и договоров франчайзинга[1], которая позволяет фирмам передавать все виды операций на аутсорсинг, используя дешевых сторонних поставщиков товаров и услуг, готовых трудиться на внештатной основе в качестве независимых подрядчиков в обширной сети мелких предприятий либо в филиалах головной компании. Наблюдается рост числа фрилансеров (57 млн чел.), с которыми работодатели подписывают краткосрочные контракты на исполнение проекта и получение оплаты по факту.

Следует отметить, что, хотя американские исследования фиксируют неустойчивость положения на рынке труда многих работников США с 1980-х гг., это явление более давнего по историческим меркам происхождения. Группы людей с временной занятостью и сезонной работой в той или иной мере всегда существовали на протяжении истории человеческих обществ, но особенно наглядно их численный рост стал заметным в последней трети XX века, когда

[1] Франчайзинг – вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона передаёт другой стороне за плату право на определённый вид предпринимательства, используя разработанную бизнес-модель его ведения, действие от своего имени с использованием технологии, сырья, товарных знаков и / или брендов.

такие группы стали представлять не эпизодическое, а устойчивое и все возрастающее преобладание специфических форм использования трудоспособного населения под воздействием глобальных идей неолиберализма, постулирующих отказ (в духе Ф. Хайека и М. Фридмана) от практики централизованного планирования и регулирования. С этих позиций рыночная экономика предстает свободным глобальным пространством, где трудовая занятость, прибыль и инвестиции без всяких ограничений перетекают туда, где для капитала не существует никаких границ. С неолиберализмом связаны завышенные ожидания, восприятие его как универсального инструмента решения чуть ли не всех проблем человечества. Однако далеко не все исследователи с этим согласны. Поле социологии поделилось между теми, кто считает современный капитализм в его неолиберальном виде в значительной степени похожим на ранний «дикий» капитализм *laissez-faire* и теми, кто считает новый виток общественной эволюции возвращением к какой-то из разновидностей феодализма со свойственной ему сословностью и социальным неравенством[2].

Критики неолиберализма указывают на пагубность неолиберальной экономической политики, проявлениями которой стал отказ от смягчения социального неравенства[3] и размывание стандартов в сфере труда. Экономисты-неолибералы убеждены, что социальные гарантии тормозят экономический рост и оборачиваются падением эффективности производства, что принципы глобального рынка должны пронизывать не только экономику, но и все сферы жизни общества. В конечном итоге неолиберальные установки одержали победу, которая, оформившись в 1980-е гг., заключалась, например, в распространении во многих странах “гибкого рынка труда”. Он включает в себя: гибкость заработной платы, означающую болезненную адаптацию к произвольным изменениям ставок; гибкость занятости — возможность для фирм быстро менять уровень занятости с ослаблением гарантий ее обеспечения; гибкость должностей – возможность произвольно перемещать наемных работников между странами и внутри фирмы (с одной должностной позиции на другую), а также менять структуру должностей.

[2] Именно так ряд российских экономистов трактуют распад обществ на небольшую суперэлиту, распоряжающуюся активами, скрывающую их в «серых» областях экономики, куда не дотягиваются руки национальных государств, и беднеющую, утрачивающую прежний социальный статус, массу населения. См. круглый стол по обсуждению статьи А.А. Яковлева «Куда идет глобальный капитализм?» Мир России. 2022. № 3. с. 18–19. URL: https://www.imemo.ru/files/File/ru/Articles/2022/MirRossii-022022-Ivanova.pdf

[3] Популярной методикой оценки социального неравенства является коэффициент Джини (по имени его автора – итальянского экономиста Коррадо Джини). Он показывает, насколько фактическое распределение доходов внутри страны отличается от абсолютно равного распределения. Расчет ведется от нуля (полное равенство) до единицы (полное неравенство), при этом учитывается кумулированная доля населения и его доля доходов, количество домохозяйств и среднее арифметическое долей их доходов. В последние годы в США наблюдалась тенденция к росту значения данного показателя, что означает усиление неравенства среди американского населения. Так, за период 2012-2020 гг. значение Индекса Джини увеличилось с 47,7% до 48,9%. *Emily A. Shrider, Melissa Kollar, Frances Chen, Jessica Semega* Income and Poverty in the United States: 2020 // US Census Bureau, 2021. P. 8.

Поскольку не привязанный к локации неустойчивый труд (*precarious labor*)[4] и другие гибкие его формы обещают стать нормой в “гиг-экономике” (*gig economy*)[5], можно говорить о будущем преобладании в США такого типа организации труда, когда брендовый офис может перестать быть основой корпоративной культуры – дизайн, внешний вид и ощущение солидной штаб-квартиры могут потерять свое значение. При этом выгодоприобретателями становятся менеджеры компаний, для которых отпадает необходимость тратить деньги на аренду помещения и содержание штата сотрудников, найм которых производится без привязки к локации [10. P. 9].

На сегодня в США признаками прекариата являются: 1) аутстаффинг (*outstaffing*) – предоставление работы без официально оформленных трудовых контрактов либо с контрактом на короткий срок; 2) отсутствие страховых выплат (*lack of insurance payments*); 3) нестабильный доход (*precarious income*); 4) неоплачиваемый отпуск (*unpaid leave*); 5) временная занятость (*temporary employment*); 6) риск расторжения трудового договора работодателем в любое время и по любой причине (*risk of termination of employment*). Сделать это несложно, поскольку в Законе США "О справедливых трудовых стандартах" нет ни одного пункта об основаниях и процедуре прекращения трудового договора.

Известный английский экономист Гай Стэндинг в связи с ростом прекариата наделяет его признаками самостоятельного “класса”, выражает опасения по поводу потенциальной угрозы социальных взрывов, имея в виду, что прекариат состоит по большей части из необеспеченных людей, работающих на случайных и постоянно меняющихся местах. У Стэндинга прекариат не входит в состав среднего класса, поскольку у представителей первого нет стабильного жалованья и социальных пособий – того, что характеризует представителей второго. Прекариат, подчеркивает Стэндинг, это не «ущемленный средний класс» (*squeezed middle class*), не «низший класс» (*underclass*) и не «беднейший рабочий класс» (*lower working class*). Чтобы понять, куда автор относит прекариат, обратимся к представленной им структуре современного западного общества: на вершине пирамиды располагается плутократия и политическая элита; затем следует сэлэриат с его атрибутами социального благополучия; далее – квалифицированные кадры (*profitians*), владеющие определенными знаниями и опытом, что позволяет им выступать на рынке в качестве консультантов. Четвертая

[4] Категория временно занятых контрастирует с «сэлэриатом» (от англ. *salary*) – работниками с полной занятостью, оплачиваемым отпуском и корпоративными пособиями. Сэлэриат сосредоточен преимущественно в успешных компаниях и правительственных учреждениях. *Guy Standing*. Meet the precariat, the new Global class fueling the rise of populism. World Economic Forum, Nov.9. 2016. URL: https://www.weforum.org/agenda/2016/11/precariat-global-class-rise-of-populism/

[5] В “гиг-экономике” компании подписывают с фрилансерами краткосрочные контракты. В настоящее время в США пятая часть фрилансеров совмещает проектную работу с полноценной занятостью; 64% – получают доходы только с фриланса; 12% занимаются фрилансом временно, пока ищут постоянное место работы. Мужчин больше (63%), чем женщин (37%).

группа – переживающий упадок классический пролетариат; в самом низу расположен "класс" прекариата [3, p.7–8].

В применении Стэндингом к прекариату понятия "класс"– наиболее спорное место его концепта, имея в виду пестрый его состав, включающий далеко не только люмпенов и маргиналов[6]. Непредвзятый анализ показывает, что прекариат представлен людьми разных профессий и социальных страт, с разным статусом и уровнем дохода, объединенных по признакам неустойчивости экономического положения и занятости. Вместе с тем социальный статус относящихся к этой категории лиц существенно различается: нанятые через агентства для выполнения краткосрочных заданий временные менеджеры фирм – не то же самое, что мексиканские полевые рабочие, афроамериканские уборщики мусора либо лица, предоставляющие услуги в сферах гостиничного комплекса, розничной торговли и общественного питания. Допуская наличие такого разнообразия, Стэндинг тем не менее считает, что львиная доля прекариата находится ближе к разнорабочим, вынужденно занимающимся даже при наличии хорошего образования случайным трудом. Общность их неустойчивого положения он считает более определяющей их классовую принадлежность, чем работа, которую они на данный момент смогли получить.

В США наиболее широко на нестандартной работе (52% трудоспособного населения) представлены расовые и этнические меньшинства, что приводит к стагнации их доходов и ограниченным возможностям профессиональной мобильности. Динамику их представительства в составе прекариата иллюстрируют тренды профессиональной мобильности за последние три года: если родившиеся в США выходцы из Азии и Латинской Америки постепенно сокращают разрыв в профессиональной иерархии и занимают должности с более высоким статусом и оплатой, то среди афроамериканцев фиксируется более низкая восходящая кривая профессионального роста. Несмотря на получение азиатскими и латиноамериканскими мужчинами должностей с более высоким статусом, их доходы по-прежнему отстают от доходов белых мужчин на той же работе.

Как правило, прекариат пополняется за счет молодёжи, многим представителям которой даже наличие высшего образования не гарантирует места среди профессионального среднего класса, а также полноценного трудоустройства по специальности. По информации The Chronicle of Higher Education, в 2021г. из 317 тыс. выпускников американских университетов 8,5 тыс. с ученой степенью зарабатывали на жизнь официантами, 5 тыс. – швейцарами, 80 тыс. – барменами, 18 тыс. – сторожами автостоянок; 17 млн чел. с образованием вуза были

[6]К маргиналам в США принадлежат работающие бедняки, рабочие-иммигранты, хронически безработные, этнические меньшинства, пожилые работники, лица с ограниченными возможностями. *Di Fabio A.* (2014a) "Constructing my Future Purposeful Life: a new life construct ion intervention," The Construction of the Identity in 21st Century. By Jean Guichard, A. Di Fabio and J.-L. Bernaud (New York, NY: Nova Science Publishers), 219–239. URL: https://www.researchgate.net/publication/305681632_

заняты на должностях, требующих уровня образования ниже бакалавра. [4. С. 5–7].

В России доля прекариата оценивается в 27–40% работоспособного населения. Такой разброс цифр объясняется теневым характером занятости этой категории, лишающим правительство РФ возможности получить точную информацию о весомой доли занятого населения. Ситуация в стране отличается от общемировой, что связано с исторически сформировавшейся особенностью функционирования рынка труда. Так, в России рыночные колебания влияют не на фактическую занятость и уровень безработицы, а на размер заработной платы. Российские работодатели предпочитают сокращению персонала уменьшение заработных плат при малейшем ухудшении экономической ситуации в стране [5. С. 3–14].

Как уже отмечалось выше, незащищенность трудовых отношений присуща прежде всего молодым людям, многие из которых не имеют наследственных материальных благ, отчуждены от результатов своего труда. Крупный сегмент таких работников на старте карьеры вынужден формировать профессиональные траектории в условиях отсутствия опыта в профессии и компенсировать его снижением требований к будущей работе. Наряду с этим из-за роста потребительских цен все большее число молодых американцев выключаются из процесса активного потребления[7].

Рост прекариата был ускорен финансовым кризисом 2008–2009 гг., который, рельефно высветив дисбалансы неолиберальной экономической системы, создал сильное давление на сектор бизнеса, подтолкнув его к сокращению затрат на рабочую силу с помощью гибких мер. Фирмы воспользовались рецессией, чтобы перевести больше рабочей силы в статус прекариата, максимально используя офшоринг (перемещение бизнес-процесса из одной страны в другую) и аутсорсинг. Другим фактором интенсивного вымывания в США традиционных форм труда стала пандемия коронавируса, когда карантинные меры привели к тому, что экономика подверглась сразу двум шокам – со стороны спроса и со стороны предложения[8]. С распространением коронавируса широкое распространение получило надомничество – рост с 5% до 60%. Также зафиксирован рост числа работающих вне штата фрилансеров, составляющих в США по последним данным 36% (57млн чел.) трудоспособных граждан [6. С. 1].

Безусловный базовый доход: социальная утопия или реальность? Новые вызовы, чреватые социальными катаклизмами, побуждают проводить эксперименты с целью нахождения оптимальных способов их смягчения. В последние

[7] Индекс потребительских цен за июнь 2021 – июнь 2022 г. вырос на 9,1%: таких цифр США не знали много десятилетий. Финансовый интернет-портал «Банки Сегодня», сентябрь 2022. URL: https://bankstoday.net/last-articles/inflyatsiya-v-ssha-v-2022-godu

[8] Спрос упал как в результате осторожного поведения потребителей, сокративших потребление из-за опасности вирусного заражения, так и в результате введения в США карантинных ограничений. Спад предложения был вызван введением в большинстве штатов локдаунов, когда многие компании были вынуждены сократить свою деятельность или полностью закрыться, что, в свою очередь, привело к дальнейшему сокращению предложения. См: Россия и мир 2021. Ежегодный прогноз, ИМЭМО РАН. 2020. С. 66.URL: https://www.imemo.ru DOI:10.20542978-5-9535-0585-7

годы в ряде стран рассматриваются возможности перехода к альтернативным вариантам существующей модели нейтрализации социального и имущественного неравенства. ББД как раз и служит одной из обсуждаемых в США альтернатив в качестве автоматического экономического стабилизатора, составляющими которого являются: денежная форма выплат без всяких условий, распределение их по праву рождения, независимо от возраста, без таргетирования или адресности и по принципу нуждаемости.

В основе концепта ББД лежит мысль о том, что доля богатства, произведенного всеми совместно или предыдущими поколениями, должна быть перераспределена в форме прямой выплаты обществу. В одних странах уже начали внедрять ББД, в других его только обсуждают. В США эту идею продвигают в жизнь мэры городов, ученые и главы высокотехнологических корпораций. О том, насколько серьезно в США ученые отнеслись к означенному концепту, говорит тот факт, что в феврале 2017 г. в Стэнфордском университете, одном из самых авторитетных и рейтинговых в стране, была создана Лаборатория базового дохода (*Stanford Basic Income Lab*) для изучения возможных масштабов его распространения, а также социальных и экономических последствий.

Таблица 1

Определяющие характеристики безусловного базового дохода

Индивидуальность	Периодичность	Оплата наличными	Универсализм	Безусловность
Выплачивается на индивидуальной основе.	Периодический платеж (например, каждый месяц), а не единовременный грант.	Выплачивается наличными, что позволяет получателям конвертировать пособие во все, что им заблагорассудится.	Выплачивается всем, а не предназначен для определенной группы населения.	Не связан с требованиями к работе или санкциями; доступен для тех, кто работает и не работает, добровольно или нет.

Источник: People. Stanford basic income lab. Stanford. California. 2019, p.1-2
URL: https://basicincome.stanford.edu/about/people/basicincome.stanford.edu /

Идея ББД не нова, его вариант предлагался американским философом Томасом Пейном (“*Аграрная справедливость*"1797г.) в форме единовременной выплаты всем жителям по достижении совершеннолетия, а также британским экономистом Джоном Миллем, выразившим в “*Принципах политической экономии”* (1848 г.) поддержку системе пропорционального распределения капитала, труда и талантов среди общества. Интересно отметить, что США одними из первых начали выстраивать систему государственной социальной защиты по образцу ББД во второй половине XX века, чему предшествовала

пропаганда этой идеи такими деятелями, как Мартин Лютер Кинг-младший и нобелевский лауреат Милтон Фридман, предложивший администрации Джона Кеннеди ввести *отрицательный подоходный налог* (*negative income tax – NIT*). Фридман считал, что NIT обладает способностью повысить минимальный уровень безусловного базового дохода, не оказывая негативного влияния на систему цен и рыночные механизмы, а также – возможностью урезать патерналистскую государственную бюрократию, принимающую решения о том, кто из бедных заслуживает помощи.

В 1964 г. президент США Л. Джонсон объявил о построении Великого общества (*Great Society*), в котором не будет бедности. Двумя важнейшими его целями объявлялись: проведение социальных реформ с целью искоренения бедности и расовой сегрегации. С этого времени было положено начало экспериментов с ББД. Десятки миллионов долларов были инвестированы в обеспечение базовым доходом американцев в штатах Нью-Джерси, Пенсильвания, Айова, Северная Каролина, Индиана и др. [7. С. 26]. В 1968 г. пять выдающихся экономистов – Джон Гэлбрейт, Гарольд Уоттс, Джеймс Тобин, Пол Самуэльсон и Роберт Лампен – направили открытое письмо Конгрессу США, в котором говорится: “Наша страна не исполнит свой долг до тех пор, пока каждому гражданину не будет гарантирован доход не ниже установленного порога бедности” [7. С. 27]. В то время, когда почти 80% американцев поддержали идею введения ББД, Конгресс США был близок к утверждению федерального закона о его выплате. В апреле 1970 г. Палата представителей Конгресса 243 голосами за, против 155 приняла План поддержки семей (*Family Assistance Plan*), однако в финансовом комитете Сената он вызвал возражения.

План президента Р. Никсона предполагал предоставление денежных выплат примерно 13 млн американцев, из которых 90% были работающими бедняками. Если республиканцы в Сенате сочли билль чрезмерно дорогостоящим для бюджета, то часть демократов восприняла его как недостаточно радикальный и потребовала увеличить размер базового дохода. В 1971 г. после того, как билль был заблокирован, президент США Р. Никсон представил Конгрессу скорректированный его вариант, который, будучи одобрен нижней палатой (288 – за, 132 – против), был вновь провален в Сенате [7. С. 28].

На долгие годы идея ББД была похоронена, однако все изменилось в последние годы, когда в дискурс вокруг ББД в качестве альтернативы социальной политике в США оказались вовлеченными не только ученые и политики, но и американские миллиардеры. С публичной поддержкой концепции ББД выступили лидеры высокотехнологичных компаний – Илон Маск, руководитель компаний Tesla и Space X; Джек Дорси, соучредитель компании Twitter; Крис Хьюз, один из основателей Facebook. Выпущенная в 2018 г. К. Хьюзом книга «Честный выстрел: Переосмысление неравенства и того, как мы зарабатываем» (Chris Hughes.FairShot: Rethinking Inequality and How We Earn) описывает его

взгляды на возможность введения ББД в Америке: “Мы можем дать каждому американцу и каждой американке стабильность, предоставив им деньги. Для этого нужно ввести ежемесячную выплату в 500 долл. в месяц для налогоплательщиков низшего и среднего класса через налоговый кредит на заработанный доход”. Одновременно Хьюз предлагал повысить налог на доходы предпринимателей, зарабатывающих свыше 250 тыс. долл. в год, считая такую меру способной снизить бедность в США вполовину. Лидеры IT-компаний ратуют за то, чтобы как можно быстрей прийти к решению назревающих проблем, обратив потенциальных безработных в будущих потребителей. Владельцы IT-компаний в последнее время финансируют исследования в области ББД, чтобы “подготовиться к будущему, которое позволит их бизнесу продолжать расти и одновременно поддерживать стабильность в обществе”.

В аббревиатуре ББД прилагательное “безусловный” отражает проводимые в США пилотные проекты. В конце 2016 г. по инициативе научных центров и частных лиц был запущен Проект экономической безопасности (*Economic Security Project – ESP*). Инициаторами *ESP* с бюджетом 10 млн долл. выступили более 100 американских благотворительных фондов, научных центров и частных лиц, в их числе Крис Хьюз и президент фонда *YCombinator* Сэм Альтман. В рамках *ESP* осуществлялись исследовательские проекты в области ББД, итогом которых должна была стать разработка методических рекомендаций для правительства США. Участники *ESP* объясняли его актуальность перспективой масштабных потерь рабочих мест американцами в результате бурного развития робототехники, автоматизации и искусственного интеллекта. В 2019 г. инициаторы *ESP* объявили о создании Антимонопольного фонда при финансовом содействии сети *Omidyar*, созданной П. Омидьяром, миллиардером и владельцем компании *eBay* , Фонда Форда, Фонда Найта и др.[8, p. 3].

Другой эксперимент в 2017 г. был запущен в городе Окленд (штат Калифорния) на срок от 6 до 12 месяцев для ста человек. На статус площадки испытания концепции ББД претендовал также Балтимор (штат Мэриленд) и Чикаго (штат Иллинойс), где член муниципального совета А. Павар представил пилотную версию программы, по которой 1 тыс. домохозяйств были выбраны для получения 500 долл. в месяц на каждого члена. В начале 2019 г. М. Табс, мэр некогда обанкротившегося города Стоктон (штат Калифорния) инициировал 18-месячный эксперимент, распределяя ежемесячные чеки на 500 долл. выбранным жителям для смягчения бедности и неравенства. В том же году сенатор от штата Массачусетс Эд Марки предложил Конгрессу США одобрить введение особого налога в 7% на прибыли свыше 100 млн долл. в год. В апреле 2021 г. о запуске собственных пилотных программ объявили мэры Лос-Анджелеса, Сан-Франциско и Нью-Йорка [9, p. 3].

В 2020 г. в Балтиморе был учрежден Фонд успеха молодых семей (*The Baltimore Young Families Success Fund*), чтобы решать проблему неравенства доходов

и бороться с экономическими последствиями COVID-19, предоставляя выплаты в размере 1 тыс. долл. 200 молодым родителям в возрасте от 18 до 24 лет, которые больше всего пострадали от закрытия школ, безработицы, отсутствия жилья или продовольствия[9].

В 2020–2021 гг. стартовали микропилотные проекты в городах штатов Массачусетс, Вирджиния, Нью-Йорк, Южная Каролина, Калифорния, Луизиана, Флорида, Огайо, Гавайи и др. с числом выбранных получателей ББД от 10 до свыше 2 тыс., в числе которых были лица, освободившихся из мест лишения свободы, бездомные, латиноамериканцы, афроамериканцы, белые и лица азиатского происхождения, женщины, отцы-одиночки, приемные дети, опекуны с детьми до 18 лет; были также запущены и масштабные проекты, охватывающие жителей десятков городов – к примеру, мегапроект «Мэры за гарантированный доход» (*Mayors for a guaranteed Income)*.С такой инициативой выступил в июне 2020 г. уже упомянутый М. Табс, предложивший создать коалицию мэров с тем, чтобы поддержать наименее защищенных горожан с помощью ББД под лозунгом "*Жизнеспособная и справедливая Америка*"). Первоначально в коалицию вошли 14 мэров, в декабре 2020 г. она пополнилась еще 16 мэрами, а к концу 2021 в составе коалиции числилось уже 100 мэров.

Наряду с США, проекты ББД запущены в Канаде, Великобритании, Финляндии, Кении, Уганде, Испании, Бразилии, Иране и Индии. Они не имеют единого механизма, представляя собой денежные трансферты выборочно взятым группам людей в течение короткого времени (как в Финляндии) либо лицам, отобранным методом случайной выборки (в США, где проекты финансируются за счет частных инвесторов, благотворительных фондов, банков и университетов).

В основе ББД лежит идея антипатернализма – антипод сложившейся в США социальной системы вэлфера. Антипатерналистской направленностью пронизана аргументация в пользу ББД как альтернативы громоздкой структуре традиционных институтов социального обеспечения. Напомним, что, поскольку базовый доход автоматически выплачивается всем лицам, легально проживающим на территории страны, доступ к нему не требует специальных административных процедур.

Основным источником финансирования базового дохода считаются средства, высвободившиеся после ликвидации социальных программ и занимающегося их

[9] Последствия пандемии неодинаково сказались на различных группах населения США: основная тяжесть экономического спада пришлась на женщин, «цветных» и работников с низкими доходами. С февраля 2020 г. по май 2021 г. работу потеряли более 4,5 млн женщин, а коэффициент участия женского населения в рабочей силе упал до 54,4% – самого низкого показателя с конца 1980-х гг. Women in the labor force // US Bureau of Statistics. URL: https://www.bls.gov/opub/reports/womens-databook/2020/home.htm. Пандемия сильно ударила по индустрии гостеприимства, состоящей из женщин, работающих в больницах, отелях, ресторанах, барах, пиццериях, центрах проведения мероприятий/ тематических собраний/ конференц-центрах, и т.д. PMC Pub Med Central. National Library Medicine. National Center for Biotechnology Information. Florida, June 23, 2022, p. 3 By Caroline Austin, Amy Donley.https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC9349598/

администрированием весьма избыточного и дорогостоящего бюрократического аппарата, и это помимо ежегодно затрачиваемых средств на разработку нормативных актов, создание и работу парламентских комиссий, на сбор подтверждающих документов и т.п. Показательно, что в США "партия зеленых" в своей избирательной платформе 2010 года выступала в поддержку ББД "для каждого взрослого американца независимо от здоровья, занятости или семейного положения, чтобы как можно сильнее укоротить государственную бюрократию". Известно, что чем строже проверка нуждаемости (*means-testing*) и чем больше детализированы критерии доступа к той или иной государственной социальной программе, тем выше доля расходов, съедаемая административными издержками. Упрощение механизмов администрирования – бесспорное преимущество ББД, если учесть, насколько люди не уверены в том, как скоро они лишатся работы и затем будут вынуждены проходить сложные административные процедуры, чтобы получить право на пособия и поддержать хрупкий экономический баланс [10, p. 28].

На место упраздненных социальных программ и административно-управленческих структур предлагается запустить механизм автоматического осуществления ежемесячных или годовых платежей, а в качестве источников их финансирования называются: природная рента, экономия государственных расходов за счет отказа от неэффективных госпрограмм и госзакупок; введение дифференцированной шкалы налогообложения с повышением налогов на корпорации, использование частных пожертвований и средств благотворительных фондов.

В последние годы обозначились два фактора возрождения в США интереса к ББД. Во-первых, пандемия коронавируса, воздействие которой на экономику и на отношение к базовому доходу оказался двояким: с одной стороны, огромная масса людей, внезапно лишившись работы и прежнего уровня жизни, ощутила уязвимость своего материального положения и ценность «социального государства» (*social safety net*); с другой, администрация Д.Трампа с 2020 г. приступила к практике прямых нецелевых денежных интервенций: во время пандемии из федерального бюджета было выделено единовременно 1 трлн долл. "вертолетных денег" – 1200 долл. каждому американцу (по оценке Бюро переписи населения США, федеральная программа помощи безработным в 2020 г. спасла от нищеты 5,5 млн чел). По такому же пути пошел нынешний президент США Джо Байден: в марте 2021 г. был принят пакет кризисной помощи, который дал безработным федеральную надбавку к пособию в размере 300 долл. в неделю сроком до 6 сентября 2021г.

Во-вторых, заслуживает внимания цифровизация экономики, служащая долговременным фактором повышенного интереса к ББД и ведущая к пугающему людей росту вынужденной незанятости. Еще до того, как пандемия резко увеличила зависимость от цифровых технологий для работы, обучения, покупок и дистанционного общения, американцы из всех слоев общества сообщали

о растущем беспокойстве по поводу замещающего влияния новых технологий на рост безработицы.

По прогнозам экспертов, доля работающих в США на условиях полной занятости достигнет к 2030 г. исторического минимума в 9% от общего объема трудоспособного населения. Такая перспектива вызывает у западных экономистов тревогу не только из-за представлений о ее неотвратимости. Нанося чувствительный удар по принципам либерального гуманизма, она создает почву для апокалиптических умозаключений. Согласно им, в условиях переформатирования всего социального пространства и роста бедности и неравенства, людям не останется другого выбора, как только вериться экспертам и согласиться на частичную, а возможно, даже на полную отмену индивидуальных свобод. В результате не исключены болезненные для западных обществ явления, которые сформулировал израильский профессор истории Ю. Харари: “Когда массы людей утратят свою экономическую значимость, хватит ли одних моральных аргументов для защиты прав и свобод человека? Продолжат ли элиты ценить каждую личность, даже когда она перестанет приносить экономические дивиденды? Чем мы займемся, когда алгоритмы будут учить, лечить и создавать сайты лучше, чем мы?” [11. С. 362]. Удручающий ответ на поставленные вопросы дает основатель Всемирного экономического форума в Давосе Клаус Шваб в своей книге *Четвёртая промышленная революция*: “Технологии будущего позволят властям внедриться в наше частное пространство духа и мысли, которое до сих пор было недоступным, чтобы читать наши мысли и влиять на наше поведение. На смену избирательной системы и контроля гражданского общества за действиями правительства придет единая биомасса, подкармливаемая пособиями” [12. С. 81].

В США ББД поддерживают как экономисты, например, Дж. Сакс, предложивший в 2019 г. концепцию технологического налога (*tech tax*) на крупнейшие IT-компании – *Google, Apple, Facebook*, так и политики – сенатор Б. Сандерс и решивший стать политиком предприниматель Э. Янг, баллотировавшийся в 2020 г. на пост Президента США. Янг сделал ББД основой своей предвыборной программы под названием “Дивиденд свободы” и предлагал производить выплаты за ББД путем введения налога на добавленную стоимость в размере 10% на производимые товары и услуги [13, p. 1–2].

Сторонников ББД можно встретить во всех сегментах политического спектра США: начиная от либертарианцев (противников вмешательства государства в экономику) и кончая социалистами (адептами жесткого государственного вмешательства), которые, однако, едины в убеждении о необходимости претворения ББД в практику. Это единодушие объясняется тем, что концепт ББД имеет два аспекта – социальный и технологический. Социальное обоснование связано с сильным неравенством по доходам в американском обществе (его уровень между

богатыми и бедными в США составляет 1 к 18; на 2020 фин. г. утвержденная американским Конгрессом граница бедности была на отметке в 1011 долл. в месяц, а численность граждан с таким доходом – 46 млн чел.). Технологическое обоснование базируется на прогнозах о роботизации производства и продаж товаров и услуг, ведущей к исчезновению массы рабочих мест.

Скептически настроенные к ББД авторы полагают, что уже осуществленные и ожидаемые технологические новации – не главный фактор поляризации доходов. По убеждению американского экономиста Д. Фурмана, ключевая проблема состоит в том, что низкоквалифицированным работникам недостает навыков, чтобы соответствовать высокооплачиваемой работе, созданной цифровизацией и автоматизацией: "В то время как рыночная экономика должна предоставлять людям новые возможности трудоустройства, за последние 50 лет она не всегда делала это успешно. Государство и бизнес должны служить развитию образования, профессиональных навыков и обучению, помогать людям в поиске работы, что эффективнее решало бы проблемы занятости, чем базовый доход" [14, p. 7–8].

Трудно в данном случае возразить автору, имея в виду что безработица в США связана с изменением структуры спроса на профессии, оказавшимися ненужными вследствие 4-й технологической революции. Компании вместо производственного обучения на своих предприятиях предпочитают набирать квалифицированных специалистов из других стран, готовых работать за сравнительно небольшую плату, что не требует от работодателей уделять внимание обучению новичков профессиональным навыкам, зато позволяет снижать издержки производства.

Распространенный довод в пользу ББД заключается в его оценке как оптимального способа обеспечения базовой экономической безопасности при низких административных издержках, а также как инструмента сокращения бедности и сопутствующих ей трагедий. В США 1,5 млн семей располагают денежными доходами на душу населения менее 2 долл. в день. В 2020 г., по оценкам Бюро переписи населения США, 12,3% американцев (приблизительно 34 млн чел.) жили в бедности (доля бедных домохозяйств варьирует в зависимости от данного штата: в Нью-Гэмпшире самый низкий оценочный уровень бедных домохозяйств – 7,3%, а в Миссисипи самый высокий – 19,6%).

Бедность, помимо прочего, вызывает целый ряд факторов риска разъединения молодежи, включая сегрегацию по месту жительства, ухудшение психического и физического здоровья, большую подверженность преступности и насилию по соседству и неблагоприятный опыт детства. Согласно исследованию, проведенному экономистами А. Дайтон и Э.Кейс, именно среди бедняков Америки наблюдается растущая волна смертей от наркотиков и злоупотреблений алкоголем [15, p.1578].

Таблица 2

Средняя зарплата в США в месяц с учетом конкретного штата (2022 г.)

Штат	Доход в долларах США за месяц
Иллинойс	5850
Колорадо	5950
Мэрилэнд	6050
Нью-Джерси	6250
Нью-Гемпшир	6350
Коннектикут	6450
Вашингтон	6750
Калифорния	7100
Нью-Йорк	7250
Массачусетс	7350

Источник: State Minimum Wage Laws. An official website of the United States government. U.S. Department of Labor 2022, Washington (D.C), p.1. URL: https://www.dol.gov

Как уже было отмечено, уровень доходов американцев заметно отличается в зависимости от того, в каком штате они работают и проживают. Ключевыми являются предложение и спрос на рабочие места, а также на услуги и товары. Разница в доходах в некоторых случаях настолько ощутима, что многие американцы ездят на работу в соседние штаты, а потраченные на дорогу средства и время с лихвой компенсируются для них «большими деньгами».

Сторонники ББД указывают на преимущество справедливого денежного распределения в эпоху электронных платежей перед распределением продовольственных купонов, осуществляемым громоздкой государственной бюрократией. Базовый доход, по их мнению, повышает покупательную способность в локациях проживания бедного населения, что оказывает на местную экономику стимулирующий эффект. Кроме того, распределение денег в наименьшей степени подвержено лоббированию и необоснованной растрате ресурсов. Для адептов ББД еще одним аргументом в его пользу является приоритет расширения свободы для каждого, отсутствие ограничения человека в выборе предметов и времени расходования средств, позволяющее людям право самим решать, как и на что использовать полученные деньги, самостоятельно выбирать из альтернатив, которые всегда есть даже при небольшом бюджете [16, p. 45].

С точки зрения эффектов на рынке труда, адепты ББД постулируют, что он борется с серыми зарплатами, уменьшая неформальный сектор экономики. Другое обоснование необходимости ББД состоит в том, что загрязнение окружающей среды испытывают на себе в наибольшей степени американцы, находящиеся на нижней социальной ступени, тогда как состоятельные американцы всегда могут найти способы изолировать себя от токсичного воздуха, грязной

воды и дефицита зеленых насаждений. Поэтому, как считают сторонники ББД, он служит частичной компенсацией за отрицательное воздействие на здоровье американцев токсичной экологической обстановки. Противники ББД утверждают, что его получение независимо от занятости или безработицы лишает людей стимула к труду, служит распространению паразитарного образа жизни и не решает фундаментальные социальные проблемы. Так, по словам Т. Пикетти, «проблема дискуссий о базовом доходе состоит в упущении из виду реальных социальных проблем, а идея достижения социальной справедливости сводится к дешевому откупу» [10, p. 27]. С ним не согласен М. Равальон, другой эксперт по вопросам бедности, полагающий, что «политики не должны закрывать глаза на то, что адресные программы вэлфера могут уступать по своим результатам прозрачным подходам, таким как базовый доход» [17, p. 8.].

Что показали опросы? Рядовые американцы разделились по вопросу поддержки ББД: по итогам опроса фирмой *Gallup*, проведенного в 2018 г., 48% такую поддержку выразили, а 52% – отвергли. Разное отношение респондентов к базовому доходу зависит от возраста, расы, партийной принадлежности и образования. По итогам опроса, проведенного в 2019 г. исследовательской фирмой *Pew Research*, введение правительством США ББД поддержали бы 67% респондентов в возрасте до 30 лет в то время, как большинство опрошенных в возрасте 65+ сообщили об отрицательном отношении к этой идее из опасений, что в случае ее реализации будут упразднены существующие институты вспомоществования – 72% пожилых американцев отвергли эту идею, предпочитая сохранить действующую систему государственной социальной помощи [18, p. 3].

В США 73% взрослых афроамериканцев и 63% латиноамериканцев заявили о своей поддержке ББД, тогда как среди взрослых белых таковых оказалось 35%. Среди молодых сторонников ведущих политических партий и лиц с низкими доходами наблюдается значительный уровень поддержки федеральной администрации в случае, если она проявит готовность предоставить ББД всем гражданам. Если чуть больше 50% сторонников республиканской партии старше 40 лет выступили против ББД, то 41% в возрасте от 18 до 34 лет поддержали предложение о его введении. Среди демократов поддержка базового дохода намного выше в возрастной категории от 18 до 34 лет, чем среди пожилых. Предложение по обеспечению ББД всех взрослых граждан не поддерживают 8 из 10 сторонников республиканской партии (78%), при этом категорически против – 62%. Среди взрослых сторонников демократической партии ББД поддерживают 66% [18, p. 1].

Концепт ББД, воспринимаемый по-разному как в разных странах, так и в разных американских штатах, оставляет невыясненным ряд вопросов:

– будут ли действующие программы социальной помощи полностью заменены или только дополнены выплатой базового дохода?

– кто будет оплачивать счета и как часто будут распределяться выплаты?

– должны ли выплаты быть одинаковыми по денежному содержанию на протяжении всей жизни получателя или для разных возрастов будут установлены разные суммы (например, для взрослых и детей)?

– кому следует предоставлять выплаты – всем проживающим в США без исключений или только имеющим гражданство; только лицам трудоспособного возраста или также пенсионерам?

– должно ли право на получение ББД распространяться на американцев, живущих за рубежом?

– можно ли считать базовый доход достаточным, чтобы вытащить домохозяйства из нищеты?

Ответ на последний вопрос зависит от избранного критерия бедности, состава домохозяйства, а также от того, в каком штате проживает семья.

По-разному понимают ББД и американские политики. Так, либертарианцы считают, что ББД должен покрывать перечень базовых потребностей населения (здравоохранение, образование и питание). Либералы склоняются к варианту распределения ББД малообеспеченным семьям, пенсионерам, инвалидам, живущим ниже черты бедности (15% в США) и одиноким женщинам с детьми, поскольку уход за ними на дому не приносит дохода. Как среди либертарианцев, так и среди либералов США есть твердые противники концепта, полагающие, что введение не привязанной к обязательствам программы ББД и повышение налогообложения производительной деятельности, необходимое для ее финансирования, пагубно скажется на предложении труда, отрицательно отразится на самооценке людей и на мотивации к труду; что сама программа будет слишком дорогостоящей; что несправедливо взимать налог с тех, кто работает, в пользу неработающих [10, p. 2].

По мнению скептиков, концепция ББД экономически нецелесообразна. Что об этом говорят подсчеты? По оценкам, если каждый взрослый американец (234 млн чел.) будет ежемесячно получать базовый доход в размере 1 тыс. долл.,[10] эквивалентный размеру пособия по бедности, то валовые затраты федерального бюджета составят 2,7 трлн долл. в год или 15% ВВП. Согласно расчетам, при выплате такой суммы федеральный бюджет смог бы сэкономить свыше 1трлн долл., закрыв финансирование административно-управленческих звеньев и действующих программ борьбы с бедностью: программу продовольственных купонов (*food stamps*), программу временной помощи нуждающимся семьям (*Temporary Assistance to Needy Families*), программу дополнительного питания (*The Supplemental Nutrition Assistance Program*), программу федерально-штатного медицинского страхования для определенных категорий американцев на основании их дохода (*Medicaid*), программу жилищной помощи (*Housing Assistance Program*) и программу льгот по налогу на заработанный доход (*Earned Income Tax Credit)*.

[10] К этой сумме могут быть добавлены сотни миллионов долларов частных пожертвований и средств благотворительных фондов.

Результаты экспериментов с ББД. Что на практике продемонстрировали проводимые в американских штатах эксперименты с ББД? В 1967 году штат Аляска с населением 750 тыс. человек пережил непредвиденный рост богатства, когда на государственной земле (Прудо-Бей) было открыто крупное месторождение нефти. Аренда была продана за 900 млн долл. – сумму, в семь раз превысившую годовой бюджет штата. Принятая губернатором штата Джей Хаммондом в 1976 г. поправка к конституции Аляски требует отчисления ежегодно не менее 25% доходов от природных ресурсов в Постоянный фонд Аляски (*Alaska Permanent Fund*). Фонд вкладывает средства в акции и облигации, а затем распределяет между жителями полученные от них доходы, которые помещает на сберегательный счет. Физические лица должны подавать заявления на получение выплаты каждый год, соответствовать критериям проживания – по крайней мере, не иметь судимости и в течение 12 месяцев подтвердить намерение остаться на неограниченный срок [19, p. 7].

Программа ББД в этом штате показала, во-первых, что в результате дополнительного платежеспособного спроса было создано 7 тыс. рабочих мест, а доходы населения увеличились от эффекта мультипликатора на 1,1 млрд долл.; во-вторых, базовый доход сделал возможным переход на неполную рабочую неделю или даже на временный отказ от занятости, чтобы получить или развить навыки и найти подходящую работу; в-третьих, зафиксировано отсутствие отрицательного влияния на стимулы к труду – занятость выросла на 17%; в-четвертых, большинство жителей Аляски оценивают ББД в целом положительно, что подтверждается итогами опроса – 60% сообщили о готовности платить больше налогов в бюджет Аляски, если это потребуется для сохранения Фонда [19, p. 8].

В штате Северная Каролина индейцы племени чероки получают ББД в виде дивидендов от доходов казино уже 25 лет, и базовым доходом охвачен каждый представитель племени – в среднем, выплаты варьируют от 4 до 6 тыс. долл. в год на человека. Эмпирически установлено, что выплаты не привели к сокращению рабочего времени среди их получателей; снизился уровень беспокойства и улучшилось психическое самочувствие людей; детский синдром дефицита внимания сократился на 40%; дети стали чаще заканчивать школу, а не бросать ее ради заработка [9, p. 9].

Введение базового дохода Стоктоне, где 125 жителей с 2019 г. ежемесячно получали его на банковскую карту без каких-либо условий, оказалось для них полезным: полная трудовая занятость среди получателей ББД только за первый год выросла на 12%, а количество безработных снизилось на треть[11]. В других штатах среди получателей базового дохода было зафиксировано меньше

[11]Исследователи проанализировали траты участников эксперимента на алкоголь и сигареты: жители штата тратили на них меньше 1% доходов, и все они расплатились с долгами. UBI Success? Michael Tubbs: Groungbreaking UBI Experiment Has Stunningly Good Results, Stockton, California, April 30, 2021, p. 1-2. URL: https://habr.com/ru/company/ruvds/blog/554702/

стрессов и проблем со здоровьем, они стали спокойнее относиться к потере работы, больше концентрироваться на образовании и “поиске себя”.

Немалый интерес представляет 5-летний эксперимент в г. Дофин (Канада), поставленный, чтобы протестировать новый подход в борьбе с бедностью в канадской глубинке. В ходе эксперимента жители Дофина ежегодно получали 16 тыс. канадских долл. (11700 долл. США) на семью. Программой было охвачено более 2 тыс. человек, а ее итоги были отражены в 2011 г. в специальном докладе: «*Город без бедности: влияние канадского эксперимента с гарантированным годовым доходом на здоровье*». Фокус на здоровье не случаен, так как бедность порождает высокие для человека риски стрессов из-за низкого качества жизни и, кроме того, в условиях бедности люди не располагают достаточными средствами для лечения заболеваний, что оборачивается износом человеческого капитала. Другое исследование в США показало, что по сравнению с широко признанной программой раннего дошкольного образования (*Head Start*) ББД оказал на него большее позитивное влияние. Финансовая безопасность важна для повышения стрессоустойчивости и открывающихся для родителей возможностей проводить больше времени со своими детьми.

Можно ли в США с помощью базового дохода решить проблему бедности? Мнения по этому вопросу разделились. Так, Д. Фурман, занимавший пост председателя Совета экономических консультантов при Б. Обаме, считает замену программ борьбы с бедностью на ББД фактором ухудшения системы распределения доходов: «Наша система налогообложения и трансфертов в значительной степени ориентирована на тех, кто находится ниже черты бедности и работает на ее сокращение. Замена этой системы денежными платежами всем американцам будет означать передачу относительно меньшей их части тем, кто больше всего в них нуждается, увеличивая, а не уменьшая неравенство в доходах» [14, p. 9]. С аналогичных позиций оценивает базовый доход МВФ, в отчете которого *(IMF Fiscal Monitor: Tackling Inequality, October 2017*) отмечается: "Хотя универсальные трансферты могут помочь заполнить пробелы в охвате в условиях административных ограничений, они способствуют утечке льгот к группам с более высоким доходом”. Ф.Ван Парайс и Ян. Вандерборх, профессора Гарвардского университета, допуская возможность с помощью ББД в известной мере справиться с экономической незащищенностью в XXI в., оценивают его в качестве дополнения к натуральной форме помощи – «Было бы преувеличением утверждать, что базовый доход в четверть душевого ВВП достаточен, чтобы существенно снизить планку социальной незащищенности. Смысл базового дохода отнюдь не в полном замещении всех финансируемых государством услуг, и отсюда можно считать маловероятным отказ от необходимости мягкого государственного патернализма» [20, p. 28].

* * *

Упадок стандартных трудовых отношений и рост прекариата в США – это проблема не только на индивидуальном уровне, это и национальная проблема. Независимо от того, выбирают люди необеспеченные рабочие места свободно или по необходимости, рост неустойчивой занятости служит фактором социального риска, поскольку подрыв системы твердых контрактов оборачивается безработицей, падением доходов и ростом бедности многих американских домохозяйств. Поскольку на временные контракты найма спрос растет, многие работники фирм оказываются слабо защищенными – их проще всего сократить, не продлевая с ними контракта. Проблема состоит еще и в статусе этой категории людей, который многим из них не дает ни возможности карьерного роста, ни чувства надежной профессиональной принадлежности, ни права на получение пособий и льгот.

Было бы ошибкой отрицать потенциальный экономический эффект ББД, так как потраченные на него бюджетные ассигнования возвращаются в экономику. Стимулирование роста потребительского спроса в результате дополнительных денежных выплат оборачивается увеличением предложения товаров и услуг, что, в свою очередь, позволяет создать больше рабочих мест. Важно при этом учитывать, что высокодоходные потребители покупают больше импортных товаров и услуг, чем потребители с низкими доходами. Стимулируемый базовым доходом рост тормозит увеличение дефицита платежного баланса, поскольку весомая часть расходов малооплачиваемых домохозяйств уходит на покупку повседневных местных товаров и услуг, а не импортных предметов роскоши. Однако преимущества базового дохода не могут служить основанием для отмены государственных трансфертов, направляемых для повышения качества образования, здравоохранения и других услуг.

Литература

1. *K.Thelen*. The American Precariat: US. Capitalism in Comparative Perspective. Cambridge University Press, Perspectives on Politics , Vol. 17 , Issue 1, March 2019. URL: https://www.cambridge.org/core/journals/perspectives-on-politics/article/american-precariat-us-capitalism-in-comparative-persp (дата обращения: 2.01.2022).
2. *Тощенко Ж.Т.* Феномен прекариата: теоретические и методологические основания исследования. Социологические исследования. № 9, 2019. URL: https://grant.rscf.ru/file/pubs/file/00000000000000002015493_/file.pdf (дата обращения 6.01.2022).
3. *Standing G.* The Precariat: the new Dangerous Class // London; New York, Bloomsbury Academic, 2011. URL: https://docs.yandex.ru/docs/view?tm=1664352238&tld=ru &lang=ru&name=prekariat-novyj-opasnyj-klass.pdf&text=Standing%20G.%20 (дата обращения 9.02. 2022).
4. *Тихонова Н.Е.* Прекариат и перспективы изменения социальной структуры российского общества. URL: Социологические исследования 2013-2022, № 2, 2019. URL: http://ras.jes.su/socis/s013216250004023-8-1. DOI: 10.31857/S013216250004023-8 f (дата обращения 10.02.2020).

5. *Lazar S., Sanchez A.* Understanding labour politics in an age of precarity // Dialectical Anthropology. 2019. vol. 43, iss. 1. P. 3–14. doi.org/10.1007/s10624–019–09544–7 (дата обращения 7.02. 2022).
6. Number of freelancers in the US.2022/2023: Demographics, Platforms and Trends. Finance Online/Review for Business. New York, January 14,2022. URL: https://financesonline.com/number-of-freelancers-in-the-us/ (дата обращения 30.10. 2022).
7. *Брегман Р.* Утопия для реалистов. Как построить идеальный мир // М.,2021, Альпина Паблишер, ISBN 978-5-9614-6680-5 URL: https://amital.ru/p300262?shop=default&utm_source=booksru&utm_medium=cpc&utm_campaign=partner&id_user=goest/ (дата обращения 7.02.2022);
8. *Romm Tony*. "Facebook Co-Founder and Critic Chris Hughes Spearheads a $10 Million Anti-Monopoly Fund." The Washington Post. WP Company, October 17, 2019. URL: https://www.washingtonpost.com/technology/2019/10/17/facebook-co-founder-critic-chris-hughes-spearheads-million-anti-monopoly-fund// (дата обращения 8.03.2022).
9. Why everyone in the US is talking about a universal basic income: CNBC10.07.2019. URL: https://tempting.pro/pochemu_v_ssha_vse_nachali_govorit_ob_universalnom_bazovom_dohode/ (дата обращения 7.02.2022).
10. *Piketty T.* Brief History. Equality. Harvard University Press. 2010. URL: https://www.hup.harvard.edu (дата обращения 4.03.2022).
11. *Юваль Ной Харари*. HomoDeus. Краткая история будущего // Москва, Издательство Синдбад, 2018. URL: https://mybook.ru/author/yuval-harari/homo-deus-kratkaya-istoriya-budushego/read/ (дата обращения 6.02.2022).
12. Четвертая промышленная революция / К. Шваб // «Эксмо», «Корпоративный университет Сбербанка», 2016, (TopBusinessAwards) ISBN 978-5-699-90556-0.k._shvab_chetvertaya_promyshlennaya_revolyuciya_2016.pdf (дата обращения 3.02.2022).
13. Why everyone in the US is talking about a universal basic income: CNBC/Wash.D.C.10.07.2019. URL: https://tempting.pro/pochemu_v_ssha_vse_nachali_govorit_ob_universalnom_ bazovom_dohode/ (дата обращения 17.02.2022).
14. *Furman J.* (2016). Is This Time Different? The Opportunities and Challenges of Artificial Intelligence Jason Furman Chairman, Council of Economic Advisers Remarks at AI Now: The Social and Economic Implications of Artificial Intelligence Technologies in the Near Term. New York University, July 7. URL: https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/20160707_cea_ai_furman.pdf(дата обращения 4.03.2022).
15. *Case and A. Deaton* (2015), 'Rising morbidity and mortality in midlife among white non-Hispanic Americans in the 21st century' Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America (PNAS), 112 (49). URL: https://www.pnas.org/doi/full/10.1073/pnas.1518393112 (дата обращения 13.03.2022).
16. *Standing G.* Basic income. And how we can make it happen, London: Pelican – Penguin Books. September, 2018. URL: https://www.rentabasicauniversal.es/wp-content/uploads/2018/09/Basic-Income_-And-How-We-Can-Ma-Guy-Standing.pdf (дата обращения 4.02.2022).
17. *Philippe Van Parijs, Yannick Vanderborght.* A Radical Proposal for a Free Society and a Sane Economy. Harvard University Press, 2017. URL: https://www.van_parijs-text_site.pdf. (дата обращения 5.03.2022).
18. Exploring Universal Basic Income: A Guide to Navigating Concepts, Evidence and Practices.Ed.by Ugo Gentiliti, Margaret Grosh, Jamele Rigolini. Washington, D.C. World Bank, 2020. URL: https://docs.yandex.ru/docs/view?tm=1650272325&tld=ru&lang=ru&name=UBI%20Rus.pdf&text=мотивация% (дата обращения 5.03.2022).

19. Alaska's Permanent Fund Dividend: Examining Its Suitability as a Model. Exploring the Basic Income Guarantee.Ed. by K. Widerquist, M. Howard. 2012. Palgrave Macmillan US. URL: https://www.researchgatenet/publication/265647236_Alaska's_Permanent_Fund_Dividend_Examining_its_Suitability_as_a_Model/ (дата обращения 12.03.2022).
20. *Blann M.* The Paradox of Universal Basic Income. The Idealist, May 29,2018, https://theidealist.ru/unibasicincome/ (дата обращения 9.03.2022).

Alexey Shlikhter (e-mail: shlihter.alexey@yandex.ru)
Ph.D. in History, Leading Researcher,
Institute of World Economy and International Relations (RAS),
(Moscow, Russia)

PRECARIZATION OF THE US LABOR MARKET AND THE CONCEPT OF A UNIVERSAL BASIC INCOME

The author examines changes in the structure of the labor market with an increase in its composition of a complex category of workers with precarious employment, reveals the motives and options for pilot projects of a universal unconditional basic income (UBI) conducted in American cities. The article discusses whether an unconditional basic income could become an alternative to the US social security system. Evaluations of the results of the UBI projects are given; the attitudes of politicians, economists, business corporations and ordinary citizens of America to the UBI are considered. Particular attention is paid to the fundamental differences between an unconditional basic income and the existing welfare instruments, as well as factors that promote or hamper the implementation of the UBI on a national scale. The idea of a universal unconditional basic income has become part of the political debate and electoral platforms during the presidential race. UBI, if implemented, can, by modifying, integrate into the existing institutional system, although this may be an extremely complex and controversial process, which largely explains why this concept has not been implemented on a national scale by now, but limited to some U.S. states.

Attention is drawn to the potential economic effect of the UBI, which consists in the fact that the budget allocations spent on social dividends are returned to the economy, as the multiplier effect is triggered - people's confidence in the future makes them save less and spend more.

Keywords: modern technological structure, economy on demand, income inequality, unconditional basic income, outsourcing, outstaffing, precarious.

DOI: 10.31857/S020736760024284-1

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

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

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

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

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

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

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

Рукописи подлежат рецензированию.

Плата за публикацию с аспирантов не взимается.

Рукописи следует присылать по адресу: socpol@mail.ru

Приглашаем авторов для быстрой и удобной подачи статей в журналы РАН воспользоваться редакционно-издательским порталом RAS.JES.SU:

Приглашаем авторов для быстрой и удобной п одачи статей в журналы РАН воспользоваться редакционно-издательским порталом RAS.JES.SU:

1) пройти процедуру регистрации (указать Ф.И.О., e-mail и задать пароль);

2) в меню «**Мои публикации**» станет активна кнопка «**Добавление Публикации**», нажав на которую, Вы автоматически попадёте на страницу, где будет предложено внести всю необходимую информацию о статье;

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

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

Оформить подписку на журнал “Общество и экономика” можно следующими способами:

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

Подписано к печати 17.02.2023 г.
Дата выхода в свет: 28.02.2023 г.
Тираж 150 экз. Зак. 13/2а. Цена свободная
$70^{*}100^{1}/_{16}$. Уч.-изд. л. 17.5

Учредители: Российская академия наук,
Международная ассоциация академий наук
Адрес редакции: 117218, г. Москва, Нахимовский проспект, д. 32, офис 1027.
Тел. (499)-128-79-16
E-mail: socpol@mail.ru

16+

Издатель: Российская академия наук
20 экз. распространяется бесплатно
Исполнитель по контракту № 4У-ЭА-131-22
ООО «Интеграция: Образование и Наука»
105082, г. Москва, Рубцовская наб., д. 3, стр. 1, пом. 1314
Отпечатано в ООО «Институт Информационных технологий»
Свидетельство о регистрации СМИ в Государственном комитете Российской федерации
по печати № 0110199 от 05.05.1999
Адрес типографии: 170021, Тверская область, г. Тверь, Дачная улица, дом 33, офис 1