



НАУЧНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

НОМЕР 5 (101) 2023



ЖУРНАЛ «ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА»

Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации ЭЛ № ФС 77 - 74611 от 24 декабря 2018 г.

Учредитель журнала:
Ярославский государственный технический университет

Журнал издается с 2011 года, выходит 1 раз в месяц
с 06.06.2017 года включен в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание учёной степени доктора и кандидата наук

Редакционная коллегия:

Главный редактор

Гордеев В.А. (Ярославль, Россия)

Заместитель главного редактора

Майорова М.А. (Ярославль, Россия)

Заместитель главного редактора

Родина Г.А. (Ярославль, Россия)

Члены редакционной коллегии

Алиев У.Ж. (Астана, Казахстан)

Николаева Е.Е. (Иваново, Россия)

Альпидовская М.Л. (Москва, Россия)

Сапир Е.В. (Ярославль, Россия)

Бондаренко В.М. (Москва, Россия)

Симченко Н.А. (Симферополь, Россия)

Дяо Сюхуа (Далянь, КНР)

Шкиотов С.В. (Ярославль, Россия)

Ёлкина О. С. (Санкт-Петербург, Россия)

Юдина Т.Н. (Москва, Россия)

Карасева Л.А. (Тверь, Россия)

Кузнецов А.В. (Москва, Россия)

Научные консультанты журнала

Ладислав Жак (Прага, Республика Чехия)

Водомеров Н.К. (Курск, Россия)

Лемещенко П.С. (Минск, Беларусь)

Новиков А.И. (Владимир, Россия)

Ответственный секретарь:

Маркин М.И. (Ярославль, Россия)

Адрес редакции:

150023, г. Ярославль, Московский проспект, 88, Г-221

Телефон: (4852) 44-02-11

Сайт: www.theoreticaleconomy.ru

e-mail: theoreticaleconomy@edu.ystu.ru

РУБРИКА ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

Теоретическая экономика: начинаем вторую сотню номеров!..... 4
Гордеев В.А.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Качественные изменения в мировом социально-экономическом развитии: потенциал теоретических представлений о рациональности..... 12
Родина Г.А.

К вопросу теоретической обоснованности таргетирования инфляции21
Скобликов Е.А.

НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ: ТЕОРЕТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Снижение инерционности рынка труда как базовый фактор изменения вектора стратегического развития региона..... 31
Кособуцкая А.Ю., Трещевский Ю.И., Праченко А.А.

К вопросу об устойчивости малой коалиции в большом коллективе. Часть 2.....43
Цуриков В.И., Скаржинская Е.М.

Исследование отдельных макроэкономических элементов динамической взаимосвязи инклюзивной модели экономического роста и инновационной политики 53
Матризаев Б.Д.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Среднечасовая заработная плата во Франции: динамика и региональные особенности64
Митрошин И.В.

Влияние социально-экономического неравенства на повышение межпоколенческой образовательной мобильности 75
Сапир Е.В., Чистякова А.А.

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ

О формировании четырехсторонней модели обеспечения функционирования социально ориентированных некоммерческих организаций..... 89
Морозова И.А., Дмитриев А.С.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Устойчивое развитие как «Потемкинское село»...?!? 98
Жак Ладислав

Теоретическая экономика: начинаем вторую сотню номеров



Гордеев Валерий Александрович 

доктор экономических наук, профессор

Главный редактор журнала «Теоретическая экономика» г. Ярославль, Российская Федерация.

E-mail: vagordeev@rambler.ru

Аннотация. В этой рубрике изложен обзор материалов 5-го (101-го) номера журнала. По мнению редактора, публикации данного номера выступают логическим продолжением предыдущих ста номеров в разработке выдвинутой нами концепции теоретической экономики. Показано, в чем заключается это продолжение в каждой публикуемой работе. Отмечено, что оно присуще в различной степени выступлениям и известным читателям, и новых авторов. Главное внимание, как и в прошлых ста номерах, уделено актуальным проблемам теоретической экономики, теоретико-экономическим аспектам исследования новой индустриализации, современным проблемам мировой экономики, творчеству молодых исследователей

Ключевые слова: теоретическая экономика; новая индустриализация; современные проблемы мировой экономики, творчество молодых исследователей

JEL codes: A13; A14

Для цитирования: Гордеев, В.А. Теоретическая экономика: начинаем вторую сотню номеров / В.А. Гордеев. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2023 - №5. - С.4-19. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.05.2023)

Здравствуйте, уважаемый читатель!

Предлагаем Вашему вниманию очередной, 5-й (101-й), номер, которым открываем вторую сотню номеров нашего журнала. Считаем, что материалы этого номера являются логическим продолжением предыдущих ста в исследовании современных социально-экономических проблем с позиции разрабатываемой в журнале концепции теоретической экономики. Думаем, что такой подход характеризует публикуемые и в этом номере работы. Причем не только хорошо известных Вам, уважаемый читатель, но и новых авторов.

Прежде всего традиционно обращаем Ваше внимание на первую по порядку и главную рубрику «**Актуальные проблемы теоретической экономики**». Здесь помещено две работы. Во-первых, статья под названием «Качественные изменения в мировом социально-экономическом развитии: потенциал теоретических представлений о рациональности». Её представила заместитель главного редактора нашего журнала Родина Галина Алексеевна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Экономика и управление» ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет» (г. Ярославль, Российская Федерация). Статья разрабатывает тему актуальных проблем современных социально-экономических трансформаций, требующих осмысления и всестороннего исследования, которые происходят как на национальном, так и на международном уровне и побуждают к разработке актуальной стратегии развития с учётом становления новой мирохозяйственной модели. Данная статья посвящена анализу потенциала теоретических представлений о рациональности, которые являются основанием предмета экономической теории.

Выдвигается гипотеза о том, что по мере трансформации индустриальной экономической системы, предъявившей спрос на рационального «экономического человека», в некую другую систему сам «экономический человек» тоже должен трансформироваться в новое существо; в противном случае его эффективность будет либо подорвана, либо утрачена. Выделяются три этапа данной трансформации на трёх уровнях: индивидуальном, национальном и наднациональном. Автор прослеживает переход от полной рациональности «экономического человека», ориентирующейся на чисто рыночное равновесие, к псевдорыночному (социальному) равновесию «социально-экономического человека», а от него – к принципу частичной оптимизации (удовлетворённости), критерием эффективности которого является устойчивость. В итоге обоснован вывод о том, что «экономическому человеку» удалось сохранить конкурентоспособность в XXI веке, но только ценой глубокой собственной трансформации от полной рациональности – к ограниченной, от чисто экономической – к социо-экономико-экологической. Сделан прогноз относительно возрастания в основании рациональности неэкономических целей сотрудничества, взаимовыгодности, сопряжения знаний и технологий духовно-нравственным, культурным и этическим принципам и нормам, что актуализирует предсказание М.И. Туган-Барановского о судьбе политической экономии, сделанное им более ста лет назад.

Во-вторых, в этой рубрике публикуется материал под названием «К вопросу теоретической обоснованности таргетирования инфляции», которую представил Скобликов Евгений Андреевич, кандидат экономических наук, президент фонда финансовых инициатив (гг. Пенза, Российская Федерация). В статье рассматривается теоретическая обоснованность таргетирования инфляции Банком России исходя из положений Новой теории денег. Это позволило установить, что таргетирование инфляции монетарными методами не соответствует не только законам денег, но и экономической ситуации в России, в связи с чем оно и не могло, и не дало положительных результатов. На основании проведенного исследования предложено поменять Банку России таргет инфляции на таргет обеспечения устойчивого роста экономики страны, а также комплекс взаимосвязанных мер по формированию государственной политики по недопущению роста инфляции немонетарными методами. Показано, что цель таргетирования инфляции должны ставить перед собой другие государственные структуры, а не независимый и не подчиняющийся Правительству страны Банк России.

Затем в рубрике «**Новая индустриализация ...**» Вашему вниманию предлагается три публикации. Во-первых, статья под названием «Снижение инерционности рынка труда как базовый фактор изменения вектора стратегического развития региона». Её представили трое исследователей, в том числе двое докторов экономических наук, профессоров Воронежского государственного университета: Кособуцкая Анна Юрьевна и Трещевский Юрий Игоревич, – а также Праченко Антон Александрович, кандидат экономических наук, доцент из Московского государственного университета спорта и туризма. Современное состояние рынка труда, отмечают они, демонстрирует его высокую инерционность. Это проявляется в сохранении значительного количества рабочих мест, не требующих высокой квалификации при остром недостатке кадров востребованных специальностей: широком распространении неполной занятости; диспропорциях в оплате труда; нехватке специалистов, обеспечивающих функционирование критически важных предприятий. В статье обоснован комплекс мер, направленных на снижение инерционности на основе активизации региональной политики регулирования занятости.

Во-вторых, в этой рубрике публикуется статья «К вопросу об устойчивости малой коалиции в большом коллективе. Часть 2», которую написали уже известные Вам авторы [см., например: 5-10] из г. Кострома, (Российская Федерация): Цуриков Владимир Иванович, доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВО «Костромская государственная сельскохозяйственная академия», и Скаржинская Елена Матвеевна, доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВО «Костромской

государственный университет». В рамках математического моделирования в их работе анализируются те стимулы, которые определяют усилия членов коллектива, создающих общую стоимость и распределяющих между собой получаемый совокупный доход в равных долях. Предполагается образование в многочисленном коллективе небольшой группы его членов (коалиции), объединенных чувством доверия друг к другу и не склонных к проявлению оппортунистического поведения. В отличие от некооперированных агентов, максимизирующих собственные индивидуальные выигрыши, члены коалиции осуществляют свои усилия в объемах, отвечающих максимуму коалиционного выигрыша. Показано, что усилия члена коалиции значительно выше усилий некооперированного агента. Соответственно, в условиях распределения совокупного дохода в равных долях, выигрыш члена коалиции ниже выигрыша некооперированного агента. Такая ситуация может восприниматься членами коалиции как несправедливая и представлять угрозу для устойчивости коалиции. Необходимая для устранения такой угрозы настройка стимулов, рассматриваемая в статье, состоит в предварительном пересмотре правила распределения дохода в пользу членов коалиции. Найдены границы тех значений коалиционной доли, которые соответствуют необходимым условиям устойчивости коалиции.

В завершении рубрики публикуется материал под названием «Исследование отдельных макроэкономических элементов динамической взаимосвязи инклюзивной модели экономического роста и инновационной политики», которую представил Матризаев Бахадыр Джуманиязович, кандидат экономических наук, доцент департамента «Экономической теории» Финансового университета при Правительстве РФ (г. Москва, Российская Федерация). В данной статье исследуется тезис о том, что макроэкономические модели в странах, достигших высоких темпов устойчивого роста, характеризуются динамичными и технологически сложными инновациями и действием эффекта «созидательного разрушения», высокотехнологичными экспортными отраслями, а также высоким уровнем конкуренции. Другими словами, динамизм, как движущая сила экономики, также важен для инклюзивности, а не только для роста и эффективности. Эти особенности важны для решения проблемы неравенства (неравномерного распределения) доходов на рынке, то есть первоначального распределения, в отличие от перераспределения, которое обычно находится в центре внимания макроэкономической теории инклюзивного роста.

В следующей рубрике, «**Современные проблемы мировой экономики**», Вашему вниманию в этом номере публикуется работа «Влияние социально-экономического неравенства на повышение межпоколенческой образовательной мобильности», которую подготовили двое исследователей из ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова», (г. Ярославль, Российская Федерация): Сапир Елена Владимировна, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой мировой экономики, и Чистякова Анастасия Алексеевна, магистрант. Елена Владимировна хорошо известна Вам, уважаемый читатель, и как член редколлегии, и как автор нашего журнала [см.: например: 14-16]. Не впервые публикуется у нас в соавторстве с научным руководителем и Анастасия Алексеевна [см.: 17; 18]. В новой их статье исследован феномен межпоколенческой образовательной мобильности, характеризующей силу зависимости между уровнем и динамикой образования детей и аналогичными показателями их родителей. Представлена авторская уровневая модель механизма воспроизводства неравенства возможностей в обществе, детализированная по трем уровням обоснования: психологическое, институциональное и объективно-экономическое воспроизводство неравенства. Авторы исследовали 2 типа межпоколенческой мобильности: абсолютную мобильность и относительную мобильность - с использованием релевантных показателей оценки мобильности в экономиках с разным уровнем дохода. Проанализированы три модификации кривой «Великого Гэтсби» по степени влияния неравенства на образовательную мобильность: для экономик с низким уровнем дохода выявлена зависимость от динамики многомерной бедности; для экономик с высоким уровнем дохода выявлена зависимость мобильности от неравенства в распределении доходов

(через индекс Джини); для всей совокупности стран также выявлена зависимость мобильности от неравенства в распределении доходов (через индекс Джини).

Далее, в рубрике «**Творчество молодых исследователей**» Вашему вниманию предлагается статья «О формировании четырехсторонней модели обеспечения функционирования социально ориентированных некоммерческих организаций», которую подготовил новый для нас автор Дмитрий Алексеевич Сергеевич, младший научный сотрудник, аспирант Волгоградского государственного технического университета, (г. Волгоград, Российская Федерация) и Морозова Ирина Анатольевна - д.э.н., профессор, заведующая кафедрой «Экономика и предпринимательство» факультета экономики и управления Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград, Российская Федерация). В статье рассматривается развитие сектора социально ориентированных некоммерческих организаций – одна из важных задач в области повышения качества жизни населения и формирования гражданского общества России. Субъекты данного сектора способствуют решению целого комплекса значимых проблем в области образования, здравоохранения, социальной политики и т.д. Вместе с тем, современная система управления финансовым и имущественным состоянием субъектов некоммерческого сектора демонстрирует свою недостаточную эффективность: если среди бюджетных организаций нехватка ресурсов выражена менее заметно, то среди частных СОНКО таковая часто становится причиной банкротства и прекращения деятельности. В этой связи авторами предлагается новая модель управления обеспечением деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций необходимыми ресурсами, основанная на взаимодействии государства, бизнеса, общества и самих субъектов некоммерческого сектора. В основе предлагаемой модели лежит создание региональных Фондов обеспечения деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций с выборным органом управления. Последний может формироваться из представителей органов государственной власти и местного самоуправления, бизнеса, общества и непосредственно СОНКО. Основная цель деятельности данного субъекта будет состоять в аккумулировании финансовых ресурсов из различных источников, покрытии текущих затрат включенных в систему социально ориентированных некоммерческих организаций, а также предоставлении средств для реализации одобренных проектов СОНКО. Помимо этого, к числу функций Фондов обеспечения деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций будет относиться ведение статистического учета показателей деятельности подконтрольных СОНКО, планирование их развития в различных аспектах и осуществление контрольных мероприятий

Далее, в рубрике «**Научная жизнь**» публикуется работа под названием «Устойчивое развитие как «Потемкинское село» ...?!?», которую представил Жак Ладислав, кандидат экономических наук, член редколлегии журнала «Теоретическая экономика» (г. Прага, Республика Чехия), который уже знаком Вам и как автор нашего издания [см., например: 1; 2; 3; 4]. Предлагается читателям текст выступления автора на конференции, которая касалась проблематики устойчивого развития и ESG. Конференция произошла 16-ого февраля 2023 г. в Пятигорске (Российская Федерация) и ее организаторами были ПГУ, Консорциум устойчивого развития ИНК и Центр маркетинговых инициатив. Автор критикует теорию устойчивого развития за неучет объективных социально-экономических закономерностей. Предлагает свою концепцию по обсуждаемой на конференции проблеме, которая должна соответствовать объективным закономерностям, как это и присуще теоретической экономике. Таково основное содержание материалов 5-го (101-го) номера. Как видите, они, действительно, представляют собой логическое продолжение предыдущих ста номеров в развитии выдвинутой нами более 12 лет назад в журнале концепции теоретической экономики как нового парадигмального мейнстрима в социально-экономических исследованиях.

В заключение позвольте высказать традиционное для завершения рубрики главного редактора пожелание: Успешной Вам работы над новым, 101-м, номером, уважаемый читатель!

С уважением В.А. Гордеев

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ладислав, Жак. Жизнь суха, а древо теории зеленеет [Текст] / Ж. Ладислав // Электронный научный журнал «Теоретическая экономия», 2019. — № 4. — С. 20-24. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
2. Ладислав, Жак. Отзыв на статью В.К. Нусратуллина «Современные проблемы экономики и общества в свете выводов неравновесного анализа экономики» [Текст] / Жак Ладислав // Электронный научный журнал «Теоретическая экономия», 2019. — № 12. — С. 111-114. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
3. Жак, Л. Завтра уже было [Текст] / Л. Жак // Электронный научный журнал «Теоретическая экономия», 2022. — № 4. — С. 82-84. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
4. Жак Л. Что-то прекрасное заканчивается ... [Текст] / Л. Жак // Электронный научный журнал «Теоретическая экономия», 2022. — № 11. — С. 131-139. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
5. Скаржинская, Е.М., Цуриков В.И. Дилемма для участника коллективных действий. Часть 1 [Текст] / Е.М. Скаржинская // Электронный научный журнал «Теоретическая экономия», 2021. — № 8. — С. 64-75. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
6. Скаржинская, Е.М., Цуриков В.И. Дилемма для участника коллективных действий. Часть 2 [Текст] / Е.М. Скаржинская // Электронный научный журнал «Теоретическая экономия», 2021. — № 9. — С. 49-60. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
7. Цуриков, В.И. И почему же мы бедны? К вопросу о влиянии социокультурных ценностей на экономическое развитие и процветание [Текст] / В.И. Цуриков // Электронный научный журнал «Теоретическая экономия», 2022. — № 6. — С. 24-35. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
8. Цуриков, В.И., Скаржинская Е.М. Проявление эффекта малой коалиции в действиях большого коллектива. Часть 1 [Текст] / В.И. Цуриков // Электронный научный журнал «Теоретическая экономия», 2022. — № 9. — С. 57-70. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
9. Цуриков, В.И., Скаржинская Е.М. Проявление эффекта малой коалиции в действиях большого коллектива. Часть 2 [Текст] / В.И. Цуриков // Электронный научный журнал «Теоретическая экономия», 2022. — № 10. — С. 57-68. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
10. Цуриков, В.И. Экономический анализ права: поиск провалов и провал поисков [Текст] / В.И. Цуриков // Электронный научный журнал «Теоретическая экономия», 2022. — № 11. — С. 13-25. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
11. Альпидовская, М.Л. Социально-экономические преобразования: вчера и сегодня. Перспективы будущего [Текст] / М.Л. Альпидовская // Электронный научный журнал «Теоретическая экономия», 2021. — № 1. — С. 54-65. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
12. Альпидовская, М.Л. Системная деградация в эпоху мирохозяйственного перехода [Текст] / М.Л. Альпидовская // Электронный научный журнал «Теоретическая экономия», 2021. — № 12. — С. 60-68. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>
13. Альпидовская, М.Л. Скрытые перспективы цифровизации: иллюзия восприятия процессов [Текст] / М.Л. Альпидовская // Электронный научный журнал «Теоретическая экономия», 2022. — № 6. — С. 97-108. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

theoreticaleconomy.ru

14. Карачев, И.А., Сапир Е.В. Специальные экономические зоны России и Китая: оценка возникающих эффектов [Текст] / И.А. Карачев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2020. — № 8. — С. 71-81. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

15. Сапир, Е.В., Васильченко А.Д. Технические барьеры в торговле и их влияние и импорт: сущность и эффекты [Текст] / Е.В. Сапир // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2020. — № 9. — С. 79-87. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

16. Сапир, Е.В., Васильченко А.Д. Тенденции развития экспорта промежуточных продуктов транспортного машиностроения как индикатор противостояния регионализма и глобализма в НАФТА [Текст] / Е.В. Сапир // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. — № 2. — С. 73-80. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

17. Сапир, Е.В., Чистякова А.А. Проблема экономического неравенства в современном мире: измерение и перспективы решения [Текст] / Е.В. Сапир // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. — № 4. — С. 108-118. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

18. Сапир, Е.В., Чистякова А.А. Промышленные кластеры мировой экономики: типологические критерии и их оценка [Текст] / Е.В. Сапир // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2021. — № 11. — С. 63-72. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

19. Шкиотов, С.В., Маркин М.И. Исследование цифрового неравенства в субъектах РФ [Текст] / С.В. Шкиотов // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2022. — № 9. — С. 93-103. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

20. Гордеев, В.А., Маркин М.И. Лоукост аэропорты: утопия или перспективная рыночная тенденция (применительно к российскому рынку пассажирских авиаперевозок) [Текст] / В.А. Гордеев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2022. — № 12. — С. 111-123. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

21. Угрюмова, М.А., Бондырева И.Б. Контроллинг качества как система управления минимизацией потерь в вузе [Текст] / М.А. Угрюмова // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2018. — № 1. — С. 67-75. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

22. Гордеев, В.А., Шкиотов С.В., Угрюмова М.А. Теоретическая экономия: осмысление современных реалий [Текст] / В.А. Гордеев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2020. — № 12. — С. 45-53. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

23. Субетто, А.И. Общенациональная стратегия ноосферного развития России на основе потенциала многонационального народа и его общественного интеллекта [Текст] / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2022. — № 2. — С. 112-130. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

24. Субетто, А.И. Экономическая безопасность в теоретической системе экономической науки в Эпоху Великого Эволюционного Перелома [Текст] / А.И. Субетто // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2022. — № 9. — С. 134-143. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoreticaleconomy.ru>

Theoretical economy: the eve of the 100th anniversary issue

Valery A. Gordeev

Doctor of Economics, Professor

Chief editor of the journal «Theoretical Economy», Yaroslavl, Russian Federation.

E-mail: vagordeev@rambler.ru

Annotation. This section contains an overview of the materials of the 5th (101) issue of the journal. According to the editor, the publications of this issue are a logical continuation of the previous 100 issues in the development of the concept of theoretical economy put forward by us. It is shown what this continuation is in each published work. It is noted that it is inherent to varying degrees in the performances of both well-known readers and new authors. The main attention, as in previous 100 issues, is given to topical problems of theoretical economics, theoretical and economic aspects of the study of new industrialization, modern problems of the world economy, and the work of young researchers

Keywords: theoretical economy; conference at Yaroslavl Technical University; new industrialization; modern problems of the world economy, creativity of young researchers

Качественные изменения в мировом социально-экономическом развитии: потенциал теоретических представлений о рациональности

Родина Галина Алексеевна 

доктор экономических наук, профессор

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», г. Ярославль, Российская Федерация

E-mail: galinarodina@mail.ru

Аннотация. Статья разрабатывает тему актуальных проблем современных социально-экономических трансформаций, требующих осмысления и всестороннего исследования, которые происходят как на национальном, так и на международном уровне и побуждают к разработке актуальной стратегии развития с учётом становления новой мирохозяйственной модели. Данная статья посвящена анализу потенциала теоретических представлений о рациональности, которые являются основанием предмета экономической теории. Выдвигается гипотеза о том, что по мере трансформации индустриальной экономической системы, предъявившей спрос на рационального «экономического человека», в некую другую систему сам «экономический человек» тоже должен трансформироваться в новое существо; в противном случае его эффективность будет либо подорвана, либо утрачена. Выделяются три этапа данной трансформации на трёх уровнях: индивидуальном, национальном и наднациональном. Автор проследил переход от полной рациональности «экономического человека», ориентирующейся на чисто рыночное равновесие, к псевдорыночному (социальному) равновесию «социально-экономического человека», а от него – к принципу частичной оптимизации (удовлетворённости), критерием эффективности которого является устойчивость. В итоге был обоснован вывод о том, что «экономическому человеку» удалось сохранить конкурентоспособность в XXI веке, но только ценой глубокой собственной трансформации от полной рациональности – к ограниченной, от чисто экономической – к социо-экономической. Сделан прогноз относительно возрастания в основании рациональности неэкономических целей сотрудничества, взаимовыгодности, сопряжения знаний и технологий духовно-нравственным, культурным и этическим принципам и нормам, что актуализирует предсказание М.И. Туган-Барановского о судьбе политической экономики, сделанное им более ста лет назад

Ключевые слова: рациональность, «экономический человек», эффективность, принцип полной оптимизации, принцип ограниченной (частичной) оптимизации, рыночное равновесие, псевдорыночное равновесие, устойчивость экономической системы

JEL codes: B10; B20; D62; E10; F63

Для цитирования: Родина, Г.А. Качественные изменения в мировом социально-экономическом развитии: потенциал теоретических представлений о рациональности / Г.А. Родина. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2023 - №5. - С.12-20. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.05.2023)

Введение

Происходящий на наших глазах структурный кризис имеет объективное основание в лице перехода к новому технологическому укладу и началу новой волны К-цикла. Однако, в отличие от предыдущих подобных переходов, трансформации подвержена сама мировая модель социально-экономического развития: формируется новый, азиатский, центр мировой экономики, который С.Ю. Глазьев назвал интегральным (солидарным), т.к. государство объединяет всех хозяйствующих субъектов, все социальные группы вокруг общего критерия – подъёма общего благосостояния, реализуя общественные интересы. Иными словами, рынок регулируется в интересах общественного благосостояния, что позволяет этому укладу продемонстрировать на порядок большую эффективность [3, 5].

Проблема эффективности была, можно сказать, «краеугольным камнем» экономических изысканий различных экономических школ. Оставляем за пределами данной статьи период

протонауки, сформировавшей зачатки теоретических знаний и подготовившей переход к реальному теоретическому обобщению в рамках научного метода, который, в отличие от других методов познания (например, умозрительных рассуждений или «божественного» откровения), обеспечивает более высокую степень достоверности результатов, т.к. основан на воспроизводимом эксперименте или наблюдении. Первой «законной» научной школой стала классическая экономическая школа XVIII-XIX вв. в лице классической политической экономии. Она открыла эпоху «Grand Theories» (так называемых «великих» обществоведческих теорий), искавших ответы на главные вопросы соответствующих исторических эпох: что это за общество и куда оно идёт. Период становления индустриального общества нуждался в метафизических ответах на данные вопросы. Поэтому отправным пунктом нашего исследования стали труды А. Смита. Затем, по мере обретения индустриальным обществом собственной материально-технической базы, более актуальными стали проблемы её эффективного использования. Метафизический подход уступил место функциональному, занимавшемуся исследованием поверхностных форм. Это потребовало от нас прибегнуть к работам А. Маршалла. XX век высветил новый, макроэкономический, аспект в проблеме эффективности, что обусловило обращение к Дж.М. Кейнсу. Процессы социализации и глобализации XXI века побудили подключить к анализу эффективности неoinституционализм.

Наша цель – выяснить, что происходит с понятием «рациональность» по мере эволюции индустриальной экономической системы, предъявлявшей спрос на рационального «экономического человека». Трансформируется ли, а то и вовсе сходит с исторической арены, сам «экономический человек» или сохраняет свою востребованность в глобализированном и цифровом XXI веке?

А если оглянуться назад, то не окажется ли, что «экономический человек» был всегда, просто до поры до времени спрос на него не был проявлен в обществе в силу господства отношений внеэкономического принуждения и, следовательно, основным персонажем долгое время оставался «внеэкономический человек»? В качестве аргумента можно сослаться на мейнстримовское понимание предмета экономической науки как поиск и выбор наиболее рационального использования ограниченных ресурсов. Поскольку все ресурсы рано или поздно обнаруживают свою ограниченность, постольку вопрос эффективного отношения к ресурсам относится к универсальным экономическим проблемам. Значит, рациональный «экономический человек» также универсален? По крайней мере, до тех пор, пока эта ресурсная ограниченность не будет преодолена. Но в этом случае предметное поле теоретической экономики оскудеет, и мир перешагнёт за пределы экономики – в некое постэкономическое пространство. Тогда «внеэкономический человек», переродившийся с началом капиталистической эры в «экономического», эволюционирует в «постэкономического человека»?

Поиску ответов на обозначенные вызовы и посвящена данная статья.

Результаты исследования

Рациональный «экономический человек» эпохи становления индустриальной экономической системы (XVIII-XIX вв.)

«Экономическому человеку», который прочно ассоциируется с Адамом Смитом, уже почти 250 лет [17]. Homo economicus (в переводе с латыни, - «человек экономический», или «человек рациональный»). Иными словами, освободившийся от личной, внеэкономической, зависимости человек осуществляет свой свободный выбор, руководствуясь результатами своей экономической деятельности. По А. Смиту, он как бы направляется чьей-то невидимой рукой, т.е. совершенной конкуренцией [25], ведомый собственными эгоистическими целями, в результате чего выигрывает всё общество. Надо отдать Смиту должное: его аргументация выглядит весьма убедительной и с ним сложно не согласиться. Действительно, о чём думает булочник, который встаёт ни свет, ни заря, выпекает свежие булочки и встречает ими спешащих на работу людей? Разве о том, что люди будут думать о нём хорошо и испытывать благодарность по отношению к нему? Во все нет. Он думает о том, что свежие булочки, вовремя предложенные да ещё учитывающие вкусы утренних покупателей,

принесут ему больше прибыли. А кто от этого проигрывает? Никто. Наоборот, все в выигрыше. Не надо мешать «экономическому человеку» направляться таинственной «невидимой рукой», т.е. совершенной конкуренцией.

Позднее неоклассический маржинализм в лице А. Маршалла с его знаменитым «крестом Маршалла» [13] критерием эффективности станет считать чисто рыночное равновесие, позволяющее потребителю максимизировать общую полезность [14], а производителю – прибыль [8]: если в обществе произведено равновесное количество продукции (QE), которая продана по равновесной рыночной цене (PE), то ограниченные ресурсы израсходованы рационально. Этими сигналами чисто рыночного равновесия и руководствовался «экономический человек», свободный от всяких нравственных принципов, эгоистично наживающий деньги. Иными словами, признавалось, что чисто рыночный критерий эффективности (реальность соответствует точке рыночного равновесия (E), устанавливаемой совершенной конкуренцией) совпадал с критерием справедливости.

Дальнейшая корректировка данной версии рациональности отталкивалась от интерпретации рыночного равновесия главы Кембриджской школы.

«Экономический человек» эпохи смешанной экономической системы (XX в.)

По мере эволюции рыночной системы (используем этот термин с некоторой натяжкой, акцентируя внимание не столько на господстве системы свободного предпринимательства – о каком господстве может идти речь на фоне возникновения монополий в последней трети XIX века, сколько на незначительной роли государства в экономике) в смешанную систему эволюционировал и критерий эффективности. Благодаря Дж.М. Кейнсу [7], в экономическую науку пришло понимание того, что рыночный механизм не способен обеспечить макроэкономическое равновесие при полном использовании ресурсов, поскольку «не видит» внешних эффектов. Последние, хоть и порождаются рыночным механизмом, однако не оказывают влияния на благосостояние обоих участников рыночной сделки: ни продавец, ни покупатель не испытывают изменения прибыли и общей полезности; последствия падают на «третьих лиц», не имеющих к рыночной сделке никакого отношения. Причём эти последствия могут быть как положительными (реже), так и отрицательными (чаще).

Преыдушие классические (неоклассические) экономические школы игнорировали это, поскольку руководствовались тезисом «предложение создаёт свой собственный спрос». В соответствии с теорией трёх факторов производства Ж.-Б. Сэя, каждый владелец фактора производства, продавая его, выкупал «свою» долю национального продукта, эквивалентную доходу, полученному за реализованный фактор производства [19]. В этой схеме рынок всё «видел» и формировал для «экономического человека» правильные ценовые сигналы. Проблемы экономического развития ставили перед экономической наукой XVIII-XIX вв. задачу ответить на вызовы зарождения и становления индустриальной экономической системы. Экономическая наука с этим справилась.

Однако XX век, сосредоточившись на проблемах эффективной работы уже сформировавшейся промышленной структуры общества, столкнулся с растущими последствиями «невидимой руки рынка», которая оказалась слепой в отношении расхождения двух «хорошо»: то, что хорошо для «экономического человека», всё чаще становилось «плохо» или, как минимум, «проблематично», для общества. Безоговорочную веру Смита в «невидимую руку» всё чаще хотелось поколебать вопросами типа «о чём мечтает стекольщик или гробовщик»? И насколько общество в целом выиграет от битвы окон и эпидемий?

Игнорирование несовпадения рациональности на уровне индивидуума и общества завело экономическую науку в тупик. Настало время революционной смены парадигмы, что сделал Дж. М. Кейнс, выдвинув тезис «спрос рождает предложение». А поскольку рынок не в состоянии оценить экстерналии (они являются для него внешними эффектами, хотя реально влияют на благосостояние так называемых третьих лиц), то посылает «экономическому человеку» искажённые ценовые сигналы.

Проблема экстерналий выявила потребность в учёте социального (квази-, псевдорыночного) равновесия. Возьмём в качестве примера Ярославль с его высокой степенью техногенной нагрузки

на окружающую среду: зарегистрировано более 14 тысяч объектов, отличающихся наличием загрязняющих источников [18]. Скажем, выпуская востребованную экономикой продукцию (автомобильные бензины, дизельное топливо, авиационный керосин, топливо для реактивных двигателей и топочный мазут, базовые, компрессионные, трансмиссионные и индустриальные масла, битумы, парафино-восковую продукцию, ароматические углеводороды), ПАО «Славнефть-ЯНОС» одновременно осуществляет выброс в атмосферу в больших количествах углеводородов, угарного газа, углекислого газа, различных сернистых соединений, оксидов азота, твёрдых веществ, которые оказывают заметное негативное влияние на состояние окружающей среды и, прежде всего, на атмосферный воздух. Это порождает отрицательную экстерналию в виде дополнительных расходов по укреплению здоровья проживающих рядом с предприятием людей, сохранению зелёных насаждений и поддержанию металлоконструкций в надлежащем виде на близлежащих территориях.

Пусть внутренние (частные) издержки производства 1 л дизельного топлива для Арктической зоны высшего сорта составляют условные 300 д.е. Тогда, с точки зрения рынка, будет произведено некое Q_E литров этого топлива и продано по цене не ниже 300 д.е. Однако отрицательная экстерналия составляет условные 60 д.е. на каждый выпускаемый литр арктического топлива, что, с точки зрения общества, удорожает производство, смещая кривую предложения влево и образуя новую точку равновесия E' . Это уже не рыночное, а социальное (псевдорыночное) равновесие, в соответствии с которым общество не может позволить себе производить Q_E литров топлива и продавать его по цене не ниже 300 д.е. Это слишком расточительно. Рациональный объём производства – некое Q' , а его цена – не ниже 360 д.е.

С другой стороны, предположим, что фермер Ростовского района Ярославской области осушил болото, чтобы расширить посевы цикория. Своего результата он достиг. Однако одновременно улучшились агрофизические свойства почвы у соседа-фермера, поскольку ликвидация болота благоприятно повлияла на почвообразование и плодородие за пределами участка фермера-инициатора мелиорации земли. В данном случае возникла положительная экстерналия в виде дополнительных доходов соседа-фермера. Рынок, устанавливая рыночное равновесие, в этом случае, в отличие от предыдущего, занижает то количество мелиоративных работ, которое общество признаёт эффективным.

Таким образом, в случае отрицательных внешних эффектов происходит перепроизводство товаров (в случае положительных – наоборот), однако в обоих случаях ресурсы расходуются неэффективно. Точка рыночного равновесия перестаёт посылать обществу реальные сигналы о рациональном подходе к аллокации факторов производства. Функции рационального «сигнальщика» переходят псевдорыночному равновесию. Поскольку рынок не в состоянии сдвинуть экономику в сторону этого равновесия, эта миссия возлагается на государство.

Последнее, как известно, выбирает один из двух типов корректировочных мер: либо прямой административный метод, либо косвенный метод с использованием налоговой сферы. Второй метод тоже раздваивается: проблема решается либо через налог Пигу (главное – определить, кто виноват в ущербе при отрицательной экстерналии, и наказать нарушителя, а в идеале – помочь пострадавшему от отрицательной экстерналии и поощрить инициатора положительной экстерналии) [16]; либо через теорему Коуза (главное – не искать виновника и заставлять его возместить потери, а специфицировать права собственности, что поможет интернировать внешние эффекты, т.е. перевести внешние потери во внутренние издержки) [10, 23].

Однако изначальная ориентация на максимизацию полезности или прибыли сохранилась, хотя и подверглась отмеченной корректировке, которая развела, разъединила рыночный и социальный критерии эффективности. «Экономический человек» на микроуровне остался привержен принципу *laissez-faire*, в то время, как общество на макроуровне оказалось заинтересовано в его трансформации в «социально-экономического человека». «В результате на протяжении многих десятилетий XX в. экономическая наука пребывала в состоянии шизофренической раздвоенности: если действующими

лицами в микроэкономике выступали рациональные, то в макроэкономике – нерациональные экономические агенты» [6, с. 164-165].

«Экономический человек» эпохи глобализации (XXI в.)

Процессы глобализации и социализации привели к осознанию уязвимости глобальной экосистемы Земли и невозможности бесконечного расширения сферы влияния в ограниченном пространстве. Нацеленность «экономического человека» на оптимизацию (через максимизацию полезности или прибыли) сменилась сначала признанием фиаско рынка относительно экстерналий, а затем – выбором ограниченной рациональности: с учётом информационных и когнитивных ограничений принцип оптимизации был заменён принципом удовлетворённости [1, 11, 12, 22].

Рассмотрим ситуацию выбора неким потребителем товара по двум критериям — Q и P (например, качество и доступность цены). У потребителя имеется несколько возможных вариантов. Если руководствоваться традиционным пониманием оптимальности классического «экономического человека», то из всех вариантов будет выбран тот, который сочетает в себе самую доступную цену с самым высоким качеством продукции (Q_{\max} и P_{\min}).

Теперь предположим, что потребитель вместо максимизации полезности удовольствуется допустимым для него, но не обязательно максимальным, уровнем качества продукции и доступности её цены (Q' и P' ; при этом $Q' < Q_{\max}$, а $P' > P_{\min}$). Тогда количество вариантов для выбора сокращается, т.к. некие варианты выбраковываются по критерию доступности цены, другие – по уровню качества продукции, а третьи не устраивают потребителя по обоим критериям одновременно: он слишком дорогой и некачественный. В итоге потребитель выберет самую близкую позицию к минимально допустимому сочетанию цены и качества; как только она «попадётся» покупателю, последний на ней и остановится, удовлетворившись ограниченной оптимизацией вместо максимальной.

Генеральная ассамблея ООН в 2015 г. приняла ключевой документ «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года», где сформулировано 17 целей устойчивого развития на период 2016-2030 гг. [2]. Цель № 12 провозглашает «переход к рациональным моделям потребления и производства», Термин «рациональная модель» в данном контексте означает «устойчивая модель», в основе которой лежит осознание ответственности за будущие поколения в планетарном масштабе. Это понятие распадается на три блока. Во-первых, – хорошо известные экологоориентированные компоненты, включающие «зелёную экономику», «назкоуглеродную экономику» и «биоэкономику», призванные повысить благосостояние людей и обеспечить социальную справедливость, существенно снижая риски для окружающей среды и её деградации. Во-вторых, – также достаточно известный шеринг как совместное потребление товаров и услуг, своеобразная форма общественной кооперации. Примерами являются: возникновение платформы eBay – электронного аналога «блошиного рынка» (в России существовала до марта 2022 г.), сайта электронных объявлений Craigslist (в РФ функционирует в Москве и Санкт-Петербурге), фудшеринга («делёжка едой», т.е. возможность, с одной стороны, бесплатно получить пищу, а с другой, – добровольно поделиться её излишками), каршеринга (краткосрочная аренда автомобиля), иных –шерингов, практикующих коллективное использование товаров и услуг, бартер и аренду вместо владения. В-третьих, – менее известная концепция «замедления ритма жизни» (англ. slow living), получившая наибольшее развитие в сегменте поколения Z [20]. На рубеже тысячелетий даже был создан Мировой институт замедления (World Institute of Slowness).

Речь идёт о ценностях тех, кто родился 10-25 лет назад, т.е. является в настоящее время либо тинейджерами, либо свежеспечёнными выпускниками вузов. Первое «цифровое поколение», получившее возможность, благодаря распространению информационно-коммуникационных технологий, выполнять работу, не выходя из дома, тем самым больше времени проводя с семьёй. Неожиданным результатом соединения этих возможностей стала экономность, что резко отличает молодёжь XXI века от поколения их родителей, равно как бабушек и дедушек, – генерации X (рождённые в 1965-1980 гг.) и отчасти Y (рождённые в 1981-1996 гг.), которые впитали свои

консюмерские привычки из общества потребления. В основе концепции «замедления ритма жизни» лежит осознанность выбора товаров и услуг, особенно режима и продуктов питания:

- отказ от фаст-фудов, недорогой еды,
- отказ от масс-маркета,
- выбор медленных путешествий, позволяющих выстроить коммуникации с семьёй, местными жителями и их культурой.

Тем самым рациональность понимается как результат взаимодействия природных и общественных систем.

Если второй этап, в отличие от первого, поднял проблему рациональности с индивидуального на общественный уровень, то третий, в отличие от второго, вывел её и за пределы национальной экономики, и за пределы экономического мейнстрима с его эгоистической нацеленностью на максимизацию потребления, противопоставив ему экономность (например, через распространение шеринговых моделей и концепции замедления ритма жизни). Неужели следующий этап выведет нас уже за пределы экономики, связав рациональность с неэкономическими целями, основанными «на сотрудничестве, взаимовыгодности, взаимопонимании, уважении национальных суверенитетов, на сопряжении знаний и технологий духовно-нравственным, культурным и этическим принципам и нормам» [4, с. 48]? Тогда экономическая рациональность уступит место «рациональности, основанной на критериях разума и культуры» [9, с. 93]. Однако это порождает, как минимум, два вопроса.

Во-первых, не попадём ли мы при этом в ловушку тавтологии (ведь термин «рациональность» происходит от лат. ratio — разум)?

Во-вторых, не подтвердит ли выход за пределы экономики, когда в основание рациональности окажутся заложенными неэкономические цели сотрудничества, правоту пророчества М.И. Туган-Барановского [21, с. 20]: «Политическая экономия частью превратится в теорию экономической политики, а частью войдёт в состав более общей науки об обществе – социологии», о чём мы писали ранее [24]?

Заключение

В ходе проведённого исследования было выявлено, что понятие рациональности, конъюгированное с классическим «экономическим человеком», в XXI веке подорвано. Ещё Людвиг фон Мизес критерием рационального поведения считал способность адаптации к изменениям [15]. Адаптировался ли «экономический человек» за свою почти 250-летнюю «жизнь» к переменам? Да. Однако эта эволюция сильно трансформировала его самого от полной рациональности – к ограниченной, от чисто экономической – к социо-экономической.

В XVIII-XIX вв. произошло зарождение и становление индустриальной экономической системы (классическая экономическая школа), нуждавшейся в теоретическом осмыслении принципа оптимизации. Критерием эффективности провозглашалось чисто рыночное равновесие, ориентированное потребителя на максимизацию общей полезности, а производителя – прибыли.

В XX веке, в условиях смешанной экономической системы (неоклассическая и кейнсианская школы), критерий эффективности «оброс» пониманием псевдорыночного (социального) равновесия при сохранении ориентации на максимизацию полезности и прибыли.

В XXI веке глобализация привела к осознанию уязвимости глобальной экосистемы Земли (новая институциональная школа), в результате чего на смену принципу полной оптимизации пришёл принцип частичной оптимизации (удовлетворённости); критерием эффективности стала считаться устойчивость.

Таким образом, «экономический человек» совершил «восхождение» от индивидуального уровня – через национальный – к наднациональному. Это позволило ему сохранить рациональность, но только ценой глубокой собственной трансформации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аузан, А. Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь. 4-е изд. / А. Аузан. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 192 с.
2. База знаний по ЦУР. Организация Объединенных Наций. Департамент по экономическим и социальным вопросам // Устойчивое развитие: официальный сайт (2022). – URL: <https://sdgs.un.org/ru/goals> (дата обращения: 15.05.2023).
3. Глазьев, С.Ю. Мирохозяйственный уклад – интегральный, т.е. солидарный. / С.Ю. Глазьев. – Текст : электронный // Выступление на круглом столе ИА REGNUM и Института РУССТРАТ «Россия: какой образ будущего отвечает целям национального развития?». – 2022. – 1 июня. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=Mk8OokvqAi0> (дата обращения: 15.05.2023).
4. Глазьев, С.Ю. Ноономика как парадигма управления нового мирохозяйственного уклада / С.Ю. Глазьев // Ноономика и ноообщество. Альманах трудов ИНИР им. С.Ю. Витте. – 2022. – № 3. – С. 48-58.
5. Глазьев, С.Ю. Циклически-волновые теории экономического развития и перспективы мировой экономики. Предсказуемо ли среднесрочное и долгосрочное развитие мировой экономики? / С.Ю. Глазьев, А.Э. Айвазов, В.А. Беликов // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2019. – Т. 219. – С. 177-211.
6. Капелюшников, Р.И. Статус принципа рациональности в экономической теории: прошлое и настоящее / Р.И. Капелюшников // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2017. – № 1. – С. 162-166.
7. Кейнс, Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс; вступ. статья Н.А. Макашевой. Пер. с англ. – Москва: Эксмо, 2022 [1936]. – 960 с.
8. Кларк, Дж.Б. Распределение богатства / Дж.Б. Кларк; Пер. [с англ.] А. Бесчинского, Д. Страшунского; [Послел. Р. Энтова]; Отд-ние экономики АН СССР. – Москва: Экономика, 1992 [1899]. – 446,[1] с.
9. Колганов, А.И. Фундаментальные цивилизационные сдвиги с точки зрения метода политической экономии / А.И. Колганов // Ноономика и ноообщество. Альманах трудов ИНИР им. С.Ю. Витте, – 2022. – № 3. – С. 93-105
10. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз; пер. с англ.: Б. Пинскер; вступ. ст.: Р. Капелюшников. – М.: Новое издательство, 2007 [1937]. – 221 с.
11. Кузьминов, Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – XL, 442, [2] с.
12. Ларионов, И.К. Институциональная экономика: учебник / И.К. Ларионов, А.В. Новичков, М.В. Федоров. – М.: Дашков и К, 2022. – 444 с.
13. Маршалл, А. Принципы экономической науки: в 3 томах / А. Маршалл; авт. вступ. ст.: Дж. М. Кейнс. Пер. с англ. – Москва: Прогресс, 1993 [1890]. – Т. 1 – 415 с.; Т. 2 – 310 с.; Т. 3 – 351 с.
14. Менгер, К. Основания политической экономии / К. Менгер. – М.: Территория будущего, 2008 [1871]. – 434 с.
15. Мизес, Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории / Л. Мизес; пер. с 3-го испр. англ. изд. А.В. Куряева. – Челябинск: Социум, 2012 [1949]. – 875 с.
16. Пигу, А. Экономическая теория благосостояния: в 2 томах / А. Пигу; пер. с англ.; авт. вступ. ст.: Г. Хромушин. – М.: Прогресс, 1985 [1920]. – Т. 1 – 415 с.; Т. 2 – 456 с.
17. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; пер. с англ. П.Н. Ключкина. – М.: Эксмо, 2022 [1776]. – 1056 с.
18. Современная экологическая обстановка Ярославля. – Текст : электронный (2023). – URL: <https://ug-plastics.ru/ekoproblemy/ekologiya-yaroslavl-oficialnyj-sajt.html> (дата обращения: 11.06.2023).
19. Сэй, Ж.-Б. Трактат политической экономии / Ж.-Б. Сэй; вступ. ст. и коммент. М.К. Бункиной

и А.М. Семенова. – М.: Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации: Дело, 2000 [1803]. – 229, [1] с.

20. Толкачев, С.А. О снятии противоречий и трансформации капитализма в эпоху Четвертой промышленной революции (капитал без капитализма или капитализм без капитала) / С.А. Толкачев // Вопросы политической экономии. – 2022. № 3. – С. 85-103

21. Туган-Барановский, М.И. Основы политической экономии / М.И. Туган-Барановский. – 4-е изд. – Петроград: Право, 1917 [1909]. – 540 с.

22. Тумин, В.М. Институциональная экономика: Учебник. / В.М. Тумин, И.А. Назарова, В.В. Тумин. – 3-е изд. – Москва: Инфра-М, 2022. – 268 с.

23. Coase, R. The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics, The University of Chicago Press. – 1960. – № 3. – Pp. 1–44.

24. Rodina, G.A. Political economy today: did M.I. Tugan-Baranovsky's prophecy come true? // Marx and modernity: A Political and Economic Analysis of Social Systems Management. Edited by Marina L. Alpidovskaya, Elena G. Popkova. – Publishing INFORMATION AGE PUBLISHING, INC (P.O., Char-lotte, North Carolina, USA), 2019. – Pp. 119-133.

25. Smith, A. The Theory of Moral Sentiments, – São Paulo: MetaLibri, 2006 [1759]. – 322 p.

Qualitative changes in global socio-economic development: the potential of theoretical concepts of rationality

Rodina Galina Alekseevna

Doctor of Economics, Professor

Yaroslavl State Technical University Yaroslavl, Russian

E-mail: galinarodina@mail.ru

Annotation. The article develops the topic of current problems of modern socio-economic transformations that require reflection and comprehensive research, which occur both at the national and international levels and encourage the development of an urgent development strategy taking into account the formation of a new world economic model. This article is devoted to the analysis of the potential of theoretical ideas about rationality, which are the basis of the subject of economic theory. The hypothesis is put forward that as the transformation of the industrial economic system, which has presented a demand for a rational «economic man», into some other system, the «economic man» himself must also transform into a new being; otherwise, its effectiveness will either be undermined or lost. There are three stages of this transformation at three levels: individual, national and supranational. The author traced the transition from the complete rationality of the «economic man», guided by a purely market equilibrium, to the pseudo-market (social) equilibrium of the «socio-economic man», and from it to the principle of partial optimization (satisfaction), the criterion of effectiveness of which is sustainability. As a result, the conclusion was substantiated that the «economic man» managed to maintain competitiveness in the XXI century, but only at the cost of a deep transformation of his own from full rationality to limited, from purely economic rationality to socio-economic-ecological. A forecast is made regarding the increase in the rationality of non-economic goals of cooperation, mutual benefit, the coupling of knowledge and technology to spiritual, moral, cultural and ethical principles and norms, which actualizes M.I. Tugan-Baranovsky's prediction about the fate of political economy, made by him more than a hundred years ago

Keywords: rationality, «economic man», efficiency, the principle of full optimization, the principle of limited (partial) optimization, market equilibrium, pseudo-market equilibrium, stability of the economic system

К вопросу теоретической обоснованности таргетирования инфляции

Скобликов Евгений Андреевич 

кандидат экономических наук, профессор

президент фонда финансовых инициатив, г. Пенза, Российская Федерация

E-mail: eas-eik@mail.ru

Аннотация. В статье рассматривается теоретическая обоснованность таргетирования инфляции Банком России исходя из положений Новой теории денег. Это позволило установить, что таргетирование инфляции монетарными методами не соответствует не только законам денег, но и экономической ситуации в России, в связи с чем оно и не могло, и не дало положительных результатов. На основании проведенного исследования предложено поменять Банку России таргет инфляции на таргет обеспечения устойчивого роста экономики страны, а также комплекс взаимосвязанных мер по формированию государственной политики по недопущению роста инфляции немонетарными методами. Показано, что цель таргетирования инфляции должны ставить перед собой другие государственные структуры, а не независимый и не подчиняющийся Правительству страны Банк России. И чем увереннее финансовые власти страны будут руководствоваться теоретически доказанными положениями представленной в работе необходимости смены парадигмы таргетирования инфляции, тем быстрее будет расти экономика страны при контролируемом уровне роста цен

Ключевые слова: теория денег, экономические законы, инфляция, таргетирование инфляции, Банк России, ключевая ставка

JEL codes: E31, E52, G28, H72, P43

Для цитирования: Скобликов, Е.А. К вопросу теоретической обоснованности таргетирования инфляции / Е.А. Скобликов.- Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2023 - №5. - С.21-30. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.04.2023)

Введение

Здесь сразу возникает вопрос: а с чего начать анализ? С того, что лежит в основе инфляции, и так ли опасен её рост для экономики страны? Или установить, какие есть теоретические обоснования для таргета (цели) в виде предельного уровня инфляции? Если придерживаться обычной логики обоснований, то сначала следовало бы рассмотреть природу инфляции. Но ... начнём всё же с таргетирования, чтобы было видно, как оно действует на экономику, и как проявит себя при этом сама инфляция. И основное, что следует выяснить, насколько теоретически обосновано наличие в качестве главной цели денежно-кредитной политики Центрального Банка не обеспечение роста экономики, а таргетирование инфляции. И почему именно он, независимый и не подчиняющийся Правительству страны, ставит перед собой цель ограничения инфляции, а не другие государственные структуры.

Теория и практика таргетирования инфляции

Таргет (target), в переводе с английского, - цель, а потому там, где есть целеполагание, там присутствует и таргетирование (targeting). Например, когда в СССР устанавливались в пятилетних и годовых планах показатели развития народного хозяйства, это можно называть не планированием, а таргетированием. Но откуда взялась эта методика подавления инфляции? Из практики. Во второй половине XX века было замечено, что повышение процентных ставок замедляет инфляцию, и кому-то (автор до сих пор неизвестен) пришла в голову идея регулировать ставкой не только спрос на деньги, но и воздействовать ею на сам уровень инфляции, который всё больше становился политическим фактором устойчивости власти. Как ни странно, пионером его внедрения стали не США, хотя МВФ

ныне рекомендует всем странам без разбору использовать таргетирование инфляции, а Новая Зеландия. В конце 80-х годов прошлого столетия она пребывала в посткризисной рецессии и её Резервный банк попробовал таргетировать инфляцию повышением процентной ставки. Рецессию подавить таргетированием не удалось, а темп роста экономики понизился с 1,1% до -2,17%. Однако, в долгосрочном плане эта монетарная политика дала положительные результаты: к 2015 году, т.е. за 25-ти летний период ВВП Новой Зеландии вырос на 71,7%, т.е. экономика страны развивалась со среднегодовым темпом роста 2,2%. А вот переход России к таргетированию не продемонстрировал каких-либо преимуществ – за 8 лет (2015-2022 гг) рост ВВП составил 5,6% или 0,7% в среднем за год, с падением экономики трижды: в 15-м, 20-м и 22-м годах. И как будет видно из дальнейшего изложения, вряд ли стоит растягивать этот эксперимент на 25 лет – роста экономики не будет. Да и вряд ли можно считать показательным таргетирование инфляции в Новой Зеландии, если рост экономики в Китае, Вьетнаме и Ю. Корее, которые не использовали этот метод, был в несколько раз выше за этот же период времени.

До того, как таргетирование начали применять для обуздания инфляции, банки при подъёме экономики, реагируя на рост спроса на деньги, поднимали процентные ставки, а когда рост замедлялся, их снижали. При этом инфляция, её рост и замедление рассматривались просто как сопутствующие явления, но не более того. В результате спрос на товары стабилизировался за счёт того, что отсутствие денег у потребителей оборачивалось более экономными тратами, а спрос уравнивался с доходами основной массы потребителей, в результате чего соотношение сумм денег и стоимости товарной массы балансировалось. То есть, это отвечало закону количества денег в обращении, а вовсе не использованию процентных ставок для воздействия на рост инфляции. Родоначальниками теоретической концепции количества денег в обращении были французские мыслители Ж. Боден (1530-1596), Ш. Монтескье (1689-1755) и английский философ Д. Юм (1711-1776), а уже полное обоснование закона количества денег в обращении для XIX века дал К. Маркс в своём «Капитале», предложив формулу количества денег в обращении: $M = \Sigma pQ/V$, где M - количество денег, V - средняя скорость их обращения, Q – количество реализованных товаров и p их средняя цена. Но поскольку Маркс являлся идеологом коммунизма, то по сию пору предметом острых дискуссий в научных кругах является не его формула определения количества денег в зависимости от скорости обращения, а уравнение обмена Ирвинга Фишера (1867-1947) $MV = \Sigma pQ$, которого лауреат Нобелевской премии Милтон Фридмен называл «величайшим экономистом, которого когда-либо производили на свет Соединённые Штаты». Возможно, Фишер заслужил такую высокую оценку и потому, что его вклад в развитие количественной теории денег привёл к основанию экономической школы монетаризма, в рамках которой прославился сам М. Фридмен.

Между тем, уравнение обмена Фишера, при всей своей простоте, не может являться обоснованием таргетирования инфляции. Да, резкое увеличение денежной массы ведёт к инфляции, но из этого не следует обратное утверждение, что сжатие денежной массы путём ограничения кредитной эмиссии повышением ключевой ставки будет успешным рецептом борьбы с инфляцией. Практика показывает, что при сокращении M при постоянной скорости обращения денег будет снижаться в первую очередь производство товаров (Q), а соответственно, средние цены станут расти, а не снижаться ($\Sigma p/Q$). Вот здесь главная загадка и одновременно её разгадка, единство и борьба противоположностей вместе с переходом количества в качество, сама диалектика денежного обращения в чистом виде. Простой пример: у человека есть возможность заменить свой старый автомобиль на новый при ставке 3-4%, но при ставке по кредиту 10% (и тем более 15%!) он скорее отложит покупку. В автосалонах спрос снизится, соответственно, дилеры меньше закажут машин, на автозаводах выпуск машин уменьшится и повысятся затраты. И чтобы компенсировать потери прибыли, через некоторое время они повысят цены – если в 2012 году новый Ситроен С4 стоил 650 тыс рублей, то через 10 лет столько же стал стоить подержанный с пробегом более 100 тыс км, а цена нового авто стала около 2 млн рублей. Со снижением объёмов производства автозаводы снизят потребление металла и комплектующих, соответственно,

их производители тоже повысят цены. Так за таргетированием инфляции вслед идёт отрицательный мультипликатор роста всей цепочке поставляемых на рынок товаров. То же самое будет происходить и с ценами на товары повседневного спроса, которые в среднем выросли более, чем в 2 раза за 8 лет эксперимента. При этом у приверженцев таргетирования отсутствует понимание того, что деньги не исчезают и, согласно первого закона денег (неисключаемости), они, как вода, всегда дырочку найдут. Но потекут не в производство, которое становится невыгодным при высоких ставках по кредиту, а в 3-ий контур - сферу финансовых спекуляций на биржу [1, с.252]), где идёт ценовая игра, обеспечивая наиболее удачливым игрокам прибыльное вложение денег, или их излишек просто стерилизуется на депозитных счетах. Так в течение определённого времени баланс между массами денег и товаров восстанавливается на более низком уровне производства, а потребителям это обходится повышением цен, производителям – снижением объёмов производства, что и есть та самая глубинная причина торможения развития, не преодолеваемая, а усугубляемая использованием метода таргетирования инфляции путём повышения ключевой ставки.

Результативность таргетирования инфляции путём ужесточения денежно-кредитной политики (ДКП) резко отрицательно оценивается многими ведущими экономистами мира, начиная с Кейнса, который доказал, что одним из главных инструментов роста экономики является понижение процентной ставки, которое даёт эффект, который он называл «мультипликатором инвестиций», поскольку «когда происходит прирост общей суммы инвестиций, то доход увеличивается на сумму, которая в n раз превосходит прирост инвестиций» [2, с.314]. Справедливости ради надо отметить, что ещё до Кейнса русские экономисты определяли эту зависимость «Существованием экономического закона, требующаго прогрессивнаго увеличенія денежнаго обращенія по мѣрѣ роста страны и развитія ея производительности» [3, с.41], игнорирование которого сопровождалось «вредными отъ того экономическими и финансовыми послѣдствіями» [там же, с.42]. А что говорят наши современники?

Академик С. Глазьев вторит ему и увязывает таргетирование инфляции с отказом от контроля над трансграничным движением денег по счёту капитала, что политически означает передачу контроля над состоянием национальной валютно-финансовой системы внешним силам (прежде всего ФРС США, а также Банку Англии, ЕЦБ и Банку Японии) в интересах финансовых спекулянтов. Он считает, что в результате этого валютно-финансовый рынок входит в состояние турбулентности, происходят дезорганизация всей внешнеэкономической деятельности и расстройство воспроизводства зависимых от неё предприятий. Скачкообразно повысив процентные ставки, ЦБ усилил дефицит денег, и инвестиционная активность в реальном секторе экономики резко снизилась, высвобождающиеся из него капиталы устремились в спекулятивную «воронку». Он отмечает, что таргетирование инфляции было введено по рекомендациям миссии МВФ, адресованным российским денежным властям [4], в которых предписывалось: «Центральному банку России ... для снижения инфляции потребуются ужесточение денежно-кредитной политики». Кроме этого, МВФ влияет на политику Банка России не только посредством периодических указаний, но и помогая внедрять соответствующие методики, которые, несмотря на их наукообразие, дают ошибочные оценки перспектив роста и развития экономики, в связи с чем их использование лишает Россию возможности проводить суверенную денежно-кредитную политику. [5].

А по прошествии восьми лет перед избранием Э. Набиуллиной главой ЦБ на новый срок С. Глазьев выступил с ещё более резкой критикой таргетирования: «Ущерб от введённых США и ЕС антироссийских санкций ... усугубляют 8-летнюю стагнацию российской экономики, вызванную нелепой политикой Банка России. Под видом «таргетирования» инфляции он ... парализовал инвестиционную активность резким повышением ключевой ставки», в результате чего недопроизводство продукции составило «почти 50 трлн рублей». Он уверен, что «мы могли бы развиваться не хуже Китая», но нашей экономике не хватает «кредитов, ставших недоступными для большинства производственных предприятий из-за систематического завышения ключевой ставки

банком России» [6]. Известный экономист М. Хазин делает упор на другом: теоретически ЦБ, вроде, борется с инфляцией, а практически препятствует импортозамещению. «Инфляция высокая из-за импорта. ЦБ из-за инфляции повышает ставки. Из-за этого невыгодно строить импортозамещающие предприятия. Импорт растёт, снова растёт инфляция. И вот тут-то и снизить бы ставку и запустить импортозамещение ... Но нет, ЦБ не хочет» [7].

В. Катасонов также отмечает, что главной целью Банка России должно стать обеспечение экономического развития страны, а не «таргетирование инфляции» [8], под видом которого он занимается «откровенным удушением российской экономики». Если инфляция (или дефляция) есть результат нарушения баланса между денежной и товарной массами, то для того, чтобы побороть инфляцию, надо наращивать товарную массу, а не сжимать денежную. Но если ЦБ даёт деньги не на производство, а финансовым спекулянтам, то товарная масса от этого не будет расти, а вот инфляция будет разгоняться. И Катасонов делает вывод: «если Банк России и участвует в финансовой мобилизации, то на стороне нашего геополитического противника [9]. Представитель банковского сообщества Денис Попов (ПСБ), естественно, осторожнее в оценках, но и он отмечает, что ЦБ надо «возвращаться к идее временного отхода от политики инфляционной таргетированная» и «закладывать более низкую ключевую ставку» [10]. Но есть и сторонники таргетирования. Так, аналитик из Н. Челнов С. Блинов доказывает, что рост ключевой ставки не будет отрицательно сказываться на экономике, если рост денежной массы будет опережать рост инфляции. И для подтверждения своего видения сравнивает, как соотносились инфляция в России и Бразилии в 90-е годы: у нас цены выросли в 8 тысяч раз при падении ВВП на 32%. А там рост экономики составил 18%, хотя цены выросли ещё больше - в 40 тысяч раз за этот же период времени, т.к. денежная масса росла ещё быстрее - в 63 тысячи раз [11].

Таргетирование инфляции, как отмечает А. Пестова, вызывает сомнения и разнонаправленную критику и у многих других отечественных экономистов [12]. Но не только у отечественных. Так, Чарльз Уилан пишет о том, что следует сочетать преимущества инфляционного таргетирования с таргетированием номинального ВВП, используя его как «тайный способ временного повышения целевого уровня инфляции без нежелательных последствий, которые возникают, когда то же самое делается явно» [13]. И добавляет, что эту же идею высказывали и другие уважаемые эксперты, в том числе колумнист *New York Times* Пол Кругман [14, с. 219-220]. Гудхарт, который работал в Банке Англии с 1968 по 1985 гг. и сыграл важнейшую роль в формировании современной британской денежно-кредитной политики, сформулировал закон: при таргетировании денежной массы нарушается связь между номинальными ставками и предложением денег, а «когда показатель становится целью, он перестаёт быть хорошим показателем» [15]. А Пол Крейг Робертс, который при президенте Рейгане был заместителем министра финансов и главной движущей силой «рейганомики», в статье от 13 марта 2022 года «Вашингтон и Москва соревнуются за глупый приз» (*Washington and Moscow Vie for the Stupid Prize*) отмечает: «Российские экономисты и Центральный банк, которым промыли мозги американские неолиберальные экономисты, считают, что Россия не может ... создавать рубли для финансирования инвестиционных проектов», тогда как «Центральный банк может финансировать все внутренние проекты. ... В игре с санкциями русские держат все карты, но не умеют их разыгрывать». И заключает: «Если Россия лишит себя сил, отказавшись сыграть свою выигрышную партию, она будет повержена собственной глупостью, а не западными санкциями».

Но, возможно, и наши, и западные экономисты ошибаются, а ЦБР избрало верный ход? Ведь в ведущих странах таргетирование инфляции имело несомненный успех, и тогда почему бы не перенять их опыт? Но, как откровенно пишет Себастьян Маллаби, старший научный сотрудник американской CFR (*The Council on Foreign Relations*), в статье «Эпоха волшебных денег» [16], ключ к пониманию такого волшебства кроется в том, что компаниям, обладающим рыночной властью («чистой» монополией), было под силу влиять на рыночные цены и меньше тратить на инвестиции и заработную плату. В результате цены попросту отказываются расти. А денежные власти научились гасить

пожар разгорающегося кризиса ... накачкой экономики деньгами. Маллаби цинично раскрывает этот механизм: правительства сокращают налоги и увеличивают расходы, бюджетные дефициты становятся почти «бесплатными», и сегодня правительства развитых стран с удовольствием к ним прибегают. А главными выгодоприобретателями такого «количественного смягчения» становились финансовые воротилы.

Как понимать эти суждения Маллаби? Только в главном, о чём он сделал сноску: «развивающиеся страны ждут трудные времена - самые слабые утонут в долговом кризисе». То есть, таргетирование таргетированию рознь, которое, кстати, не применяют США и Япония, да и странам Еврозоны сложнее из-за её неоднородности. Но тогда почему Банк России уже десятый год в качестве своей главной цели ставит борьбу с инфляцией? В ст.3 закона «О Банке России» (N 86-ФЗ с изменениями от 29.05.2022) среди его целей нет ни таргетирования, ни бюджетного правила. Но главное: помогло ли их применение? Нет. Практика, которая, как известно, критерий истины, говорит, что «цель» - рост цен не выше 4%, достигалась лишь в 2017 и 2019 годах. А что в это время происходило в экономике? Торможение - рост ВВП не превышал 0,7% в среднем за год, с падением экономики трижды ниже нулевой отметки, о чём красноречиво говорят данные, приведённые в таблице 1:

Таблица 1 – Соотношение темпов роста ВВП, инфляции и ключевой ставки за 14 лет:

Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Темп роста ВВП, год к году, %	100	92,2	104,5	104,3	103,7	101,8	100,7	97,2	99,8	101,5	101,6	102,2	97,3	105,6	97,9
То же, нарастающим итогом с 2014 года							100	97,2	97,0	98,4	100	102,2	99,5	105,0	102,8
Темп роста ВВП к 2008 году, %	100	92,2	96,3	100,5	104,2	106,1	106,8	103,8	103,6	105,2	106,8	109,1	106,2	112,1	109,8
Индекс потребительских цен, год к году, %	100	102	114,2	111,4	109,1	105,4	111,4	112,9	105,4	102,5	104,3	103,0	104,9	108,4	111,9
То же, нарастающим итогом с 2014г							100	112,9	119,0	122,0	127,2	131,0	137,5	149,0	166,7
Ключевая ставка на конец года	12,0	9,0	8,25	8,0	8,25	5,5	17,0	11,0	10,0	7,75	7,75	6,25	4,25	8,5	7,5
Индекс потребительских цен к 2008 году, %	100	102	116,5	129,7	141,6	149,2	166,2	187,6	197,8	202,7	211,2	217,5	228,2	247,4	276,8

Источник: составлено авторами

Для того, чтобы прояснить, почему на таргетирование провалилось, а регулирование ключевых ставок в США, Японии и Н. Зеландии не приводило к росту цен, надо обязательно рассматривать и то, какие ещё там использовались инструменты ДКП, и почему количественное смягчение не приводило к росту цен. Если в этих странах бизнес не лишается возможности кредитоваться ниже 2-3%, баланс суммы цен и товаров в экономике тоже не нарушается, лишние деньги просто уходят в сферу финансовых спекуляций. Этого в российской экономике не наблюдалось, потому что у нас совершенно иные условия функционирования экономик, а следовательно, нельзя слепо копировать использование тех финансовых инструментов, которые там принесли успех. Более того, поскольку таргетирование, плавающий курс и бюджетное правило даже не настойчиво, а назойливо рекомендовалось МВФ [4], вовсе не дружественной к России структурой, являющейся международной лишь по названию, находясь под полным контролем США, это должно было вызывать настороженность и опасение – с

чего это они уделяют этим методам столько внимания?

Но ... мы критикуем позицию Э. Набиуллиной, тогда как подготовка перехода к режиму таргетирования инфляции Банком России была начата ещё её предшественником С. Игнатьевым, а она просто её завершила. Но дело не в этом: зачем использовать то, чему нет чёткого теоретического обоснования? Не может же им быть упор на жалость: «нужно защищать людей, защищать их доходы, сбережения, чтобы реальные доходы увеличивались, не съедались инфляцией, не обесценивались» [17] - это просто не научно. Оппозиционные депутаты при переутверждении Э. Набиуллиной на новый срок в апреле 2022 года достаточно убедительно пытались доказать обратное, что как раз повышение ставок ведёт к росту инфляции, что за 8 лет таргетирования «реальные доходы» падали, а не росли, но достучаться ни до неё, ни до тройки директоров Центрального Банка, которых представила на утверждение сама Э. Набиуллина, им не удалось. Их доводы парировались сентенциями вроде того, что «надо делать доступными кредиты, доступным финансирование», но обязательно «на базе снижения инфляции», а ключевую ставку надо «снижать постепенно, ... чтобы для всех был доступный кредит». Семантический анализ стенограммы заседания Думы показывает, что если слово «инфляция» Э. Набиуллина повторила 56 раз из 105 в тексте всей стенограммы, а из более $\frac{3}{4}$ высказываний поддержавших её избрание единоклассников тоже были об инфляции, то совершенно естественно председатель комитета Госдумы по бюджету и налогам Андрей Макаров подвёл итог этой дискуссии: «Война, какие вам кредиты!». Таким образом, таргетирование, а не насыщение экономики деньгами останется главным на следующие 5 лет.

Что делать?

Но для того, чтобы быть твёрдо уверенным в том, что «таргетирование» инфляции теоретически не обосновано и потому не может быть целью ЦБ (нашего Банка России), необходимо сначала рассмотреть механизм самой инфляции. А инфляция, или рост цен, имеют в основном две причины: а) монетарную - переполнении каналов обращения товаров денежной массой - в связи с тем, что денег больше, чем товаров, цены начинают расти (хрестоматийные примеры – наводнение Европы испанским золотом, первые годы советской власти); б) издержек – если производители не могут насытить рынок товарами, то для того, чтобы сбалансировать их количество с имеющейся денежной массой, они повышают цены, и инфляция растёт. Есть ещё и третья причина: в) частнособственнический характер присвоения прибыли.

Как видим, эти причины разные по своей сути. Первая в своей основе субъективная, т.е. реализует себя как проявление воли людей (в ЦБР), где за неимением понимания значения формул Маркса и Фишера (см выше), произвольно или исходя из ложного представления о характере действия закона количества денег, либо вбрасывают в обращение дополнительную денежную массу, либо препятствуют имеющейся включаться в обращение таргетированием. А вторая причина – объективная, она действует независимо от воли и сознания людей как закон количества денег в обращении, чего недопонимали и советские руководители, сохраняя стабильными цены при возрастании денежной массы, что влекло за собой дефицит товаров, дискредитируя тем самым социализм. Так что М. Хазин прав: «Повышением ставки можно бороться с инфляцией монетарной, а у нас она носит характер инфляции издержек». Повышение ключевой ставки есть чисто субъективный акт со стороны ЦБ, когда он волевым порядком переключает деятельность банков с кредитования производственной деятельности на спекулятивную, и та часть из них, которая ранее обслуживала производство, перетекает в биржевую сферу. Вот производители и повышают цены при том, что экономика практически полностью лишается инвестиционных ресурсов. Третья причина тоже является субъективной, но если мелкий и средний частник просто реагирует на конкретную рыночную ситуацию (повышается спрос на его продукцию – он повышает цены), не имея представления об общей ситуации, то монополист – её создаёт, определяя уровень цен всех связанных сегментов рынка по своему усмотрению. Так, Газпрому показалось мало прибыли в 1,208 трлн рублей за 2022 год, и он начал активно лоббировать идею либерализации российского рынка газа [18], в смысле – требует

уравнять цены на газ внутри страны с мировыми. И если он добьётся своего, цены поползут вверх во всех смежных производствах, потребляющих газ, чему таргетирование не поможет от слова «совсем».

Если цены растут, таргетирование инфляции повышением ключевой ставки не может затормозить этот процесс - как показывают данные таблицы 1, манипулирование ключевой ставкой соотносится скорее с темпами роста ВВП, а не с инфляцией. Но почему? Дело в том, что лаг воздействия повышения ключевой ставки на рост цен осуществляется опосредованно, поскольку приспособление производственного сектора к новым условиям кредитования банками растягивается на срок около года. Зато её повышение выше уровня 5-6% сразу же ведёт к снижению деловой активности в секторе МСП, вклад которых в рост ВВП пока остаётся значительным. Поэтому, если ставка ниже этого уровня, то для предприятий открывается возможность получать кредиты на пополнение собственных оборотных средств и инвестиции на расширение производства товаров, что позволяет увеличить объёмы производства, снижая затраты. Следовательно, и цены будут понижаться - это классика политэкономии.

Таким образом, первое, что следует сделать для снижения уровня инфляции – убрать субъективный подход, поменяв таргет понижения инфляции на таргет роста экономики, для чего Центральный Банк должен опираться на действие объективного закона кредитной эмиссии [1, с.246-251], т.е. перенести цент тяжести ДКП с банковской сферы на производственную. В этом случае производство товаров станет увеличиваться по всей воспроизводственной цепочке, и цены если и будут расти, то как раз минимально, т.к. заработает кредитный мультипликатор, обоснование которого дал ещё Кейнс: прирост денежной массы будет компенсироваться приростом товарной массы. Тогда кредитная эмиссия банковской системы будет поглощать, а не угнетать рост цен, но, чтобы было так, ЦБ должен держать ключевую ставку на уровне не выше 2-3%, лишь изредка повышая её для того, чтобы чрезмерный рост деловой активности не свалил экономику в пропасть кризиса неплатежей.

Низкие процентные ставки для МСП – главное условие торможения роста цен на производимые ими товары. Например, из-за невозможности получать кредиты на пополнение собственных оборотных средств 13 предприятий ВПК были признаны банкротами и остановили производство и ремонт военной техники и продукции. И ведь это произошло в мае 2022 года, т.е. в самый критический момент проведения СВО, а среди банкротов было и ПАО «Мотовилихинские заводы», которое объединяет предприятия с полным циклом создания ракетных систем залпового огня! Но здесь вина лежит скорее не на ДКП, а на заведомо забюрократизированной системе закупок: любому предприятию, а не только заводам ВПК надо платить зарплату, покупать металл и комплектующие в период времени, пока идёт процесс от объявления тендера до поступления бюджетных денег, который может растянуться на два-три квартала. Поэтому, чтобы не останавливать производство, они вынуждены брать кредиты, которые компенсируют ростом цен на свою продукцию. Отсюда существенный вклад в рост инфляции вносит система закупок, а потому от неё следует отказаться. И в положение о министерствах фразы, что они «формируют политику» (написанием инструкций), надо заменить на «управляют» вверенным им сферой деятельности, а потому могут перейти к доказавшим свою надёжность директивным заданиям с соответствующим финансированием. Одновременно эта мера ослабит вольницу МСП в установлении цен на свою продукцию, ибо, имея возможность кредитоваться под низкий процент, они будут стремиться наращивать объёмы выпуска продукции вместо того, чтобы повышать цены.

Что же касается энерго-монополий и особенно сырьевых, которые относительно индифферентны к уровню процентных ставок, то именно они с завидным постоянством генерируют рост цен, поскольку в себестоимости любого товара и услуги есть статьи «материалы» и «э/энергия». Поэтому здесь лучшее, что можно сделать в борьбе с инфляцией, - это установить на 3-5 лет мораторий на повышение тарифов и цен. И проводить государственный поквартальный аудит уровня результатов их хозяйственной деятельности с тем, чтобы было видно, какова структура и соотношение доходы/

расходы и как используются дополнительные средства от повышения тарифов и цен. А то мы только и слышим сетования от новых владельцев коммунального хозяйства, что тарифы необходимо повысить из-за того, что им достались от советской власти изношенные сети и оборудование, при этом скрывая от общественности информацию о том, как они израсходовали ранее полученные средства. Важным условием сохранения паритета между суммой цен на товары и услуги и денежной массой является также продуманная инвестиционно-налоговая политика, о чём и говорил С. Маллаби (см. выше), когда бюджет страны пополняется не столько за счёт налогов (и даже снижая их!), сколько за счёт выпуска облигаций, как это делает США, финансируя свои внутренние расходы, в т.ч. и на военные расходы, за счёт других стран. И почему бы не воспользоваться советским опытом выпуска облигаций внутреннего займа? Сейчас самое время, как и в войне 1941-1945 гг, размещать облигации военного займа для обеспечения роста выпуска снарядов, ракет и тяжёлых вооружений, а также на восстановление разрушенных объектов в новых субъектах Российской Федерации. А чтобы население активно в этом участвовало своими сбережениями, то выплату процентов следует установить выше инфляции в 1,5-2 раза, с выигрышами квартир и машин, но с условием, что торговля этими бумагами на бирже будет запрещена. Наконец, следует последовательно ослаблять налоговый пресс на бизнес, потому что рост налогов всегда сопровождается компенсацией их ростом цен на выпускаемую продукцию. В общем, когда деньги работают в правильном направлении, инфляция не растёт. Разумеется, приведённый перечень мер по сдерживанию инфляции может быть значительно шире, но для того, чтобы показать, что её вполне можно сдерживать немонетарными методами, этих примеров вполне достаточно.

Заключение

Подводя итог проведенному исследованию, сформулируем ключевые позиции (императивы), полезные для понимания иных возможностей денежно-кредитной политики, не связанной с монетарным таргетированием инфляции, которые одновременно будут формировать новую модель роста российской экономики. Во-первых, необходимо отказаться от таргетирования инфляции любого уровня и перевыполнения этого таргета. Во-вторых, Банку России следует таргетировать номинальный рост ВВП России, устанавливая (планируя) совместно с Правительством и другие социально-экономические целевые показатели в зависимости от складывающихся внутренних условий хозяйствования и внешнеэкономической ситуации (санкций). В-третьих, снижение процентов по кредиту для производственного сектора должно стать центральным пунктом и условием для формирования той модели роста экономики России, которая согласуется с теорией, а не указаниями, исходящими от международных финансовых организаций. Такое изменение в денежно-кредитной политике должно также сопровождаться соответствующими изменениями бюджетно-налоговой политики, увязанными с решением задачи увеличения внутреннего спроса. И тогда наиболее чувствительную к восприятию потребительскую инфляцию можно будет снижать не за счёт демонетизации экономики и лишения её кредитных средств, а путём расширением розничной и оптовой сети, конкуренции, большего урожая, увеличения производства продуктов, и т.д.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Скобликов Е.А. Новая теория денег: законы, принципы, практика: монография. - Москва: ИН-ФРА-М, 2023. - 436 с.
2. Кейнс. Дж.М. Избранные произведения. М.: Экономика, 1993.
3. Красильников А. О сокращении количества кредитных билетов без нарушения условий денежного обращения. С-Петербург. 1882.
4. Russian Federation: Concluding Statement for the September 2014 Staff Visit; October 1, 2014 // International Monetary Fund URL: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2015/09/28/04/52/mcs100114> (дата обращения: 27.04.2023).
5. Глазьев С.Ю. О таргетировании инфляции. Вопросы экономики. 2015;(9):124-135. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2015-9-124-135>
6. Сергей Глазьев: «украинский фактор» стоил России полтриллиона долларов // РИА НОВОСТИ URL: <https://ria.ru/20220404/glazev-1781346021.html> (дата обращения: 27.04.2023).
7. Колонка от 19 мая 2022 года // Сайт Хазин.ру URL: <https://khazin.ru/kolonka-ot-19-maya-2022-goda/> (дата обращения: 27.04.2023).
8. Санкционная война диктует необходимость перестройки банковской системы РФ // Фонд стратегической культуры URL: <https://www.fondsk.ru/news/2022/06/11/sankcionnaja-vojna-diktuet-neobhodimost-perestrojki-bankovskoj-sistemy-rf.html> (дата обращения: 27.04.2023).
9. России нужна финансовая мобилизация // Фонд стратегической культуры URL: <https://www.fondsk.ru/news/2022/10/26/rossii-nuzhna-finansovaja-mobilizacia.html> (дата обращения: 27.04.2023).
10. Ждать ли от ЦБ нового снижения ставки после ее неожиданно резкого сокращения // Ведомости URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2022/07/22/932690-zhdai-li-novogo-snizheniya-stavki> (дата обращения: 27.04.2023).
11. С. Блинов. Инфляция в США и ее последствия. // Ведомости URL: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2021/06/04/872834-inflyatsiya-v-ssha-i-ee-posledstviya> (дата обращения: 27.04.2023).
12. Пестова А.А. Об оценке эффектов монетарной политики в России: роль пространства шоков и изменений режимов политики. Вопросы экономики. 2018;(2):33-55. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-2-33-55>
13. «NGDP Targeting Will Not Provide a Volcker Moment», Free Exchange, Economist, November 1, 2011.
14. Чарльз Уилан Голые деньги. Откровенная книга о финансовой системе. - Москва: Эксмо, 2022. - 384 с.
15. Закон Гудхарта: от монетарной политики до маленьких гвоздей // GURU – научно-популярный портал Российской экономической школы URL: <https://guru.nes.ru/ekonomicheskij-slovar/zakon-gudharta-ot-monetarnej-politiki-do-malenkix-gvozdej.html> (дата обращения: 27.04.2023).
16. The Age of Magic Money // Foreign Affairs URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2020-05-29/pandemic-financial-crisis> (дата обращения: 27.04.2023).
17. Стенограмма заседания ГД 21 апреля 2022 г. <http://transcript.duma.gov.ru/node/5816/>. (Дата обращения 27.04.2023).
18. Хазин «разнес» компании из РФ, задирающие цены для россиян ради Запада // Миртесен URL: https://sputnik.mirtesen.ru/blog/43179575035/Hazin-raznes-kompanii-iz-RF-zadirayuschie-tseny-dlya-rossiyan-r?utm_referrer=mirtesen.ru (дата обращения: 27.04.2023).

The question of the theoretical substantiation of inflation targeting

Skoblikov Evgeny Andreevich

PhD in Economics

President of the FUND FOR FINANCIAL INITIATIVES, Penza, Russian Federation

E-mail: eas-eik@mail.ru

Annotation. The article discusses the theoretical validity of inflation targeting by the Bank of Russia based on the provisions of the New Theory of Money. This made it possible to establish that inflation targeting by monetary methods does not correspond not only to the laws of money, but also to the economic situation in Russia, and therefore it could not and did not give positive results. Based on the study, it was proposed to change the inflation target for the Bank of Russia to the target of ensuring sustainable growth of the country's economy, as well as a set of interrelated measures to form a state policy to prevent inflation growth by non-monetary methods. It was shown that the goal of inflation targeting should be set by other state structures, and not by an independent and not subordinate to the Government of the Bank of Russia. And the more confidently the financial authorities of the country will be guided by the theoretical proven provisions of the need to change the inflation targeting paradigm presented in the work, the faster the country's economy will grow at a controlled level of price growth

Keywords: theory of money, economic laws, inflation, inflation targeting, Bank of Russia, key rate

Снижение инерционности рынка труда как базовый фактор изменения вектора стратегического развития региона

Кособуцкая Анна Юрьевна 

доктор экономических наук, профессор

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет», г. Воронеж, Россия

E-mail: anna.rodnina@mail.ru

Трещевский Юрий Игоревич 

доктор экономических наук, профессор

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет», г. Воронеж, Россия

E-mail: utreshhevski@yandex.ru

Праченко Антон Александрович

кандидат экономических наук, профессор

ФГБОУ ВО «Московский государственный университет спорта и туризма», г. Москва, Россия

E-mail: anton-prachenko@mail.ru

Аннотация. Современное состояние рынка труда демонстрирует его высокую инерционность. Это проявляется в сохранении значительного количества рабочих мест, не требующих высокой квалификации при остром недостатке кадров востребованных специальностей: широком распространении неполной занятости; диспропорциях в оплате труда; нехватке специалистов, обеспечивающих функционирование критически важных предприятий. Цель представленного в статье исследования – обосновать необходимость и возможность проведения комплексного анализа документов стратегического планирования и корректировки их положений, имеющих отношение к развитию рынка труда, в связи с изменениями, вызванными усилением экономических санкций в 2022 году. Центральной проблемой стало изменение содержания инновационных процессов: в годы, предшествующие усилению экономических санкций и проведению СВО, инновационное развитие в значительной степени основывалось на использовании зарубежных высокотехнологичных товаров и технологий, в настоящее время требуется мобилизация всех внутренних ресурсов, прежде всего – трудовых, на создание, а не только использование инновационные технологии. Что требует проведения соответствующих преобразований на рынке труда. В процессе работы исследованы состояние и динамика спроса и предложения на рынке труда Воронежской области в период действия санкций недружественных государств. Сделаны выводы, что область располагает значительным резервом вакансий для предотвращения роста безработицы; отсутствует необходимое количество претендентов на замещение вакантных должностей, в первую очередь, по рабочим должностям и техническим специальностям, в силу этого отток из региона потенциальных соискателей данных рабочих мест может привести к крайне негативным последствиям для рынка труда; привлечение дополнительных претендентов на имеющиеся вакантные должности возможно при условии повышения уровня оплаты труда, указанного работодателями на сайте «Работа в России». Установлены риски на рынке труда, связанные с возможным снижением спроса предприятий реального и финансового секторов экономики, социальной сферы; выявлены реализующиеся и прогнозируемые риски предприятий региона в части обеспечения кадрами необходимой квалификации. В статье обоснован комплекс мер, направленных на снижение инерционности на основе активизации региональной политики регулирования занятости

Ключевые слова: регионы, инерционность рынка труда, политика занятости, санкции, диспропорции, угрозы региональной экономике, частичная занятость, Воронежская область

JEL codes: R11, B23, B52

Для цитирования: Кособуцкая, А.Ю. Снижение инерционности рынка труда как базовый фактор изменения вектора стратегического развития региона / А.Ю. Кособуцкая, Ю.И. Трещевский, А.А. Праченко. - Текст: электронный // Теоретическая экономика. – 2023. - №5. - С.31 -42 URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации:30.05.2023)

Введение.

Исследование рынка труда и его взаимосвязей с широким спектром социально-экономических процессов на национальном и региональном уровне является в настоящее время объектом

пристального внимания российских исследователей. При этом позиции в отношении состояния и перспектив развития рынка труда во взаимосвязи с иными социально-экономическими подсистемами страны и ее административно-территориальных образований оцениваются неоднозначно. Весьма пессимистичные оценки характерны для периода февраль-май 2022 года. Так, Е.А. Капогузов, Р.И. Чупин в начале периода обострения экономических санкций прогнозировали существенные негативные процессы в различных сегментах национальной экономики, обусловленные уходом с российского рынка зарубежных компаний. Указанные авторы ожидали начало массовых сокращений в зарубежных производственных компаниях, компаниях сферы торговли и консалтинга уже в апреле 2022 года. При этом потеря рабочих мест прогнозировалась в диапазоне от 200 тыс. до 1 млн единиц [6].

В последующем столь жесткие прогнозы уступили место более оптимистичным и, в то же время, менее определенным – авторы научных исследований обратили внимание на неоднозначность происходящих процессов как в экономике в целом, так и на рынке труда. В частности, З.А. Капелюк, Д.Е. Попова обратили внимание на высокий уровень неопределенности динамики обобщающих показателей рынка труда Новосибирской области. Авторы отметили, что это связано, с одной стороны, с оттоком трудоспособных мужчин в связи с частичной мобилизацией и отъездом части населения за рубеж, с другой – с распространением режима неполного рабочего дня и высвобождением части сотрудников предприятий. Влияет на ситуацию и тот факт, что экономике не хватило времени для восстановления после пандемии коронавирусной инфекции [5].

Р.Б. Булатов писал о противоположных тенденциях в сегментах рынка труда, формируемых мигрантами. Цитируемый автор отмечал положительное влияние иммиграционных потоков на состояние рынка труда в связи с возможностью привлекать дополнительные трудовые ресурсы в различные сферы экономики. В этой связи наблюдаемый отток специалистов из IT-сферы, на взгляд автора, может быть компенсирован их привлечением из ближнего зарубежья, чему могут способствовать предложенные федеральными органами власти льготы [3]. Отметим, что на настоящий момент времени притока таких специалистов не наблюдается, во всяком случае в необходимом масштабе. Кроме того, на наш взгляд, массовое привлечение мигрантов в критически важные отрасли и сферы деятельности несет в себе не только возможности, но и значительные угрозы экономического и политического свойства. Во всяком случае строить стратегию развития отраслей и регионов на привлечении мигрантов в высокотехнологичные сферы представляется опасным.

Н.А. Азарова, А.Ю. Небесная, А.С. Свиридов, Л.Э. Глаголева отмечают фактическое и прогнозируемое сокращение трудовых ресурсов, связанное с неблагоприятной демографической ситуацией, которое может быть отчасти компенсировано повышением трудовой активности населения старших возрастных групп и притоком трудовых мигрантов, что, в свою очередь, будет способствовать расширению импортозамещающих производств [1].

В.Г. Былков констатировал отсутствие заметного изменения обобщающих показателей рынка труда Иркутской области (уровня безработицы по методологии МОТ и регистрируемой безработицы) в период обострения экономических санкций. В качестве негативных процессов указанный автор отметил: превышение весной 2022 года количества организаций, прекративших свою деятельность, над количеством зарегистрированных; «замораживание» приема персонала значительным количеством предприятий; увеличение доли работников, принятых временно; сокращение приема работников на дополнительные рабочие места; снижение числа заполненных вакансий; снижение числа заявок работодателей в органы труда и занятости региона [4]. То есть, имеет место настороженное отношение как работодателей, так и работников к изменениям, происходящим на рынке труда.

Анализ различных научных и информационных источников показал, что имеют место существенные различия в реакции экономики регионов на усиление санкций в 2022 году. В частности, это положение отметил Д.М. Атаев. По мнению указанного автора, в число наиболее уязвимых входят промышленно развитые регионы Приволжского федерального округа, имеющие развитые

внешнеэкономические связи [2].

Как видим, исследователи фиксируют внимание на различных процессах, происходящие на национальном и региональных рынках труда в результате обострения санкций в 2022 году. Во всех случаях отмечена неоднозначность и низкая предсказуемость развития социально-экономических подсистем страны и регионов, включая и рынок труда. В этой связи возникает необходимость корректировки стратегий их социально-экономического развития, обоснованных применительно к периоду достаточно стабильного положения страны, ее функциональных и пространственных подсистем. В настоящий момент в научной литературе обоснован ряд направлений такой корректировки. Например, М.С. Оборин предлагает активизировать деятельность курортно-рекреационных территорий, что поможет снизить влияние экономических, социальных и экологических санкционных ограничений [8]. Имеют место и иные предложения относительно перспектив использования возможностей, открывающихся именно в связи с обострением санкций и появлением освободившихся рыночных ниш.

В отличие от известных нам работ, мы обращаем внимание на необходимость и возможность проведения комплексного анализа документов стратегического планирования и корректировки их положений в связи с изменениями, вызванными усилением экономических санкций в 2022 году. Модельным регионом в данном исследовании явилась Воронежская область, представляющая группу экономически активных административно-территориальных образований [17].

В период 2017-2018 гг. все регионы страны разработали стратегии социально-экономического развития в соответствии с Законом РФ № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [10]. С точки зрения развития рынка труда в «Стратегии социально-экономического развития Воронежской области на период до 2035 года» [9] (далее: «Стратегия») наиболее значимыми положениями являлись: достижение высоких показателей занятости, инновационное развитие базовых отраслей региона, обеспечивающих высокий спрос на рабочую силу, в том числе – высокой квалификации. В том же документе отмечалась невысокая доля работников, имеющих среднее профессиональное образование при высокой доле имеющих высшее образование. В более широком контексте в «Стратегии» отмечались дисбалансы в развитии и использовании человеческого капитала, снижающие уровень реализации инновационного потенциала региона.

В течение 2018-2022 гг. произошли существенные изменения в макроэкономической ситуации, в связи с чем Президентом Российской Федерации, Правительством приняты документы, предопределяющие необходимость корректировки целей и задач стратегий социально-экономического развития регионов.

За прошедший со времени принятия действующих региональных стратегий период рынок труда продемонстрировал высокую инерционность, препятствующую решению задач технико-технологических преобразований. В годы, предшествующие усилению экономических санкций и проведению СВО, указанная инерционность не играла решающей роли в достижении поставленных целей, поскольку инновационное развитие в значительной степени основывалось на использовании зарубежных высокотехнологичных товаров и технологий. В настоящее время ситуация радикально изменилась, центральной проблемой является изменение содержания инновационных процессов. Сейчас требуется мобилизация внутренних ресурсов, прежде всего – трудовых, способных создавать, а не только использовать инновационные технологии [14, 15, 16].

Однако рынок труда, вопреки требованиям времени, расширил формы проявления инерционности: сохраняется значительное количество рабочих мест, не требующих высокой квалификации при остром недостатке кадров востребованных специальностей; широко распространилась неполная занятость; воспроизводится низкий уровень оплаты труда; наблюдается нехватка специалистов, обеспечивающих функционирование критически важных предприятий.

Методы исследования.

В качестве основного метода исследования принят аналитический, позволяющий установить

взаимосвязи состояния и динамики основных параметров рынка труда со стратегическими направлениями развития региона. Для анализа использованы материалы официальной статистики [11, 12, 13].

Для обоснования комплекса инструментов регулирования рынка труда в контексте корректировки стратегических векторов социально-экономического развития региона приняты методические положения, доказанные теоретическими и эмпирическими исследованиями, анализом материалов официальной статистики. В их числе:

- введение санкций привело к снижению доходов населения: по данным официальной статистики, снижение реальных располагаемых денежных доходов населения составило 98,8% к уровню 2021 года [13], и это непосредственно повлияло на снижение предложения рабочей силы высокого качества;

- уход крупных зарубежных предприятий с российского рынка привел к сокращению спроса на квалифицированную рабочую силу; при этом снижение спроса происходит не только в тех отраслях, к которым относятся уходящие компании, но неизбежно снижается спрос на рабочую силу и в смежных отраслях, в том числе – в розничной торговле и сервисе, что для Воронежской области представляет значительную проблему;

- взаимодействие этих факторов привело к структурным диспропорциям на рынке труда;

- имеют место диспропорции в предложениях по оплате труда в вакансиях, заявленных порталом «Работа России» и сайтами коммерческих агентств, что вызывает повышенную активность соискателей на занятие вакантных рабочих мест, позиционируемых именно коммерческими агентствами;

- результатом диспропорций в заявленном уровне оплаты труда является снижение возможностей органов власти региона формировать эффективную инструментальную базу развития рынка труда в целях инновационного развития экономики региона;

- имеют место существенные различия в изменении численности принятых на работу и уволившихся по видам деятельности, возникли зоны повышенной напряженности, с одной стороны – в отраслях повышенного спроса, с другой – повышенного предложения.

Результаты исследования

Анализ статистической информации и нормативно-правовой базы показал, что из перечня задач, сформулированных в «Стратегии», часть приобрела повышенную актуальность, и обозначились новые задачи.

1) Центральной проблемой обеспечения инновационного развития региона рабочей силой является значительное количество неиспользуемых трудовых ресурсов.

В соответствии с Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации (Минтруд России) органы исполнительной власти, в том числе органы занятости России и регионов, были ориентированы на сдерживание роста массовой безработицы. Позитивная статистика показателей, характеризующих состояние рынка труда, крайне низкий уровень безработицы достигнуты преимущественно за счет использования результативных мер поддержки занятости, а также склонности крупных зарубежных компаний в сложившихся политических и экономических условиях к сохранению своих трудовых коллективов. Несмотря на то, что ряд иностранных компаний объявил о сокращении масштабов деятельности или даже об уходе с рынка, по данным оперативного мониторинга, общее количество трудовых договоров, расторгнутых в 2022 году, не отличалось от стандартного уровня. Число вакансий на единой цифровой платформе в сфере занятости и трудовых отношений «Работа России» составляла 2,4 млн.

В период разработки «Стратегии» не стояла задача снижения уровня неполной занятости. В настоящее время решение этой проблемы актуализировалось. При постановке задачи снижения уровня неполной занятости и разработке необходимых для ее решения мероприятий мы исходим из того, что значительная часть рынка труда представлена не только альтернативой: занятые-безработные, но и еще тремя крупными группами: 1) формально занятыми, но не осуществляющими

трудовых функций в соответствующих организациях или осуществляющих их не в полном объеме (лица, находящиеся в отпусках без содержания; работающие на долю ставки); 2) принятыми на работу в некотором краткосрочном периоде (эта группа приступила к выполнению рабочих функций, но еще не институционализована в составе определенной организации); 3) уволенные (работники меняют свой институциональный статус в смысле принадлежности к определенному коллективу и, возможно, профессиональный статус).

По официальным данным Минтруда России, в стране порядка 98 тысяч человек находятся в простое, а около 110 тысяч – в формате неполной занятости. Как отмечает ряд экспертов рынка труда, по прогнозам пик увольнений ожидался осенью, когда финансовые запасы компаний должны были иссякнуть, и это вынудит работодателей сокращать персонал. При этом следует учитывать, что органы занятости не полностью контролируют рынок труда страны. К тому же, разрыв между регистрируемой и полной безработицей, резко сократившийся в период разгара пандемии, опять возрос до 4,3 раз. Однако, фактически осеннего всплеска безработицы в осенний период не произошло.

В то же время, кадровые агентства (например, HeadHunter) видят ситуацию на рынке труда не такой благоприятной. Эксперты агентств отмечают рост hh-индекса, отражающего количество резюме на одну вакансию. Он достиг 5,3 резюме на вакансию, и его рост происходит по причине сокращения количества вакантных должностей, а не увеличения числа резюме. Но в целом, по мнению экспертов, на рынке труда представлено много вакансий, хотя по ряду профессий не все из них выглядят интересными для претендентов. В то же время следует отметить, что повышенная активность соискателей на занятие вакантных рабочих мест, позиционируемых коммерческими агентствами объясняется более высокой оплатой, предлагаемой работодателями, по сравнению с оплатой, предлагаемой теми же работодателями на портале «Работа России».

В августе 2022 года Воронежстат провел выборочное обследование рабочей силы. В соответствии с его результатами, численность безработных граждан Воронежской области, рассчитанная по методологии МОТ, сократилась на 2,3 тыс. человек (5,7%) по сравнению с 2021 г. и составила 38,3 тыс. человек. Уровень безработицы по методологии МОТ – 3,2%.

По состоянию на конец 2022 г. в Воронежской области признано безработными 19761 чел., снято с учета – 24164 чел. Численность занятого населения в августе 2022 года по сравнению с августом 2021 года увеличилась на 4,8 тыс. человек (0,4%) и составила 1150,2 тыс. человек. Уровень регистрируемой безработицы составил 0,7 %.

В то же время работали неполное рабочее время по инициативе работодателя 796 чел., по соглашению между работником и работодателем – 12468 чел., находились в простое по вине работодателя и по причинам, не зависящим от работодателя и работника – 3759 чел. Всего – 17023 чел. В регионе во II квартале 2022 года числилось в отпуске без сохранения заработной платы 46416 человек (9,5% списочной численности). Отметим, что контингент работников, находящихся в отпуске без сохранения заработной платы, не является потенциальным источником безработицы в Воронежской области. Его объем соответствует количеству потенциальных потребителей трудовых ресурсов. Фактически все указанные группы формально занятых представляют основной резерв трудовых ресурсов, необходимых для изменения вектора стратегического развития региона.

Таким образом, динамика регистрируемой безработицы как одного из наиболее опасных в социальном смысле сегментов рынка труда в период обострения санкционной политики недружественных государств в целом достаточно благоприятная.

Для социально-экономического положения и развития рынка труда Воронежской области угрозу могут создавать:

- неполнота охвата рынка труда мониторингом ввиду отсутствия такой задачи и соответствующей инфраструктуры, необходимости совершенствования его методического обеспечения, ввиду чего численность безработных занижена (по экспертным оценкам, не менее чем на 25%);
- возможные «вспышки» числа обращений в органы занятости из числа безработных,

определенных по методологии МОТ, самостоятельно ищущих варианты подходящего трудоустройства;

– изменения, связанные со структурной трансформацией занятости ввиду необходимости кадрового обеспечения технологического суверенитета в условиях санкционного давления. Однако, на настоящий момент сведений о параметрах предстоящей структурной трансформации занятости в области не имеется;

– прогнозируемый осенний пик увольнений.

В данном контексте следует учитывать угрозы обеспечения импортозамещения и технологической безопасности – задачи, поставленной Президентом России на экономическом форуме в Санкт-Петербурге. Существующая инфраструктура и проводимые меры противодействия санкциям не в полной мере обеспечивают решение этой задачи, поскольку:

– действия государственных органов занятости, исходя из выполняемых функций и используемых инструментов, в первую очередь, направлены на сдерживание роста безработицы;

– кадровые агентства, являющиеся негосударственными коммерческими организациями, преследуют свои интересы, ориентированы на получение прибыли и не заинтересованы в исследовании рынка труда в целом и подготовке кадров;

– органы образования и региональные центры подготовки и повышения квалификации кадров не получают государственного заказа, сопоставимого с необходимыми масштабами подготовки специалистов, в том числе – по новым специальностям [7].

В связи с этим необходимы корректировка и ориентация специальных экономических мер, реализуемых на рынке труда, на решение поставленных Президентом задач, подготовку и переподготовку кадров для обеспечения импортозамещения, причем не только безработных, но и занятого населения.

Известную проблему представляет и нарушение структуры используемой рабочей силы. Оперативные статистические данные [11] демонстрируют довольно существенные различия в динамике принятых на работу и выбывших работников по видам деятельности. Практически все, достаточно значимые для региона виды деятельности, имеют значительный резерв рабочей силы, потенциально готовой включиться в производство в той же сфере деятельности. С точки зрения угрозы роста безработицы данный контингент не является значимым в силу его стабильности. Его необходимо рассматривать как потенциал развития экономики региона.

Таким образом, основными проблемами рынка труда являются не безработица, а увеличивающийся дефицит профессиональных кадров и структурные несоответствия. Развитие новых технологий привело к увеличению спроса на квалифицированных работников, поэтому наблюдается кадровый дефицит при значительном количестве незаполненных вакансий. Спрос и предложение труда в региональном и профессиональном разрезе существенно различаются. Воронежская область, относящаяся к регионам Центрального федерального округа (ЦФО), характеризуется показателями, близкими к среднероссийским.

Отметим, что в настоящее время нам не известны надежные методики прогнозирования изменения ситуации на рынке труда, особенно в условиях кризиса и экономических санкций. Поэтому имеющиеся прогнозы уровня безработицы различаются количественно и носят ситуативный характер, что объясняется практическим отказом от проведения системных государственных исследований региональных рынков труда.

Эксперты прогнозируют, что спрос и, соответственно, дефицит кадров будет особенно велик в ожидаемых зонах роста (кибербезопасность и государственные структуры, связанные с ИТ и высокими технологиями; самолето- и ракетостроение, ОПК, госмедиа и фармацевтические компании), но реально эти зоны только обозначились. Ожидается высокий спрос на квалифицированных инженеров и рабочих «широкого профиля», специалистов по новым логистическим связям, квалифицированных специалистов по закупкам и продажам на новых рынках, ИТ-специалистов и др. Вырос и будет высоким спрос на удаленную и гибридную занятость. Отмечаются профессии

возросшей конкуренции (например, из-за притока мигрантов) [7].

2) Преодоление инерционности регионального рынка целесообразно на основе дополнения «Стратегии» важной задачей обеспечения потребностей развивающейся экономики трудовыми ресурсами необходимого объема и качества на основе повышения оплаты труда и повышения эффективности использования собственного трудового потенциала. Соответственно, актуализировалась необходимость решения кадровых проблем критически важных предприятий в соответствии с критериями, разработанными департаментом труда и занятости Воронежской области:

- 1) системообразующие предприятия, оказывающее существенное влияние на развитие региона или муниципального образования;
- 2) предприятия, осуществляющие деятельность по гособоронзаказу;
- 3) предприятия, осуществляющие разработку и внедрение импортозамещающих технологий;
- 4) предприятия IT-сектора;
- 5) предприятия, обеспечивающие транспортную доступность удаленных территорий;
- 6) крупные и средние промышленные предприятия;
- 7) значимые налогоплательщики консолидированного бюджета региона.

На настоящий момент в Воронежской области установлено 164 таких предприятия, из которых 36 предприятий отвечают трем и более критериям. Состояние и перспективы занятости на данных предприятиях оцениваются как благополучные. Тем не менее, необходим постоянный мониторинг их деятельности в сфере социально-трудовых отношений и корректировка принимаемых мер по сохранению и расширению сферы приложения труда.

Можно отметить, что в структуре наиболее экономически значимых предприятий существует определенный недостаток организаций, соответствующих четвертому и пятому критериям, а именно предприятий, обеспечивающих информационную безопасность, предоставление услуг по разработке и эксплуатации государственных информационных систем, общественно значимых сервисов в сети «Интернет»; и предприятий, обеспечивающих транспортную доступность удаленных территорий.

В настоящее время на рынке труда прогнозируется комплекс рисков снижения предложения рабочей силы необходимой квалификации, в том числе:

- ухудшение демографической ситуации – старение населения, недостаточное замещение выбывающих контингентов работников молодыми поколениями;
- отсутствие подготовленных специалистов для заполнения вакансий, образующихся в силу ухода с регионального рынка труда востребованных специалистов;
- отток квалифицированных специалистов за рубеж;
- отток квалифицированных специалистов в другие регионы Российской Федерации;
- выход с российского рынка IT-компаний с иностранным участием, вызывающий отток высококвалифицированных специалистов;
- недостаток мест для стажировки и трудоустройства выпускников IT-специальностей;
- рост дефицита квалифицированных кадров рабочих профессий и младшего звена ИТР;
- рост дефицита рабочих кадров в строительной и др. отраслях со значительной долей внешних трудовых мигрантов за счет оттока рабочих из стран ближнего зарубежья;
- кадровые потери в связи с заболеваемостью и смертностью от коронавируса.

Кроме рисков снижения традиционного предложения рабочей силы в регистрируемом секторе рынка труда, на который распространяются услуги государственной службы занятости населения, существуют дополнительные риски, связанные с неполным охватом рынка труда ее услугами; слабо изученными сдвигами в объеме и профессионально-квалификационной структуре предложения рабочей силы, необходимыми для обеспечения потребностей экономики в условиях санкционного давления и достижения технологического суверенитета России.

- 3) Поддерживает инерционность рынка труда низкий уровень заработной платы в предлагаемых

вакансиях. Отметим, что в «Стратегии» была поставлена задача улучшения условий труда и повышения уровня его оплаты. За прошедший период, особенно – в период обострения санкций со стороны недружественных государств в 2022-2023 гг., произошли значительные структурные изменения в уровнях заработной платы в различных отраслях и секторах экономики региона.

Статистическая информация свидетельствует о том, что заработная плата в Российской Федерации (РФ) за период январь-апрель 2022 г. в среднем за период составила 60676 руб. – 113,6% к аналогичному периоду 2021 г. Наблюдается существенный рост заработной платы в ряде отраслей обрабатывающей промышленности (наибольший – в производстве пищевых продуктов, химическом производстве), строительстве, торговле и других (апрель 2022 г. к апрелю 2021 г.). В отраслях сельского хозяйства РФ (распространенных в Воронежской области – растениеводстве, животноводстве), заработная плата также выросла, составив в апреле 2022 г. 37966 руб. – 115,2% к апрелю 2021 г.

Рост номинальной заработной платы в целом по РФ наблюдается практически во всех отраслях, распространенных в Воронежской области, что является благоприятным фактором развития рынка труда в регионе. В то же время рост оплаты труда неравномерный, что может стать фактором межотраслевого перераспределения рабочей силы, которое требует постоянного мониторинга и изучения на предмет соответствия меняющимся потребностям рынка труда.

Серьезные диспропорции наблюдаются также в уровне заработной платы, анонсируемом на сайте «Работа России» и фактически выплачиваемой на рабочих местах. Так, средний уровень предлагаемой заработной платы по заявленным вакансиям на сайте «Работа России» колеблется в диапазоне 23942,82 – 26309,23 руб. при средней заработной плате по региону 44500 руб., то есть, не более 59,7%. Это является препятствием для привлечения дополнительных работников по заявленным вакансиям, и обуславливает недостаток претендентов на замещение вакантных должностей, провоцирует расширение неполной занятости. Важно, что не все фактические вакансии заявлены предприятиями в службы занятости региона, число таких вакансий составило на конец 2022 г. всего 22235 при гораздо более высокой реальной потребности.

4) В составе задач стратегического развития рынка труда Воронежской области актуальной является сохранение занятости в секторе малого предпринимательства, особенно по видам деятельности, являющимся наиболее вероятными продуцентами безработицы. Прежде всего это относится к предприятиям торговли, ремонта автотранспортных средств и мотоциклов; обрабатывающим производствам; строительству; транспортировке и хранению; сельского, лесного хозяйства, рыболовства и рыбоводства; осуществляющим операции с недвижимым имуществом. Вопреки потребностям времени снижение занятости наблюдается в сфере профессиональной, научной и технической деятельности.

5) В «Стратегии» поставлена задача обеспечения эффективного взаимодействия рынков труда и образовательных услуг. Она актуализируется в связи с существенными изменениями структуры рынка труда в период 2018-2023 гг., особенно в связи с необходимостью инновационного развития экономики региона и преодолением инерционности рынка труда. Основу решения этой задачи составляет взаимодействие вузов с индустриальными партнерами, обеспечивающее опережающую подготовку кадров, практическую подготовку обучающихся на базе профильных организаций и трудоустройство выпускников по полученным специальностям (профилям).

Данную задачу необходимо решать на основе формирования целевого заказа организаций-партнеров, привлечения потенциальных работодателей к формированию образовательных программ с учетом тематики научных исследований при выполнении выпускных квалификационных работ, обеспечения базами практической подготовки, создания сетевых программ, направленных на использование ресурсов профильных организаций-партнеров. Усиление данного вектора развития возможно уже с 2023 года, в том числе за счет получения непосредственного заказа от работодателей на подготовку кадров на базе «целевых» договоров. Непосредственное взаимодействие с работодателем будет основываться на постоянной актуализации реализуемых образовательных программ с учетом

анализа текущего запроса рынка труда и его прогнозируемых изменений в диапазоне 4-7 лет. Глубокая интеграция научно-исследовательской деятельности в образовательный процесс обеспечивает реализацию трека, включающего два и более уровня образования, в рамках подготовки специалиста-исследователя для наукоемких отраслей экономики.

Что касается системы дополнительного профессионального образования (ДПО), то основными векторами развития здесь служат:

создание траекторий непрерывного обучения для подготовки высококвалифицированных кадров для предприятий (организаций) региона;

формирование системы общеразвивающих программ для населения (цифровая грамотность, финансовая грамотность, soft skills, адаптация населения «серебряного возраста» региона к меняющимся условиям социально-экономической действительности), а также ориентация данных типов программ на международного пользователя.

Выводы.

Стратегическое развитие регионов России нуждается в корректировке в связи с изменениями глобальной и макроэкономической ситуации. Прошедшее со времени принятия действующих региональных стратегий пять лет продемонстрировали высокую инерционность рынков труда, препятствующую решению задач технико-технологических преобразований. В период разработки и принятия стратегий указанная инерционность не играла решающей роли в достижении поставленных целей, поскольку инновационное развитие в значительной степени основывалось на использовании зарубежных технологий, не требовавших вовлечения в их использование значительных трудовых ресурсов. В настоящее время ситуация радикально изменилась, однако рынок труда, вопреки требованиям времени, расширил формы проявления инерционности: сохраняется значительное количество рабочих мест, не требующих высокой квалификации при остром недостатке кадров востребованных специальностей; широко распространилась неполная занятость; воспроизводится низкий уровень оплаты труда; наблюдается нехватка специалистов на критически важных предприятиях и т.п.

В условиях санкционного давления и новых задач, стоящих перед Россией, политика на рынке труда не должна сводиться только к противодействию росту безработицы в рамках регистрируемого сектора рынка труда. Преодоление инерционности возможно на основе активизации региональной политики регулирования занятости, расширения проводимых мер и функций государственных органов занятости. Дополнительные меры должны быть направлены на прогнозирование и актуализацию структуры и динамики спроса и предложения рабочей силы на полном рынке труда в связи с новыми потребностями экономики, с соответствующим законодательным расширением функций органов занятости и дополнительным ресурсным обеспечением (кадровым, информационным, финансовым и др.) их деятельности, в социальном партнерстве с другими органами и субъектами региона.

Региональная политика занятости должна включать: выявление полного состава критически важных для региона предприятий и целевого обеспечения их кадрами необходимой квалификации; анонсирование на сайте «Работа России» заработной платы квалифицированных работников на уровне не ниже среднего по региону; предъявление особого внимания к занятости в секторе малого бизнеса; противодействие расширению неполной занятости на предприятиях региона; содействие взаимодействию вузов с индустриальными партнерами с целью формирования системы опережающей подготовки кадров.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Азарова Н.А. Анализ человеческого капитала в регионе как источник процесса импортозамещения / Н.А. Азарова, А.Ю. Небесная, А.С. Свиридов, Л.Э. Глаголева // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2018. Т. 80. №3 (77). С. 451-457.
2. Атаев Д.М. Методические аспекты оценки уязвимости экономики регионов России для внешних угроз и ограничений / Д.М. Атаев // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. 2022. №4. С. 283-294.
3. Булатов Р.Б. О позитивном влиянии миграции на развитие России в условиях экономических санкций / Р.Б. Булатов // Вестник Санкт-Петербургской юридической академии. 2023. №1(58). С. 29-32.
4. Былков В.Г. Трансформация регионального рынка труда под действием санкций / В.Г. Былков // Известия Байкальского государственного университета. 2022. Т. 32. №4. С. 732-740.
5. Капелюк З.А. Влияние внешнеэкономических санкций на рынок труда Новосибирской области / З.А. Капелюк, Д.Е. Попова // Общество: политика, экономика, право. 2023. №2(115). С. 39-45.
6. Капогузов Е.А. «Санкции 2022»: возможности и ограничения реакционного регулирования со стороны российского государства. / Е.А. Капогузов, Р.И. Чупин // Journal of Economic Regulation. 2022. Т. 13. №1. С. 67-74.
7. Колесникова О.А. Антикризисные действия на рынке труда Воронежской области в условиях санкций / О.А. Колесникова, О.А. Зенкова // Современные проблемы экономики и менеджмента: Материалы междунар. научно-практич. конф., посвященной 30-летию со дня основания АНОО ВО Воронежского института высоких технологий, Воронеж, 26 октября 2022 г. – Воронеж: Изд-во Истоки, 2022. С. 195-198.
8. Оборин М.С. Стимулирование экономического роста регионов на основе развития курортно-рекреационных территорий как один из ответов на санкционную политику Запада / М.С. Оборин // Экономика. Налоги. Право. 2022. Т. 15. №4. С. 124-132.
9. О Стратегии социально-экономического развития Воронежской области на период до 2035 года. Закон Воронежской области от 20.12.2018 N 168-ОЗ (принят Воронежской областной Думой 17.12.2018). [Электронный ресурс] URL: www.consultant.ru
10. О стратегическом планировании в Российской Федерации. Закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ (последняя редакция). [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/.
11. Сведения о неполной занятости и движении работников в организациях Воронежской области во II квартале 2022 года. Статистический бюллетень, 2022. – 20 с.
12. Социально-экономическое положение Воронежской области [Электронный ресурс] URL: <https://gks.ru/region/doc1120/Main.htm>
13. Социально-экономическое положение России: январь-май 2022 года. – М.: Росстат, 2022. – 294 с. [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_356812/
14. Anna Yu. Kosobutskaya, Yuri I. Treshchevsky (2022). Spatial and functional localisation of innovation development in Russian regions: analysis and forecast. Journal of regional and international competitiveness. 2022; 3(4): pp. 34-44. DOI:10.52957/27821927_2022_4_34
15. Endovitsky D.A., Treshchevsky Y.I., Klimov N.A. (2022) Optimism of Institutional Groups in Evaluating the Options for Innovative Development. In: Popkova, E.G. (eds) Business 4.0 as a Subject of the Digital Economy. Advances in Science, Technology & Innovation. Springer, Cham. pp 919–924. URL: https://doi.org/10.1007/978-3-030-90324-4_150
16. Larisa Nikitina, Yuriy Treshchevskiy, Anton Prachenko, Sarkis Kazaryan, Sergey Tolochko (2022). Innovative processes in the context of the institutional dynamics of the Russian regions. International Symposium Engineering Management and Competitiveness (12; 2022; Zrenjanin) Proceedings [Elektronski izvor] / XII International Symposium Engineering Management and Competitiveness (EMC 2022), 17-18th

June 2022.

17. Vertakova Y., Treshchevsky Y., Kosobutskaya A., Opoikova E. (2022), «Foreign economic activity of Russian regions – trends of the XXI century», Montenegrin Journal of Economics, Vol.18, No. 2, pp. 29-37.

Reducing labour market inertia as a basic factor changing the vector of strategic development of the region

Kosobutskaya A.Yu.

Doctor of Economic Sciences

Voronezh State University, Voronezh, Russia

E-mail: anna.rodnina@mail.ru

Treshchevsky Y.I.

Doctor of Economic Sciences

Voronezh State University, Voronezh, Russia

E-mail: utreshevski@yandex.ru

Prachenko A.A.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Moscow State University of Sports and Tourism, Moscow, Russia

E-mail: anton-prachenko@mail.ru

Annotation. The current state of the labor market demonstrates its high inertia. It is revealed in the significant number of jobs that do not require high skills with an acute shortage of personnel of in-demand specialties: a wide spread of part-time employment; disparities in wages; shortage of specialists, providing the functioning of business-critical enterprises. The purpose of the presented research is to substantiate the necessity and possibility of a comprehensive analysis of strategic planning documents and the adjustment of their provisions relevant to the development of the labor market in connection with the changes caused by the strengthening of economic sanctions in 2022. The central problem was the change in the content of innovation processes. In the years preceding the strengthening of economic sanctions and implementation of the special military operation, innovative development was substantially based on the use of foreign high-tech goods and technologies. Nowadays it is required to mobilize internal resources, primarily - labor, for creation, but not only the use of innovative technologies. That requires appropriate transformations in the labor market. In the course of work, the state and dynamics of supply and demand in the labor market of the Voronezh region during the period of sanctions of unfriendly states were investigated. The conclusions are the followings. The region has a significant reserve of vacancies to prevent the growth of unemployment. There is a lack of applicants to fill vacant positions, especially in the groups of workers and technical specialists, so the greatest danger for the labor market is an outflow of potential applicants for these vacancies outside the region. It is possible to attract additional applicants for existing vacancies with an increase in wages, declared by employers on the website "Work in Russia". The risks of the labor market, connected with the possible reduction in the demand of the enterprises of the real and financial sectors of the economy and social sphere, have been established; the realized and forecasted risks of the enterprises of the region in the part of providing the necessary qualified personnel have been revealed. The article substantiates a set of measures aimed at reducing inertia based on intensifying regional policy of employment regulation

Keywords: regions, labor market inertia, employment policy, sanctions, imbalances, threats to the regional economy, part-time employment, Voronezh Region

К вопросу об устойчивости малой коалиции в большом коллективе. Часть 2

Цуриков Владимир Иванович 

доктор экономических наук, профессор

ФГБОУ ВО «Костромская государственная сельскохозяйственная академия», г. Кострома, Российская Федерация

E-mail: tsurikov@inbox.ru

Скаржинская Елена Матвеевна 

доктор экономических наук, профессор

ФГБОУ ВО «Костромской государственный университет», г. Кострома, Российская Федерация

E-mail: yelena.skarzhinsky@gmail.com

Аннотация. В рамках математического моделирования анализируются те стимулы, которые определяют усилия членов коллектива, создающих общую стоимость и распределяющих между собой получаемый совокупный доход в равных долях. Предполагается образование в многочисленном коллективе небольшой группы его членов (коалиции), объединенных чувством доверия друг к другу и не склонных к проявлению оппортунистического поведения. В отличие от некооперированных агентов, максимизирующих собственные индивидуальные выигрыши, члены коалиции осуществляют свои усилия в объемах, отвечающих максимуму коалиционного выигрыша. Показано, что усилия члена коалиции значительно выше усилий некооперированного агента. Соответственно, в условиях распределения совокупного дохода в равных долях, выигрыш члена коалиции ниже выигрыша некооперированного агента. Такая ситуация может восприниматься членами коалиции как несправедливая и представлять угрозу для устойчивости коалиции. Распад коалиции приводит к попаданию коллектива в ловушку неэффективного равновесия Нэша, которое чревато распадом всего коллектива или, по крайней мере, выходом из него наиболее активных агентов, стремящихся прилагать больше усилий и получать более высокий выигрыш. Согласно модели, подобная ситуация должна быть характерной для многих творческих коллективов, так как ее основная причина заключается не в непомерных амбициях того или иного члена коллектива, а в силу действия закона убывающей отдачи при естественном стремлении каждого агента к увеличению своего индивидуального выигрыша. Необходимая для устранения такой угрозы настройка стимулов, рассматриваемая в статье, состоит в предварительном пересмотре правила распределения дохода в пользу членов коалиции. Найдены границы тех значений коалиционной доли, которые соответствуют необходимым условиям устойчивости коалиции

Ключевые слова: коллективные действия, коалиция, устойчивость, равновесие Нэша, Парето-предпочтительный исход, кооперативная игра

JEL codes: C31, D23, D61, D62

Для цитирования: Цуриков, В.И. К вопросу об устойчивости малой коалиции в большом коллективе. Часть 2 / В.И. Цуриков, Е.М. Скаржинская. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2023 - №5. - С.43-52. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.05.2023)

Введение

В первой части статьи было продемонстрировано позитивное влияние коалиции, члены которой следуют коалиционной стратегии, направленной на максимизацию коалиционного выигрыша. Напомним, что коалицией мы называем относительно небольшую группу (команду) индивидов, полностью доверяющих друг другу и поэтому не опасющихся проявления со стороны своих членов оппортунистического поведения [1, 3, 7, 14]. Именно достаточно высокий уровень доверия, который может быть достигнут только в многочисленной группе [9, 10], и позволяет коалиции успешно реализовать свою коалиционную стратегию [2, 8, 16, 18,]. Как показано в первой части, в результате коалиционной деятельности, во-первых, возрастает объем усилий, прикладываемых каждым членом коллектива, а не только членом коалиции, во-вторых, увеличивается размер совокупного дохода и, в-третьих, возрастают индивидуальные выигрыши всех членов коллектива.

В том конкретном численном примере, который подробно рассмотрен в первой части, коллектив состоит из 100 агентов, а коалиция – из 10 агентов. В этом примере реализация членами коалиции

коалиционной стратегии приводит к возрастанию выигрыша каждого некооперированного агента в 3,2 раза, а члена коалиции – в 2,9 раз относительно выигрыша, получаемого ими в равновесном по Нэшу исходе N , который достигается в некооперативной игре. Так как эти результаты коллективных усилий достигаются в условиях распределения совокупного дохода в равных между всеми членами коллектива долях, то оказывается, что каждый член коалиции, получая, как и любой другой член коллектива, одну сотую часть совокупного дохода, осуществляет усилия, величина которых в 10 раз превышает усилия некооперированного агента.

Здесь важно подчеркнуть, что значительное превышение усилий, прилагаемых членом коалиции, относительно усилий, прилагаемых некооперированным агентом, представляет собой общее свойство, а не является следствием конкретного вида функции дохода. Различие в объемах усилий, прилагаемых членом коалиции и некооперированным агентом, порождается исключительно тем, что коалиционная стратегия осуществляется в условиях действия закона убывающей отдачи. Это легко увидеть из следующих рассуждений. В точке максимума выигрышей величина предельного дохода всегда равна величине предельных издержек (в нашем случае – единице). Если совокупный доход распределяется поровну между всеми членами коллектива, то суммарная доля членов коалиции в совокупном доходе в m раз (где m – численность коалиции) превышает долю одного агента. Соответственно, в точке максимума коалиционного выигрыша

$$U^C = \frac{m}{n} D - \sum_{i \in C} \sigma_i, \quad i \in C \quad (1)$$

и индивидуальных выигрышей некооперированных агентов

$$U_j = \frac{1}{n} D - \sigma_j, \quad j \in NC \quad (2)$$

в силу равенства предельных доходов справедливо соотношение:

$$\frac{\partial D}{\partial \sigma_j} = m \frac{\partial D}{\partial \sigma_i} \quad (3)$$

Напомним, что здесь D – величина совокупного дохода всего коллектива, n – численность коллектива, δ_k – денежный эквивалент усилий агента k , C – множество членов коалиции, NC – множество некооперированных агентов. Из (3) видно, что усилия членов коалиции отличаются от усилий некооперированных агентов. Так как, согласно закону убывающей отдачи, частная производная от функции совокупного дохода по усилиям любого члена коллектива уменьшается с ростом его усилий и, согласно (3), она по усилиям члена коалиции в m раз меньше чем по усилиям некооперированного агента, то отсюда и вытекает тот факт, что усилия любого агента в роли члена коалиции превышают те его усилия, которые он осуществляет в роли некооперированного агента.

В частном случае, использованном нами в первой части, когда все агенты идентичны, а функция совокупного дохода имеет вид

$$D = \lambda \prod_{i=k}^n \sigma_k^a \quad (4)$$

эластичность дохода по усилиям любого члена коллектива является постоянной величиной, равной показателю степени a :

$$\frac{\sigma_k}{D} \frac{\partial D}{\partial \sigma_k} = a, \quad k = 1, 2, \dots, n \quad (5)$$

При использовании (5) равенство (3) примет вид:

$$\sigma_i = m \sigma_j, \quad i \in C, \quad j \in NC \quad (6)$$

Для случая $m=10$ и получается, что усилия члена коалиции в 10 раз превышают усилия некооперированного агента. Если коллективные действия повторяются неоднократно, то среди членов коалиции будет расти стремление ее покинуть. Конечно, для каждого члена коллектива наиболее желательно, чтобы на место выбывшего члена коалиции пришел кто-то из числа некооперированных агентов. Тогда при условии, что коалиция и в новом составе будет неуклонно придерживаться коалиционной стратегии, игра просто повторится без всяких изменений. Однако в силу того, что каждому члену коллектива гораздо выгоднее быть некооперированным агентом, чем членом коалиции, коалиция оказывается неустойчивой [12, 13].

Можно думать, что в любом реальном коллективе всегда найдутся факторы, угрожающие устойчивости сложившейся внутри него той или иной малой социальной группы и, соответственно, коллективу в целом. В частности, в творческом коллективе роль такого фактора могут играть непомерные амбиции некоторых его членов. В предлагаемой модели рассматриваются более общие причины, создающие угрозу устойчивости, как для коалиции, так и для коллектива в целом, которые в той или иной степени характерны для любого коллектива.

Объективная составляющая фактора неустойчивости обусловлена действием закона убывающей отдачи, согласно которому каждая последующая единица дополнительно приложенных усилий приводит к возрастанию совокупного выигрыша на все меньшую величину. Другая составляющая этого фактора, носящая субъективный характер, состоит в отрицательном отношении каждого члена коллектива к тому, что он считает несправедливым [4, 10, 17], а также в его естественном стремлении к увеличению своего индивидуального выигрыша. Именно наличие этих двух составляющих и создает угрозу устойчивости для коллектива. Отсутствие хотя бы одной из них лишило бы проблему неустойчивости какой-либо актуальности.

Очевидно, что для устойчивости коалиции необходимо достижение между всеми агентами такого соглашения, которое предусматривает выполнение условий индивидуальной рациональности для всех членов коллектива и условий совместимости со стимулами для всех членов коалиции [5, 11]. Другими словами, необходима такая система стимулов, при которой выигрыш каждого члена коалиции был бы не ниже выигрыша некооперированного агента, а выигрыш некооперированного агента – не ниже его же выигрыша в бескоалиционной игре:

$$U_i^{Nc} \geq U_j^{Nc}, U_j^{Nc} \geq U_j^N, i \in C, j \in NC \quad (7)$$

где U_k^{Nc} – выигрыш агента k в коалиционной игре, а U_k^N – в бескоалиционной.

Нам представляется, что для соответствующей настройки стимулов существуют две возможности. Одна состоит в использовании механизма побочных платежей, представляющего собой вариант перераспределения выигрыша между участниками кооперативной игры. Их назначение – достижение заинтересованности всех игроков в соглашении, действие которого увеличивает выигрыши всех участников игры. Так как в представленной модели побочные платежи должны вводиться с целью перераспределения в пользу коалиции создаваемого ею добавленного дохода, то можно считать, что члены коалиции только получают платежи, а некооперированные агенты – только платят. Использование этого механизма нами подробно рассмотрено в работе [15], в которой определено содержание соответствующего соглашения и найдены размеры побочных платежей, гарантирующих выполнение условий (7), необходимых для устойчивости кооперации и осуществления членами коалиции необходимых усилий.

Другая возможность состоит в пересмотре до начала очередной игры сложившегося в предыдущих играх правила распределения ожидаемого совокупного дохода. Легко понять, что существует огромное множества вариантов для подобного правила. В данной работе нами решаются следующие две задачи. В первой мы найдем то значение коалиционной доли, при которой выигрыш коалиции достигает максимального значения, а, во второй определим интервал для коалиционной доли, в пределах которого выполняются условия (7).

Максимальное значение коалиционного выигрыша

Если бы коалиция состояла только из агентов, склонных к проявлению истинного альтруизма [6], то проблема относительно устойчивости такой коалиции, скорее всего, не возникла бы. Так как подобный случай маловероятен (если он и может реализоваться, то только в очень малочисленном коллективе), то следует учесть желание членов коалиции как-то компенсировать те их усилия, которые они осуществляют при реализации коалиционной стратегии. Наилучшим для них вариантом является такое правило распределения ожидаемого совокупного дохода, которое позволяет получить коалиции максимальный выигрыш. Найдем это правило.

Предполагаем по-прежнему, что члены коалиции выбирают такой уровень прилагаемых ими усилий, при котором коалиционный выигрыш достигает максимального значения. Обозначим через долю агента k в величине совокупного дохода. Теперь, в отличие от (1), величину коалиционного выигрыша запишем в виде:

$$U^C = \alpha_C D - \sum_{i \in C} \sigma_i \quad (8)$$

где α_C – доля коалиции, т.е.

$$\alpha_C = \sum_{i \in C} \alpha_i \quad (9)$$

Условия максимумов коалиционного выигрыша и индивидуальных выигрышей некооперированных агентов по размерам прилагаемых ими усилий примут вид:

$$\frac{\partial U^C}{\partial \sigma_i} = 0 \Rightarrow \alpha_C \frac{\partial D}{\partial \sigma_i} = 1, \quad i \in C \quad (10)$$

$$\frac{\partial U_j}{\partial \sigma_j} = 0 \Rightarrow \alpha_j \frac{\partial D}{\partial \sigma_j} = 1, \quad j \in NC \quad (11)$$

Так как все члены коллектива идентичны, то доли всех некооперированных агентов равны. Кроме того, будем считать, что все члены коалиции также имеют равные доли в совокупном доходе и прилагают одинаковые усилия. Для функции дохода (4) с учетом ее свойства постоянной эластичности по усилиям любого члена коллектива, преобразуем уравнения (10)-(11) к виду:

$$\alpha_C a D = \sigma_i, \quad i \in C \quad (12)$$

$$\alpha_j a D = \sigma_j, \quad j \in NC \quad (13)$$

Подставив выражения для усилий из (12) и (13) в функцию дохода (4), получим следующее уравнение относительно величины дохода

$$D = \lambda (\alpha_C a D)^{am} (\alpha_j a D)^{a(n-m)},$$

из которого находим D :

$$D = \left(\lambda a^{an} \right)^{\frac{1}{1-an}} \left(\alpha_C^m \alpha_j^{n-m} \right)^{\frac{a}{1-an}} \quad (14)$$

С учетом (12) и (14) выражение для коалиционного выигрыша (8) примет вид:

$$U^{Nc} = \alpha_C D (1 - am) = (1 - am) \left(\lambda a^{an} \right)^{\frac{1}{1-an}} \alpha_C^{\frac{ma}{1-an} + 1} \alpha_j^{\frac{a(n-m)}{1-an}} \quad (15)$$

Выражение (15) представляет собой максимальную величину коалиционного выигрыша, получаемого коалицией в результате достижения равновесного, по Нэшу, исхода в той игре, в которой коалиция выступает в роли единого игрока, и каждый ее член и каждый некооперированный агент прикладывает свои усилия в объеме, удовлетворяющем системе уравнений (10)-(11). Как видно, величина коалиционного выигрыша (16) зависит от правила распределения совокупного дохода, т.е.

от значения долей α_c и a . Напомним, что как следует из уравнений (10) и (11), величина доли каждого игрока играет роль стимула к осуществлению усилий: чем выше доля, тем больше усилий прилагает ее обладатель.

Так как сумма всех долей равна единице, то можно написать:

$$\alpha_j = \frac{1 - \alpha_c}{n - m} \quad (16)$$

Равенство (16) позволяет выразить величину коалиционного выигрыша (15) через коалиционную долю в доходе:

$$U^{N_c} = (1 - am) \left(\lambda a^{an} \right)^{\frac{1}{1-an}} \alpha_c^{\frac{ma}{1-an} + 1} \left(\frac{1 - \alpha_c}{n - m} \right)^{\frac{a(n-m)}{1-an}} \quad (17)$$

Из вида функции (4) и уравнений (10)-(11) видно, что при стремлении коалиционной доли к нулю или к единице величина дохода стремится к нулю. Соответственно, можно говорить о существовании такого значения коалиционной доли, при котором коалиционный выигрыш (17) достигает максимума. Остается только найти это значение. Для этого достаточно решить уравнение

$$\frac{dU^{N_c}}{d\alpha_c} = 0 \Rightarrow$$

$$\frac{1 - a(n - m)}{1 - an} \alpha_c^{\frac{ma}{1-an}} \left(\frac{1 - \alpha_c}{n - m} \right)^{\frac{a(n-m)}{1-an}} = \alpha_c^{\frac{ma}{1-an} + 1} \frac{a(n - m)}{1 - an} \frac{1}{n - m} \left(\frac{1 - \alpha_c}{n - m} \right)^{\frac{a(n-m)}{1-an} - 1}$$

В результате элементарных преобразований получим:

$$\alpha_c = \alpha_{c, \max} = 1 - a(n - m) \quad (18)$$

Из (18) и (16) найдем:

$$\alpha_j = a \quad (19)$$

Из полученного решения следует, что с ростом показателя эластичности a увеличивается та доля некооперированного агента i , соответственно, снижается та коалиционная доля, которой отвечает максимум коалиционного выигрыша.

Выражение для величины дохода (14) принимает вид:

$$D_{C, \max}^{N_c} = \left(\lambda a^{a(2n-m)} \right)^{\frac{1}{1-an}} (1 - a(n - m))^{\frac{ma}{1-an}} \quad (20)$$

Теперь найдем численные значения коллективных действий для $n=100$, $a=1/120$, $m=10$. Сначала сравним доход (20) с тем найденным нами в первой части доходом D^N , который коллектив получает в равновесном, по Нэшу, исходе N в бескоалиционной игре:

$$D^N = \left(\lambda \left(\frac{a}{n} \right)^{an} \right)^{\frac{1}{1-an}}$$

$$\frac{D_{C, \max}^{N_c}}{D^N} = a^{\frac{a(n-m)}{1-an}} \left(\frac{1}{n} \right)^{\frac{an}{1-an}} (1 - a(n - m))^{\frac{ma}{1-an}} = \left(\frac{1}{120} \right)^{\frac{9}{2}} (100)^5 \left(\frac{1}{4} \right)^{\frac{1}{2}} \approx 2,20 \quad (21)$$

Согласно (18), доля коалиции, при которой ее выигрыш максимален, равна

$$\alpha_{c, \max} = 0,25 \quad (22)$$

Используя (22) легко найти отношение максимального индивидуального выигрыша члена коалиции

$$U_{i, \max}^{Nc} = \frac{1}{m} U_{C, \max}^{Nc} = \frac{\alpha_{C, \max}}{m} D_{C, \max}^{Nc} (1 - am) \quad (23)$$

к выигрышу, получаемому этим же агентом в равновесном по Нэшу исходе N в бескоалиционной игре. Используя (15), (21), (22)-(23) и результаты из первой части, получим:

$$\frac{U_{i, \max}^{Nc}}{U_i^N} = \frac{n\alpha_{C, \max} D_{C, \max}^{Nc} (1 - am)}{mD^N (1 - a)} \approx 10 \times 0,25 \times 2,2 \times \frac{110}{119} \approx 5,1, \quad i \in C \quad (23)$$

Напомним, что в игре с равными долями соответствующее отношение было равно 2,9.

Для аналогичного отношения выигрышей некооперированного агента получим:

$$\frac{U_{j, \max}^{Nc}}{U_j^N} = \frac{n\alpha_j D_{C, \max}^{Nc}}{D^N} \approx 100 \times \frac{1}{120} \times 2,2 \approx 1,83, \quad j \in NC \quad (25)$$

Найдем отношения усилий, прилагаемых агентами в коалиционной игре с коалиционной долей 0,25 и бескоалиционной, соответственно. Согласно (12), (13), (19), (21)-(22), получим:

$$\frac{\sigma_{i, \max}^{Nc}}{\sigma_i^N} = \frac{n\alpha_{C, \max} a D_{C, \max}^{Nc}}{a D^N} \approx 100 \times 0,25 \times 2,2 = 55, \quad i \in C \quad (26)$$

$$\frac{\sigma_{j, \max}^{Nc}}{\sigma_j^N} = \frac{n\alpha_j a D_{C, \max}^{Nc}}{a D^N} \approx 100 \times \frac{1}{120} \times 2,2 \approx 1,83, \quad j \in NC \quad (27)$$

Таким образом, в нашем случае коалиционный выигрыш достигает своего максимума в результате увеличения доли члена коалиции в совокупном доходе в 2,5 раза, т.е. в результате возрастания его доли от 1% до 2,5%. При этом доля каждого некооперированного агента снижается с 1% до 0,83%. Относительно значения в исходе N совокупный доход выше в 2,2 раза, выигрыш члена коалиции – в 5,1 раза, а некооперированного агента – в 1,83 раза. Если сравнить эти значения с аналогичными, достигаемыми в коалиционной игре с равными у всех членов коллектива долями, то видно, что величина совокупного дохода снизилась с показателя 3,2 до 2,2, выигрыш члена коалиции возрос до показателя 5,1 от показателя 2,9, а – некооперированного агента понизился до показателя 1,83 от показателя 3,2. Здесь под термином «показатель» имеется в виду отношение значения величины, достигаемого в том или ином исходе к значению той же величины, достигаемому в «плохом» равновесии Нэша N, т.е. в бескоалиционной игре.

Границы коалиционной доли

Как видно, в результате изменения правила распределения совокупного дохода и принятия такого правила, которым предусматривается значение коалиционной доли, отвечающего максимуму коалиционного выигрыша, выполняются оба условия (7), необходимые для устойчивости коалиции. Очевидно, что найденное значение коалиционной доли не является тем ее единственным значением, которое способно повлечь за собой выполнение условий (7). Можно только утверждать, что для коалиции превышение коалиционной долей значения (18) невыгодно. Следовательно, мы должны рассматривать это значение коалиционной доли в виде ее верхней границы.

Для отыскания нижней границы коалиционной доли мы должны перейти от неравенств (7) к следующим соотношениям:

$$U_i^{Nc} = U_j^{Nc}, \quad U_j^{Nc} \geq U_j^N, \quad i \in C, \quad j \in NC \quad (28)$$

Найдем такое значение коалиционной доли, для которого в результате коалиционной игры, описываемой системой (10)-(11), достигается равенство:

$$U_i^{Nc} = U_j^{Nc} \quad (29)$$

означающее, что при найденном значении коалиционной доли в совокупном доходе выигрыш члена коалиции в равновесном, по Нэшу, исходе равен выигрышу некооперированного агента. Согласно (13), выигрыш некооперированного агента равен:

$$U_j^{Nc} = \alpha_j D - \sigma_j = \alpha_j D(1 - a) \quad (30)$$

С учетом (15) и (30) условие (29) принимает вид:

$$\frac{1}{m} \alpha_C D(1 - am) = \alpha_j D(1 - a)$$

из которого следует:

$$\alpha_C(1 - am) = m\alpha_j(1 - a) \quad (31)$$

Уравнения (16) и (31) образуют систему линейных алгебраических уравнений относительно долей коалиции и некооперированного агента, из которой получим:

$$\alpha_C = \alpha_{C, \min} = \frac{m(1 - a)}{n - am(n - m + 1)} \quad (32)$$

Подставив в (32) и (16) значения $n=100$, $a=1/120$, $m=10$, получим

$$\alpha_{C, \min} \approx 0,107, \alpha_j \approx 0,00992 \quad (33)$$

Найдем показатели (отношение к значению, достигаемому в исходе N) дохода и индивидуальных выигрышей агентов. Для показателя дохода воспользуемся выражением (14). Получим:

$$\begin{aligned} \frac{D^{Nc}}{D^N} &= \left(n^n \alpha_{C, \min}^m \alpha_j^{n-m} \right)^{\frac{a}{1-am}} \approx 100^5 \times 0,107^{\frac{1}{2}} \times 0,00992^{\frac{9}{2}} \approx 3,15, \\ \frac{U_{i, \min}^{Nc}}{U_i^N} &= \frac{n\alpha_{C, \min} D^{Nc} (1 - am)}{mD^N (1 - a)} \approx 10 \times 0,107 \times 3,15 \times \frac{110}{119} \approx 3,12, \quad i \in C, \\ \frac{U_{j, \min}^{Nc}}{U_j^N} &= \frac{n\alpha_j D^{Nc}}{D^N} \approx 100 \times 0,00992 \times 3,15 \approx 3,12, \quad j \in NC \end{aligned}$$

С ростом коалиционной доли от значения (33) до значения (18) выигрыш коалиции будет монотонно увеличиваться, а выигрыш некооперированного агента – монотонно снижаться. Причем в интервале

$$\alpha_{C, \min} \leq \alpha_C \leq \alpha_{C, \max} \quad (34)$$

будут выполняться условия

$$U_i^{Nc} \geq U_j^{Nc}, U_j^{Nc} > U_j^N, \quad i \in C, \quad j \in NC \quad (35)$$

удовлетворяющие условиям устойчивости коалиции (7).

Заключение

В настоящей статье (с учетом ее первой части) мы рассмотрели вопрос устойчивости коалиции, т.е. небольшой группы агентов, образованной внутри коллектива произвольной численности, и состоящей только из доверяющих друг другу индивидов. Достаточно высокий уровень доверия позволяет прилагать каждому члену коалиции свои усилия без опасения оказаться обманутым кем-то из членов коалиции в том объеме, при котором достигается максимум коалиционного выигрыша. Осуществление такой коалиционной стратегии требует от каждого члена коалиции приложения своих усилий в объеме, значительно превышающем тот, при котором достигается максимум индивидуального выигрыша. Что же касается агентов, не вошедших в коалицию, то предполагается, что каждый из них, в силу недостаточно высокого уровня доверия между ними, прилагает свои усилия

как раз в том объеме, при котором максимизируется его собственный индивидуальный выигрыш.

Реализация коалиционной стратегии приводит к заметному повышению индивидуальных выигрышей всех членов коллектива. Если ожидаемый совокупный доход по его получении распределяется между всеми членами коллектива в равных долях, то в силу того, что усилия играют роль издержек, выигрыш члена коалиции оказывается меньше выигрыша некооперированного агента. В условиях неоднократного повторения такого рода коллективных действий следует ожидать, что подобное распределение дохода будет усиливать его восприятие членами коалиции как несправедливое. Соответственно, для устойчивости коалиции членам коллектива необходимо принять соглашение, предусматривающее создание таких стимулов, действие которых приведет к результатам, воспринимаемым справедливыми как членами коалиции, так и некооперированными агентами.

В статье (с учетом ее первой части) для достижения устойчивости коалиции, реализующей свою коалиционную стратегию, предлагается предварительный пересмотр в ее пользу правила распределения совокупного дохода. Для этого решаются две задачи. В первой определяется та доля коалиции в совокупном доходе, при которой выигрыш коалиции достигает максимального значения. Показано, что в соответствующей коалиционной игре коллектив достигает равновесный, по Нэшу, исход, в котором выигрыш каждого члена коллектива выше, чем в бескоалиционной игре. Во второй задаче определяется то значение коалиционной доли, которое отвечает равным значениям всех индивидуальных выигрышей. Эти два значения являются границами для интервала значений коалиционной доли, приводящих в соответствующей коалиционной игре к получению каждым агентом необходимого для устойчивости коалиции выигрыша.

Достаточным для устойчивости коалиции условием является заключение соответствующего соглашения. Достижение соглашения относительно правила распределения совокупного дохода может быть осуществлено только в ходе торга между коалицией и некооперированными агентами. Каждому члену коалиции выгодно, чтобы ее доля была как можно ближе к верхней границе. А каждому некооперированному агенту, наоборот, выгодно, чтобы коалиционная доля была наиболее близка к ее нижней границе. Конкретный выбор зависит от распределения переговорной силы и от способности агентов договариваться. Если соглашение агентами будет достигнуто, то коллектив избежит ловушки «плохого» равновесия Нэша, в которую он попадает в случае автономного выбора каждым агентом уровня собственных усилий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белянин А.В., Зинченко В.П. Доверие в экономике и общественной жизни. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010. – 164.
2. Белокрылова О.С., Ермишина А.В. Факторы коллективных действий (на примере жилищной самоорганизации) // Terra Economicus. 2012. № 1. С. 174-179.
3. Гарфинкель Г. Концепция и экспериментальные исследования «доверия» как условия стабильных согласованных действий // Социологическое обозрение. 2009. № 8 (1). С. 10-51.
4. Германов И.А., Маркова Ю.С., Гордеева С.С. Организационная справедливость как фактор формирования вертикального доверия в организации (опыт исследования на предприятии нефтяной отрасли) // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. 2021. № 4 (28). С. 8-28.
5. Гермейер Ю.Б. Игры с противоположными интересами. М.: «Наука», 1976. – 326 с.
6. Зак Ф.Л. О некоторых моделях альтруистического поведения // Журнал Новой экономической ассоциации. 2021. № 1(49). С. 12-52.
7. Кожемяк К.Ю. Доверие к окружающему миру и как повышается доверие // Актуальные проблемы инновационного педагогического образования. 2018. № 5. С. 33-35.
8. Коулмен Дж. Экономическая социология с точки зрения рационального выбора // Экономическая социология. 2004. № 3. С. 35-44.
9. Olson M. The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups. Harvard University Press: Cambridge, MA, 1965. – 176.
10. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности. М.: ИРИСЭН, Мысль, 2011. – 447 с.
11. Оуэн Г. Теория игр. Пер. с англ. М.: Мир, 1971. – 230 с.
12. Парилина Е.М., Седаков А.А. Устойчивые кооперативные структуры в играх с главным игроком. В сб. Социофизика и социоинженерия. М.: ИПУ РАН, 2018. С. 181-182.
13. Петросян Л.А., Зенкевич Н.А. Принципы устойчивой кооперации // Математическая теория игр и ее приложения. 2009. № 1. С. 106-123.
14. Полтерович В.М. Позитивное сотрудничество: факторы и механизмы эволюции // Вопросы экономики. 2016. № 11. С. 5-23.
15. Скаржинская Е.М., Цуриков В.И. Моделирование коллективных действий: значимость кооперативных соглашений // Российский журнал менеджмента. 2019. № 3. С. 337-366.
16. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. Пер. с англ. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.
17. Черников М.В. Справедливость: функциональный анализ // Свободная мысль. 2020. № 2 (1680). С. 157-170.
18. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001. – 408 с.

On sustainability of a small coalition in a large collective team. Part 2

Tsurikov Vladimir Ivanovich

Doctor of Economics, Professor

Kostroma State Agricultural Academy, Kostroma, Russian Federation

E-mail: tsurikov@inbox.ru

Skarzhinskaya Elena Matveevna

Doctor of Economics, Professor

Kostroma State University, Kostroma, Russian Federation

E-mail: yelena.skarzhinsky@gmail.com

Annotation. Carrying out our study within the framework of mathematical modeling, incentives were analyzed which determine the real efforts of team members who are tasked with creating output (product) which has common value for the overall group and then divides and distributes the total income (dividend) received among members in equal shares. The supposition of the study was the forming of small groups of members (coalitions) within larger team structures which are united by a sense of mutual trust in one another and whose component members are not prone to displays of self-serving opportunistic behavior. Unlike non-coalition agents with the goal of maximizing their own individual dividends, the volumes attained by coalition member's efforts correspond to a maximum dividend for the overall coalition. In our study it has been shown that the overall efforts of members of a coalition are much higher than the analogous efforts of non-coalition agents. Accordingly, under existing conditions where there is a distribution of the total income in equal shares, the overall dividend of a coalition member is in fact lower than the dividend of a non-coalition agent. Such conditions may be viewed by coalition members as unfair and in fact pose a real threat to the stability of the coalition. The necessary adjustment to the division of incentives and final dividends needed to eliminate such a threat are considered in this article and consist of a preliminary revision of the dividend distribution rules with adjustments in favor of coalition members. The boundaries and parameters of the values within the share of coalition members which correspond to the necessary conditions and adjustments needed to facilitate the stability of the coalition have been determined

Keywords: collective action; coalition, sustainability; Nash equilibrium; Pareto-preferable outcome; cooperative game

Исследование отдельных макроэкономических элементов динамической взаимосвязи инклюзивной модели экономического роста и инновационной политики

Матризаев Бахадыр Джуманиязович 

кандидат экономических наук, доцент

ФГБОУ ВО Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва, Россия

E-mail: matrizaev@mail.ru

Аннотация. В данной статье исследуется тезис о том, что макроэкономические модели в странах, достигших высоких темпов устойчивого роста, характеризуются динамичными и технологически сложными инновациями и действием эффекта «созидательного разрушения», высокотехнологичными экспортными отраслями, а также высоким уровнем конкуренции. Другими словами, динамизм, как движущая сила экономики, также важен для инклюзивности, а не только для роста и эффективности. Эти особенности важны для решения проблемы неравенства (неравномерного распределения) доходов на рынке, то есть первоначального распределения, в отличие от перераспределения, которое обычно находится в центре внимания макроэкономической теории инклюзивного роста.

В статье подчеркивается, что динамизм справедливых и инклюзивных рынков является ключевым фактором для достижения высокого и инклюзивного роста. Научная новизна статьи заключается в исследовании различных моделей экономического роста и выявлении отдельных макроэкономических элементов динамической взаимосвязи инклюзивной модели экономического роста и инновационной политики. В частности, модель «азиатского чуда» экономического роста содержит полезные уроки не только для поддержания высоких и устойчивых темпов роста, но и для достижения инклюзивного роста. Наблюдается, что пионеры модели «азиатского чуда» экономического роста — Гонконг, Япония, Южная Корея, Сингапур и китайская провинция Тайвань — добились устойчивого высокого роста на протяжении десятилетий и относительно быстро продвинулись от низкого или среднего уровня дохода к высокому. Между тем, они также стали свидетелями относительно менее неравномерного распределения рыночных доходов. Их опыт показывает, что вмешательство государства, ведущее к созданию технологий, инновациям и «созидательному разрушению» в сочетании с конкуренцией на сложных экспортных рынках, может оказаться необходимым. Динамизм может быть ключом к обеспечению инклюзивного роста, но в то же время рост крупных фирм, хотя и важен, потенциально может привести к увеличению рыночной власти

Ключевые слова: макроэкономическая теория, экономический рост, инновационная политика, динамика, инклюзивный рост

JEL codes: B00, B15, B41

Для цитирования: Матризаев, Б.Д. Исследование отдельных макроэкономических элементов динамической взаимосвязи инклюзивной модели экономического роста и инновационной политики / Б.Д. Матризаев. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2023 - №5. - С.53-63. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.05.2023)

Введение

Повышение благосостояния и уровня жизни населения сегодня является центральной целью макроэкономической теории. Растущее неравенство и стагнация среднего дохода, несмотря на рост ВВП во многих странах за последние десятилетия, поставили капиталистическую модель в центр обсуждения, в том числе в либеральных макроэкономических теориях. С 1980-х годов господство ничем не ограниченного рынка и ограниченное вмешательство государства утвердились в качестве основного тезиса о достижении процветания и высоких стандартов жизни для всех слоев общества, или, другими словами, инклюзивного роста.

Несмотря на то, что нарратив о важности свободного рынка для достижения процветания подкреплялся относительно высокими совокупными темпами роста и показателями занятости до финансово-экономического кризиса 2008 года, прирост был незначительным, поскольку реальные доходы в нижней половине распределения доходов стагнировали. Отличительная особенность лишь в том, что эта тенденция стала более заметной после финансового кризиса 2008 года и «великой рецессии» 2009 года. Последовавшие за этим меры по спасению банков, жесткая бюджетная экономия и растущая поляризация доходов вернули на передний план дискуссию о роли рынков и государства в достижении всеобщего процветания. Продолжающиеся по сей день непропорционально разрушительные последствия пандемии COVID-19 для бедных и наиболее уязвимых слоев населения еще больше усиливают исследования и дискуссии на эту тему на всех уровнях управления экономикой.

Данная статья пытается внести незначительный вклад в общий массив исследований макроэкономической теории экономического роста, выделяя тезис о том, что макроэкономические модели в странах, достигших высоких темпов устойчивого роста, характеризуются динамичными и сложными инновациями и «созидательным разрушением», экспортными отраслями, а также высоким уровнем конкуренции. Другими словами, динамизм, как движущая сила экономики, также важен для инклюзивности, а не только для роста и эффективности. Эти особенности важны для решения проблемы неравенства (неравномерного распределения) доходов на рынке, то есть первоначального распределения, в отличие от перераспределения, которое обычно находится в центре внимания макроэкономической теории инклюзивного роста.

В статье подчеркивается, что динамизм справедливых и инклюзивных рынков является ключевым фактором для достижения высокого устойчивого и инклюзивного роста. Мы определяем справедливые и инклюзивные рынки как те, которые предоставляют возможности для роста большому числу фирм и рабочей силы. Для обеспечения этих возможностей необходим высокий устойчивый рост, по мере увеличения темпов экономического роста растут и доходы, находящиеся в нижней части распределения доходов. Уровень бедности снижается, а средний уровень жизни повышается.

Научная новизна статьи заключается в исследовании различных моделей экономического роста и выявлении отдельных макроэкономических элементов динамической взаимосвязи инклюзивной модели экономического роста и инновационной политики. В частности, модель «азиатского чуда» экономического роста содержит полезные уроки не только для поддержания высоких и устойчивых темпов роста, но и для достижения инклюзивного роста. Наблюдается, что пионеры модели «азиатского чуда» экономического роста — Гонконг, Япония, Южная Корея, Сингапур и китайская провинция Тайвань — добились устойчивого высокого роста на протяжении десятилетий и относительно быстро продвинулись от низкого или среднего уровня дохода к высокому. Между тем, они также стали свидетелями относительно менее неравномерного распределения рыночных доходов. Их опыт показывает, что вмешательство государства, ведущее к созданию технологий, инновациям и «созидательному разрушению» в сочетании с конкуренцией на сложных экспортных рынках, может оказаться необходимым. Динамизм может быть ключом к обеспечению инклюзивного роста, но в то же время рост крупных фирм, хотя и важен, потенциально может привести к увеличению рыночной власти.

Структура данной статьи логически вытекает из предмета исследования. В первом разделе автором рассматриваются теоретико-методологические подходы, взятые за основу данного исследования и объясняющие основы динамической взаимосвязи инклюзивной модели экономического роста и инновационной политики. Далее автором представлено эмпирическое обоснование с описанием методов оценки, логическим продолжением которого является анализ результатов оценки, который включает также некоторые описательные статистические данные. В конце приводятся обсуждение результатов и заключительные выводы.

Теоретико-методологические основы определения отдельных макроэкономических

элементов динамической взаимосвязи инклюзивной модели экономического роста и инновационной политики

Сегодня, во многих современных исследованиях макроэкономической теории экономического роста [1], [2] однозначно подчеркивают, что модели экономического роста различных стран могут стать ключом к пониманию эволюции отдельных структурных макроэкономических дефектов феномена экономического роста, к числу которых относится проблема рыночного неравенства. Абсолютное большинство исследований, основанных на эмпирическом анализе динамики экономического роста быстрорастущих стран подтверждает гипотезу о том, что более высокий уровень догоняющего развития может привести к более низкому неравенству рыночных доходов - неравенству, возникающему в результате более медленных темпов догоняющего развития (при прочих равных условиях). Согласно некоторым исследованиям [3], [4], стагнация доходов местами может приводить к гораздо более губительным экономическим и социальным последствиям. Стагнация, это нежелательное состояние, которое обуславливает формирование рыночного неравенства, в противоположность экономическому динамизму. Более того, важны источники этого динамизма и/или устойчивого роста. Более высокий уровень технологической сложности экспорта приводит к низкому рыночному коэффициенту Джини, способствует продвижению в лидеры по качеству роста и переход к более совершенному производству, таким образом, может оказать смягчающее воздействие на неравенство. Например, в своих исследованиях К. Барриос и Е. Флорес [5] отмечают, что большая доля промышленности (в процентах от ВВП) негативно связана с неравенством и является одним из надежных коррелятов неравенства.

Между тем, по нашему мнению, существует взаимосвязь между высоким уровнем технологической сложности экспорта и «созидательным разрушением» (процессом трансформации, который сопровождает радикальные инновации). Это ключ к повышению производительности и экономическому росту. Действительно, фирмы, внедряющие инновации, вытесняют действующие, что приводит к чистому выигрышу для экономики с точки зрения производительности и занятости [6]. Кроме того, переход к более технологически сложным производствам приводит к аналогичному результату. Однако воздействие на неравенство и бедность будет зависеть от скорости переходного периода и существующих систем социальной защиты. В среднесрочной перспективе внедрение более высокого уровня технологической сложности производства не только повышает доходы нижних уровней распределения доходов, но и сдерживает растущее неравенство доходов на рынке.

Эта взаимосвязь может быть экстраполирована при исследовании контекста технологической сложности в развивающихся экономиках (или слаборазвитых регионах). По мере внедрения более передовых технологий фирмы-новаторы начинают процветать, а фирмы-аутсайдеры прекращают свое существование. Если это происходит на уровне целого сектора, это приводит к макроструктурным преобразованиям, как это имело место во время промышленных революций. Общим итогом такого инновационного развития становится исчезновение целых секторов экономики, заменяемых вновь появляющимися относительно быстрыми темпами. Исследование структуры экспорта стран, в которых наблюдался высокий устойчивый рост, подтверждает такую закономерность [7]. Например, Южная Корея за три десятилетия перешла от экспорта риса к экспорту продукции легкой промышленности, автомобилестроения и электротехники. Китайская провинция Тайвань перешла от экспорта весьма узкого перечня сельскохозяйственной продукции к производству швейных машин и электротехники. Однако остаются важные вопросы относительно роли новых фирм по сравнению с действующими. Во-первых, в то время как теория Шумпетера была сосредоточена на феномене разрушения действующих фирм, опыт стран-пионеров модели «азиатского чуда» экономического роста — Гонконга, Японии, Южной Кореи, Сингапура и китайской провинции Тайвань — показывает нам, что действующие фирмы сами могут быть вектором трансформации в сторону более совершенных продуктов и отраслей [8], [9], [10]. Большинство корейских «чеболей» и японских фирм «дзайбацу», и других аналогичных конгломератов, существовали десятилетиями до своего «экономического чуда».

Это были семейные компании, в основном ориентированные на низкотехнологичные неторгуемые отрасли, такие как торговля продуктами быстрого питания (Samsung) или строительство (Hyundai). Однако им удалось относительно быстро перейти в гораздо более технологически сложные отрасли промышленности, такие как автомобилестроение, судостроение, химическая промышленность и электротехника. Напротив, в китайской провинции Тайвань такие гиганты-производители электротехники, как UMC и TSMC, родились или, скорее, были созданы государством в 1970-х годах.

Именно вследствие отсутствия четких и понятных правил и условий, динамизм, как феномен быстрого и массового «созидательного разрушения» деятельности в направлении технологически более сложных продуктов и секторов, изменения промышленной структуры экономики, вероятно, стал главным макроэкономическим элементом высоких устойчивых темпов экономического роста. Этот процесс управляется инновационными фирмами, стоящими за Шумпетеровским «созидательным разрушением» [11]. Это также иллюстрируется важностью постоянного освоения новых видов деятельности, чтобы воспользоваться преимуществами «крутой кривой обучения» для поддержания совокупного роста в условиях обучения на практике при снижении предельного прироста производительности [12].

Эмпирический анализ результатов оценки динамической взаимосвязи инклюзивной модели экономического роста и инновационной политики

Модель роста, которая, вероятно, способна обеспечить наиболее инклюзивный рост, будет демонстрировать динамизм и стремление к большей технологической сложности. Далее, мы на основе эмпирического сравнения рассмотрим, как модели роста, лишенные такого рода динамизма, как правило, экономики, зависящие от природных ресурсов или низкоквалифицированной промышленности, не могут обеспечить высокий устойчивый рост на широкой основе и могут усилить неравенство. И напротив, модель роста, основанная на технологически сложном производстве и инновационном динамизме, позитивно влияет на устойчивость инклюзивного роста. Затем мы попытаемся определить действенный механизм экономической политики, опираясь на контраст между динамическими и нединамическими моделями роста.

Если мы внимательно рассмотрим ряд эмпирических исследований авторитетных авторов [13], [14], [15], то отчетливо увидим, что модели альтернативные динамическим моделям роста могут обеспечивать внезапные всплески роста в течение краткосрочного периода времени, но могут быть неустойчивыми в течение долгосрочного периода времени. Модель роста, основанная на расширении экспорта таких сырьевых промышленных (нефть, металл и т.д.) или сельскохозяйственных (соя, пшеница и т.д.) товаров может при определенных условиях обеспечить устойчивый рост. Но такой тип роста возможен только при наличии большого запаса природных ресурсов и благоприятной относительной цены на эти сырьевые товары. Фактически, во многих странах-экспортерах природных ресурсов с высоким уровнем дохода рост производительности был застойным или отрицательным, что со временем приводило к снижению относительного дохода [16], [17].

Кроме того, модель роста, основанная на экспорте сырьевых товаров, может и не привести к снижению неравенства в доходах на рынке. Более высокие условия торговли могут создать временные периоды роста и усилить экономическую активность в секторах производства неторгуемых товаров, сдерживая рыночное неравенство. Рента за природные ресурсы также может привести к значительному увеличению государственного сектора. Однако эти периоды роста недолговечны. Кроме того, в отсутствие рестрикционной фискальной политики налогообложения добычи природных ресурсов и их перераспределения весьма вероятно увеличение неравенства располагаемых доходов. Как правило, эксплуатация природных ресурсов или сырьевых товаров сосредоточена в руках нескольких корпораций или, возможно, группы крупных землевладельцев, имеющих незначительные обратные связи с остальной экономикой, обуславливающее, что генерируемые крупные доходы будут сосредоточены у небольшой части рабочей силы. Кроме того, страны-производители сельскохозяйственного сырья с низким доходом, значительная часть

населения которых занимается натуральным хозяйством, могут иметь низкие коэффициенты Джини и рыночного неравенства, но это вводит в заблуждение - при низком среднем доходе в уровнях с наименьшим доходом или высоком уровне бедности инклюзивный рост далек от достижения.

Глобальный экономический кризис вследствие пандемии коронавируса 2020 года еще раз подтвердил уязвимость, возникающую для многих развивающихся стран, которые имеют недиверсифицированные промышленные и экспортные структуры экономики, и сильную зависимость от экспорта сырьевых товаров и туризма. По мере того как мировая торговля сокращалась, а экономика впадала в рецессию из-за карантина, ограничений на поездки и социального дистанцирования, цены на сырьевые товары рухнули, а доходы от туризма иссякли. Возникшие в результате экономические последствия непропорционально сильно затронули часть рабочей силы с самым низким доходом, которые работали в сфере услуг, таких как рестораны, отели, транспорт и розничная торговля, и которые в значительной степени не могли быть переведены на работу из дома. Меньше пострадали только технологические сложные услуги и высококвалифицированная работа. Даже обрабатывающие отрасли работали с повышенным риском для своих малообеспеченных «основных» работников. Внешний шок от пандемии с ее негативным воздействием на инклюзивный рост высветил важность диверсификации структуры промышленности.

Напротив, модель роста, основанная на технологически сложном производстве, а не на добыче сырьевых товаров или низкоквалифицированных услугах, позитивно влияет на устойчивость инклюзивного роста. Это обеспечивает не только преимущества роста в течение долгосрочного периода времени, но и возможности для рабочей силы и фирм с помощью социального и инновационного «лифта» повышать свои производственные компетенции. Широкомасштабные структурные преобразования в странах Юго-Восточной Азии [18], [19], повлекшие за собой их вхождение когорту стран с технологически более сложными отраслями, особенно в обрабатывающей промышленности, привели к расширению высокооплачиваемых рабочих мест в этих странах. Поддержание высокого уровня конкуренции на внешнем и внутреннем рынках стимулировало фирмы к всплеску инвестиций в НИОКР и внедрению инноваций, не допуская при этом достижения рыночной властью уровней, которые могли бы спровоцировать быстрый рост неравенства в доходах.

Акцент на переходе к технологически более сложным отраслям промышленности подразумевает, что происходит эффект «созидательного разрушения». Трансформация структуры экспорта стран с наилучшими показателями с точки зрения устойчивого роста хорошо иллюстрирует этот момент. Страны Юго-Восточной Азии, например, еще в начале 1990-х годов экспортировали сырьевые товары и товары производства низкоквалифицированного труда, такие как текстиль и обувь, но постепенно продвигались в технологически более сложные секторы. Впоследствии экспорт товаров с низкой добавленной стоимостью относительно быстро прекратился, в то время как экспорт автомобилей и электротехники резко вырос. Тем временем реальная заработная плата неуклонно росла в этих странах, отражая эффективность механизма социальных и инновационных «лифтов». В более поздних историях успеха экономического роста, таких как Китай, происходил аналогичный процесс с быстрой трансформацией экспорта - от сырой нефти до текстиля и электроники - параллельно с ростом реальной заработной платы. Напротив, большинство стран с низким и средним уровнем дохода, находящихся в состоянии «ползучего роста», десятилетиями имели стабильную структуру экспорта и товарного производства, в основном в сырьевых отраслях [20], [21], [22], в то время как реальная заработная плата выросла незначительно. Монетизация высоких темпов устойчивого роста в рост реальной заработной платы для всей рабочей силы является ключом к сдерживанию неравенства по мере того, как страна становится богаче.

Степень технологического скачка в сложных отраслях промышленности на ранних стадиях и масштабы создания технологий отечественными фирмами будут определять, насколько высоким и устойчивым может быть экономический рост. Многие страны со средним уровнем дохода, полагающиеся на прямые иностранные инвестиции, такие как Таиланд и Малайзия, не производят

отечественные технологии, что задерживает их выход из «ловушки среднего дохода» и продвижение к статусу высокодоходных экономик [23], [24]. Напротив, другие азиатские страны в значительной степени полагались на всплеск инвестиций и внедрение инноваций на ранних стадиях, переходя в технологически сложные сектора с непрерывным действием эффекта «созидательного разрушения» и создавая отечественные технологии, которые помогли им достичь статуса высокодоходных в течение нескольких десятилетий [25], [26]. Особенности их модели роста создали возможности для роста компетенций как для рабочей силы, так и для фирм, способствуя развитию справедливых и инклюзивных рынков.

Как мы видим, производство технологически сложных продуктов и непрерывное действие эффекта «созидательного разрушения» способствуют высокому росту производительности, вторичным эффектам и взаимосвязям и, следовательно, расширению возможностей для фирм и рабочей силы, увеличению количества рабочих мест и повышению заработной платы. Устойчивый рост производительности может быть обеспечен только за счет внедрения новых технологий, разработки новых товаров/секторов и повышения качества. Новые технологии и товары также увеличивают ассортимент производимых товаров и способствуют дальнейшему росту производительности. Технологически сложные сектора, имеющие действие обратной связи и эффекта «спилловер», с большей вероятностью способствуют внедрению новых технологий и устойчивому росту производительности, чем другие сектора. В этих секторах, особенно в обрабатывающей промышленности, как правило, высокое содержание промежуточных товаров создает обратные связи в производственном процессе. Эффекты «спилловер» и обратной связи в свою очередь приводят к эффекту агломерации и созданию кластеров, что также приводит к росту производительности. И эти сектора, как правило, являются торгуемыми секторами. В своих исследованиях Дж.Фагерберг [27] показывает, что совокупные различия в уровнях общей факторной производительности (TFP) между странами в значительной степени обусловлены различиями в производительности в торгуемом секторе, особенно в торгуемых инвестиционных товарах, таких как машины и оборудование. Повышение производительности, эффекты «спилловер» и обратной связи, а также агломерация и кластеры должны поддерживать высокий устойчивый уровень занятости и хорошие высокооплачиваемые рабочие места, которые являются ключевыми элементами инклюзивного роста.

Менее развитые сектора, напротив, не могут так способствовать созданию высокооплачиваемых рабочих мест. Развитие индустрии туризма путем создания необходимой инфраструктуры, такой как отели, дороги, рестораны, достопримечательности и т.д., могут привести лишь к незначительному росту экспорта услуг, повышению производительности и инклюзивному росту. Это имеет действие эффекта «спилловер», в основном, в неторгуемом секторе. Однако вероятность того, что это может сохраниться в течение долгосрочного периода времени, менее вероятна, поскольку туристическая деятельность не способствует внедрению новых товаров и разработке новых технологий. Поскольку туристическая деятельность является трудоемкой и низкоквалифицированной и привлекает немало количество рабочей силы, она не в состоянии обеспечить высокооплачиваемыми рабочими местами и не формирует условия для действия механизма социальных и инновационных «лифтов» [11], [18]. Устойчивый рост может потребовать постоянно увеличивающийся поток туристов, что создаст нагрузку на государственные услуги и инфраструктуру и, что более важно, на окружающую среду. В конце концов, существует физическое ограничение на количество туристов, которых может принять страна. В долгосрочной перспективе экономика, вероятно, будет находиться в состоянии стагнации, что негативно скажется не только на занятых с низким доходом, но и на общем неравенстве на рынке. Глобальный шок от пандемии 2020 года продемонстрировал хрупкость этой модели, поскольку многие страны, которые полагались на туризм, существенно пострадали в плане доходов, связанных с туризмом и роста бедности.

Как уже было отмечено, технологически сложные отрасли промышленности в основном связаны с производством и услугами высокой квалификации, что, как правило, приносит выгоду экономикам,

которые входят в эти секторы и продолжают внедрять инновации. В своих исследованиях Ф. Рольф и К. Андерс [28] измеряют технологическую сложность, используя интенсивность НИОКР. Согласно данной методологии, «сложными» секторами являются компьютерная/электронная/оптическая отрасли, фармацевтика, транспортное оборудование, автотранспортные средства, услуги в области информационных технологий, электрооборудование, машины и оборудование, химическая и научные/профессиональные/технические услуги. В значительной степени фирмы из стран с развитой экономикой производят продукцию в этих секторах, что дает этим фирмам и экономикам преимущество с точки зрения инноваций, роста производительности и высокооплачиваемых рабочих мест. В развивающихся странах и странах с формирующейся рыночной экономикой, за исключением нескольких стран, таких как Китай и несколько стран Восточной Азии, доля обрабатывающей промышленности невелика, и началась преждевременная деиндустриализация [25]. Кроме того, по оценкам, приведенным в исследованиях А. Бергека и М.Хеккерта [18] доля неформальной экономики велика, в среднем около 40 процентов в странах с низким уровнем дохода, и около 30 процентов в развивающихся рынках, что еще больше сдерживает рост технологически сложных секторов, социальную мобильность и квалифицированные рабочие места.

В технологически сложных секторах предусмотрена высокая добавленная стоимость и очевидно, что они требуют высокой квалификации и сверхвысокого образования. Однако во многих отраслях производства специальные навыки приобретаются на рабочем месте и во многих случаях не требуют высшего образования. Даже после учета навыков премия за вознаграждение (зарботная плата и льготы) в обрабатывающей промышленности выше, чем в других секторах [17]. В 2010-х годах премия в зарботной плате в США составляла около 13%, что свидетельствует о снижении по сравнению с уровнем 1980-х годов с примерно 17%, поскольку аутсорсинг подорвал многие рабочие места [20]. Рабочие места на производстве, по сути, являются трансформаторами навыков, привлекая многих низкоквалифицированных начинающих работников и превращая их в специализированных высококвалифицированных работников с конкурентоспособной зарплатой. В своих исследованиях К. Энфло и П. Хьертstrand [23] указывают, что примерно на треть сокращение доли рабочих мест средней квалификации в странах ОЭСР связано со спадом в обрабатывающей промышленности. Кроме того, низкоквалифицированные работники получают в инновационных фирмах значительно больше выгод, чем в традиционных фирмах [5], и увеличение числа фирм такого типа в экономике могло бы способствовать сокращению неравенства.

Действие эффекта «созидательное разрушение» также может повысить социальную мобильность. В своих исследованиях К.Эдквист [22] утверждает, что, хотя инновации со стороны фирм увеличивают неравенство в доходах, инновации со стороны рабочей силы повышают социальную мобильность. Более высокие инновации увеличивают предпринимательскую долю дохода, а новые фирмы и сотрудники не только предоставляют больше возможностей стать будущими владельцами бизнеса, но и создают примеры для подражания. Они подтверждаются данными Европейской инновационной шкалы [24]. Нововведения положительно связаны с наибольшим неравенством доходов (1 процент), но имеет отрицательную связь или вообще не имеет ее с таким широким показателем неравенства, как коэффициент Джини. Что еще более важно, авторы считают, что эффект «созидательное разрушение», или инновации со стороны участников, делают экономический рост более инклюзивным и повышают социальную мобильность.

В целом, как мы убедились на вышеприведенном эмпирическом исследовании, модель роста, основанная на технологически сложных секторах или движение в сторону этих секторов, подразумевает непрерывное действие эффекта «созидательное разрушение» и стратегии, основанной на инновациях, которая приводят к более инклюзивному рыночному результату. Инновационная модель, в свою очередь, требует высоких затрат на НИОКР. Данные по бизнес-исследованиям и разработкам ведущих инновационных стран показывают, что расходы на НИОКР в основном формируются крупными отечественными фирмами в высокотехнологичных областях, в основном

в обрабатывающей промышленности [14]. Крупные фирмы и предприятия обрабатывающей промышленности, как правило, создают хорошие и высокооплачиваемые рабочие места. Однако большая концентрация крупных фирм в отрасли также может создавать потенциальные барьеры для выхода на рынок новых фирм и роста рыночной власти в пользу первых. Сильная конкуренция и низкие барьеры для входа в рынок важны для поддержания инноваций и устойчивого роста.

В завершение отметим, что замедление темпов действия эффекта «созидательного разрушения», наблюдаемое в последние годы в развитых странах, может иметь серьезные негативные последствия как для устойчивого, так и для инклюзивного роста. В своих исследованиях К. Эдквист [22] показывает, что достижения в области информационно-коммуникационных технологий создали широкие возможности для компаний выходить на новые рынки, становиться крупными игроками и завоевывать рыночную власть, первоначально создавая всплеск роста, но в конечном итоге приводя к замедлению роста. Это оказывает негативное влияние на рыночное неравенство и инклюзивный рост. В своих исследованиях Р. Шепард [29] показывает, что снижение динамичности бизнеса и рост рыночной власти происходят из-за снижения инновационной динамики и распространения знаний от передовых фирм к отстающим.

Выводы

Как показало наше исследование отдельных макроэкономических элементов динамической взаимосвязи инклюзивной модели экономического роста и инновационной политики, динамично развивающиеся с точки зрения инновационной политики экономики с большей вероятностью достигают высоких темпов устойчивого роста, что имеет ключевое значение для сокращения масштабов неравенства доходов. Как промышленные инновации, так и социальные и инновационные «лифты» влияют на инклюзивный рост и рыночное неравенство. Переход к технологически сложным секторам с непрерывным действием эффекта «созидательного разрушения» при одновременном ограничении рыночной власти и поддержке конкуренции требует вмешательства государства. Теоретических рекомендаций, направленных только на устранение «провалов рынка» со стороны правительства, может быть недостаточно для улучшения структуры промышленности и содействия инновациям и диверсификации. Более того, для борьбы с рыночной властью сосредоточения внимания на стандартной политике в области конкуренции в том, что касается воздействия на потребителей, также может оказаться недостаточным. Всеобъемлющая промышленная политика, или политика диверсификации, играет определяющую роль в достижении структурной модернизации промышленности, а также конкуренции за счет экспортной ориентации и инноваций. Роль крупных действующих фирм в формировании динамики экономики еще предстоит полностью изучить.

Также важную роль играет обновленная политика в области конкуренции, направленная на дальнейшее ограничение влияния на рынке и поддержание низких барьеров для входа. Эта политика должна выйти за рамки простого таргетирования низких цен и благосостояния потребителей, и включать влияние на рабочую силу, фирмы, инновации и неравенство. Чтобы поощрять внедрение инноваций и действие эффекта «созидательного разрушения», политика в области конкуренции должна быть сосредоточена на создании и распространении технологий. Случай с Bell Labs [] ярко иллюстрирует этот момент и востребованность способа взаимодействия с крупными технологиями. Политика, которая поощряет крупные фирмы создавать лаборатории промышленных исследований, позволяя всем отечественным фирмам получать доступ к производимым технологиям в обмен на относительно небольшую лицензионную плату, могла бы иметь мультипликативный эффект. Связанное с этим создание и распространение технологий могла бы форсировать динамику экономического роста и, в свою очередь, смягчить рост неравенства, свидетелями которого в последнее время стали многие страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрамов, Р. Диверсификация экономики регионов на основе инновационного развития / Руслан Абрамов. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2017. - 228 с.
2. Актуальные проблемы Европы. Европа и Россия. Инновационное развитие и модернизация экономик. - М.: ИНИОН РАН, №1. 254 с. 2018
3. Актуальные проблемы Европы. Выпуск №1(2013). Европа и Россия. Инновационное развитие и модернизация экономик: моногр. - М.: Институт научной информации по общественным наукам (ИНИОН) РАН, 2016. - 900 с.
4. Акулова, Е. Инновационные решения на пути к эффективному развитию экономики России / Екатерина Акулова. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2014. - 680 с.
5. Barrios, C., Flores, E., Martínez, M.A. Club convergence in innovation activity across European regions. *Pap. Reg. Sci.* 98 (4), 1545–1565. 2019
6. Асанов, А. Инновационная система управления экономикой региона / Александр Асанов. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2016. - 180 с.
7. Аузан, А.А. Инновационное развитие экономики России. Междисциплинарное взаимодействие. Сборник статей / А.А. Аузан. - М.: Проспект, 2016. - 646 с.
8. Матризаев Б.Д. Исследование отличительных особенностей режимов бизнес-инноваций и их влияния на результаты инновационной деятельности макрорегионов // Вопросы инновационной экономики. – 2020. – Том 10. – № 4. – С. 2021-2036. – doi: 10.18334/vines.10.4.110880.
9. Матризаев Б.Д. Исследование особенностей проциклической динамики инвестиций в научно-технологическое и инновационное развитие экономики на примере стран с «догоняющей» моделью. *Вопросы инновационной экономики.* Т. 9. № 3. С. 693-708. 2019.
10. Матризаев Б.Д. Исследование гипотетических основ стратегии технологической модернизации и повышения инновационного потенциала в странах с быстрорастущей экономикой. *Экономика: теория и практика.* № 1 (53). С. 15-21. 2019.
11. Бабурин, В. Л. Инновационные циклы в российской экономике / В.Л. Бабурин. - Москва: РГГУ, 2014. - 120 с.
12. Базилевич, А.И. Инновационный менеджмент и экономика организаций (предприятий): практикум. Гриф УМО ВУЗов России: моногр. / А.И. Базилевич. - М.: Инфра-М, Вузовский учебник, 2016. - 669 с.
13. Борисов В.Н. и др., Модернизация промышленности и развитие высокотехнологичных производств в контексте «зеленого роста». Под редакцией академика Порфирьева Б.Н. – М.: Научный консультант, 2017. – 434 с.
14. Борисов В.Н. и др., Прогнозирование инновационного машиностроения. М.: МАКС Пресс, 2015. –180с.
15. Борисов В.Н. и др. Инновационно-технологическое развитие экономики России: проблемы, факторы, стратегии, прогнозы. - М.: МАКС ПРЕСС, 2005. - 591 с.
16. Богатова, Е.В. Инновационная экономика. Монография / Е.В. Богатова. - М.: Русайнс, 2015. - 897 с.
17. Archibugi, D., Filippetti, A. Is the economic crisis impairing convergence in innovation performance across Europe? *J. Common. Mark. Stud.* 49, 1153–1182. 2011.
18. Bergek, A., Hekkert, M., Jacobsson, S., Markard, J., Sandén, B., Truffer, B., Technological innovation systems in contexts: conceptualizing contextual structures and interaction dynamics. *Environ. Innov. Soc. Transit.* 16, 51–64. 2015.
19. Charnes, A., Cooper, W.W., Rhodes, E. Measuring the efficiency of decision making units. *Eur. J. Oper. Res.* 2 (6), 429–444. 1978.
20. Club of Rome. *The Limits to Growth: A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind.* Universe Books, New York. 1972.

21. Disoska, E.M., Tevdovski, D., Toshevska-Trpchevska, K., Stojkoski, V. Evidence of innovation performance in the period of economic recovery in Europe. *Innovat. Eur. J. Soc. Sci. Res.* 33 (3), 280–295. 2018.
22. Edquist, C., Zabala-Iturriagoitia, J.M., Barbero, J., Zofio, J.L. On the meaning of innovation performance: is the synthetic indicator of the Innovation Union Scoreboard flawed? *Res. Eval.* 27 (3), 196–211. 2018.
23. Enflo, K., Hjertstrand, P. Relative sources of European regional productivity convergence: a bootstrap frontier approach. *Reg. Stud.* 43, 643–659. 2009.
24. European innovation scoreboard. Available. http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en. 2019.
25. Furman, J., Hayes, R. Catching up or standing still? National innovative productivity among ‘follower’ countries, 1978–1999. *Res. Pol.* 33, 1329–1354. 2004.
26. Leibenstein, H. X-efficiency: from concept to theory. *Challenge* 22 (4), 13–22. 1979.
27. Fagerberg, J. A technology gap approach to why growth rates differ. *Res. Pol.* 16, 87–94. 1987.
28. Rolf F. and Anders K.: Sten Malmquist In memoriam, *Journal of Productivity Analysis* Volume 23, Number 2 / May, 2005, p. 141-142
29. Shephard, R.W. *Cost and Production Functions*. Princeton University Press, Princeton. 1953.

Research of the individual macroeconomic elements of the dynamic relationship of the inclusive model of economic growth and innovation policy

Matrizaev Bahadyr Jumaniyazovich

Doctor of Economics, Associate Professor

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

E-mail: matrizaev@mail.ru

Annotation. This article examines the thesis that macroeconomic models in countries that have achieved high rates of sustainable growth are characterized by dynamic and complex innovations and «creative destruction», export industries, as well as a high level of competition. In other words, dynamism, as the driving force of the economy, is also important for inclusivity, not just for growth and efficiency. These features are important for solving the problem of inequality (uneven distribution) of income in the market, that is, the initial distribution, as opposed to redistribution, which is usually the focus of the macroeconomic theory of inclusive growth.

The article emphasizes that the dynamism of fair and inclusive markets is a key factor for achieving high sustainable and inclusive growth. The scientific novelty of the article consists in the study of various models of economic growth and the identification of individual macroeconomic elements of the dynamic relationship of the inclusive model of economic growth and innovation policy. In particular, the «Asian miracle» model of economic growth contains useful lessons not only for maintaining high and sustainable growth rates, but also for achieving inclusive growth. It is observed that the pioneers of the «Asian miracle» model of economic growth — Hong Kong, Japan, Korea, Singapore and Taiwan Province of China — have achieved sustained high growth for decades and have moved relatively quickly from low or middle income to high. Meanwhile, they have also witnessed a relatively less uneven distribution of market income. Their experience shows that state intervention leading to the creation of technologies, innovations and «creative destruction» in combination with competition in complex export markets may be necessary. Dynamism may be the key to inclusive growth, but at the same time, the growth of large firms, while important, could potentially lead to increased market power

Keywords: macroeconomic theory, economic growth, innovation policy, dynamics, inclusive growth

Среднечасовая заработная плата во Франции: динамика и региональные особенности

Митрошин Игорь Васильевич 

кандидат экономических наук, профессор

Ведущий аудитор ООО «Интернешнл Бизнес Консалтинг Групп», Москва, Российская Федерация.

E-mail: timgarick@yandex.ru

Аннотация. В условиях происходящих политических и экономических изменений возникает необходимость проводить регулярный мониторинг социально-экономической ситуации в различных странах. Любые кризисы и потрясения оказывают сильное воздействие на показатели уровня жизни населения. Одним из таких показателей является средняя заработная плата. Целями данного исследования являются: группировка статистической информации по географическим секторам и определение влияния отдельных факторов на показатели средней заработной платы, в первую очередь факта урбанизации. Исследование показало незначительные колебания в уровне среднечасовой заработной платы по регионам Франции, за исключением региона Иль-де-Франс, в котором располагается город Париж. В данном регионе средняя заработная плата превышает средние значения по стране примерно на 25%. Это связано с высокой среднечасовой заработной платой в некоторых округах Парижа, в которых расположены основные органы политической власти страны. Одним из результатов проведенной работы является выявление отсутствия учета официальной статистикой данных «черного» рынка труда, существующего в заморских территориях страны, а также отсутствия данных по средней продолжительности рабочей недели в различных регионах Франции. На наш взгляд, было бы более достоверным учитывать среднемесячную или средненедельную, а не среднечасовую заработную плату. В работе выявлено определенное влияние урбанизации на уровень среднечасовой заработной платы по регионам страны.

Ключевые слова: человек, Франция, Париж, статистика, уровень жизни населения, средняя заработная плата, социальное неравенство, географические регионы Франции, политическая власть.

JEL codes: D14; J11; J19; J31

Для цитирования: Митрошин, И.В. Среднечасовая заработная плата во Франции: динамика и региональные особенности / И.В. Митрошин . - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2023 - №5. - С.64-74. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.05.2023)

Введение

Одним из наиболее значимых показателей уровня жизни граждан является средняя заработная плата. Данный индикатор отражает наибольшую часть доходов населения в любой стране, так как большинство людей обеспечивает свое существование посредством труда. Существует множество факторов, влияющих на уровень заработной платы. К ним можно отнести географическое положение, уровень урбанизации региона, страны, уровень развития экономики, демографическую ситуацию, миграцию, социальную обстановку, степень индустриализации и т.д. Считаем важным выявить степень влияния отдельных факторов на размер заработной платы и на уровень жизни граждан в целом.

В условиях происходящих на мировой арене значительных политических и экономических перемен, введения против России западных санкций считаем интересным производить анализ показателей, отражающих социально-экономическую обстановку как в России, так и в странах, осуществляющих против нее экономическую войну. Франция является одной из наиболее развитых стран мира с довольно высоким научно-техническим развитием общества и высокой степенью социальной защиты граждан. До начала пандемии Ковид-19 экономика страны считалась одной из наиболее стабильных в мире.

Целью настоящего исследования является сравнительный анализ средней заработной платы в различных географических регионах Франции, а также анализ динамики этого показателя за 2012-

2020 гг. В работу также включен анализ среднечасовой заработной платы по округам Парижа в разрезе округов по годам за аналогичный рассматриваемый период. Нами выбран для исследования наиболее поздний период, по которому возможно найти полноценные официальные статистические данные. Этот период, по нашему мнению, является последним периодом стабильности экономики западных стран. С наступлением пандемии коронавируса, а также началом санкционной войны наступила эра нестабильности, которая может привести к сильнейшему глобальному экономическому кризису. Нам интересно рассмотреть один из основных социально-экономических показателей качества жизни граждан в докризисный период во Франции, с целью его сравнения с аналогичными данными в период происходящих в настоящее время перемен.

В ходе исследования применены табличный метод, метод анализа, метод группировки, метод сравнения. Анализ отдельных показателей и определение понятий «уровень жизни» и «качество жизни», к которым относится и средняя заработная плата, рассмотрены у В.Н. Бобкова [1]. Определение доходов населения, как одного из индикаторов уровня жизни проведено группой авторов [2]. К анализу уровня жизни как социального аспекта жизни общества обращалась А.М. Нагимова [3]. Проблемы развития экономики Франции, включая социальную обстановку и уровень доходов, раскрыты у Д.А. Некрасовой [4]. Подробный ежеквартальный мониторинг социально-экономического положения проводит Высшая школа экономики под руководством Л.Н. Овчаровой [5]. Факторы, влияющие на уровень жизни населения России, рассмотрены у А.А. Сушко [6], где проведен анализ структуры расходов населения. Социальные аспекты, их мониторинг, взаимосвязь с качеством жизни проанализированы группой авторов из Вологды [7]. Анализ проблем удовлетворенностью жизни проводит М.А. Ласточкина [8]. Основные индикаторы уровня жизни можно найти в совместной монографии Ф.М. Бородкина и С.А. Айвазяна [9], а также в исследовании С.П. Спиридонова [10]. Современные методы анализа демографии отражены в работе М.А. Ризвановой [11]. Исследованием международных стандартов качества жизни занимается D. B. Resnik [12]. К вопросам определения жизненных стандартов населения также обращаются зарубежные авторы. Французские исследователи Ikpidi Badji и Hippolyte d'Ablis [13] рассматривают неравенство уровня жизни во Франции. Ученые Nada Hazuchova и Jana Stavkova [14] проводят исследование индикаторов уровня жизни в Европе. Польский автор Wawrzyniak Dorota [15] в своей работе раскрывает стандарты жизни в Европейском Союзе.

Результаты

Показатели уровня заработной платы, как правило, варьируются в зависимости от профессиональной деятельности граждан, социальной группы, географической области или даже района внутри одного и того же города. Факторами, влияющими на уровень заработной платы, также могут быть пол, расовая принадлежность, исповедуемая религия, место рождения гражданина (если, например, это была не Франция, а страны Магриба). Однако официальная статистика французского государства не ведет учет по половому, расовому или религиозному признаку или эти данные официально не публикуются. Цель – скрыть существующую в Обществе дискриминацию. В данном исследовании нас интересует региональная дифференциация средней заработной платы во Франции, а также уровень заработной платы по округам города Парижа. Мы отмечаем, что данные официальной статистики не учитывают заработную плату «черного рынка труда», существующего в заморских территориях Франции.

В таблице 1 отражены данные по среднечасовой заработной плате по основным географическим регионам Франции, включая заморские территории, за 2012-2020 гг. Для расчета среднемесячной заработной платы при 40-часовой рабочей неделе можно применять среднемесячную норму часов 2022 года, которая составляет 164,4 часа. Например, среднемесячная заработная плата за 2012 год на острове Гваделупа при сорокачасовой рабочей неделе будет составлять 2170,1 евро ($13.20 \cdot 164,4$).

Наиболее высокий показатель среднечасовой заработной платы за анализируемый период выявлен в регионе Иль-де-Франс. Это столичный регион, включающий в себя Париж и пригороды.

Этот показатель в среднем на 25-28% выше среднечасовой заработной платы в целом по стране. Причем разрыв в течение рассматриваемого периода увеличивается, то есть в столичной области темпы роста заработной платы выше, чем в целом во Франции.

Таблица 1 - Среднечасовая заработная плата по географическим регионам Франции за 2012-2020 гг., евро

Географический регион	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Гваделупа	13,20	13,54	13,71	13,83	13,98	14,08	14,49	14,54	14,99
Мартиника	12,96	13,33	13,50	13,65	13,76	13,84	14,28	14,33	14,82
Гвиана	13,82	14,23	14,25	14,50	14,55	14,70	14,72	14,92	15,31
Реюньон	12,47	12,74	12,80	12,78	12,83	13,05	13,30	13,47	13,80
Иль-де-Франс	17,36	17,89	18,17	18,39	18,50	18,80	19,50	19,80	20,93
Центр-Долина Луары	12,81	13,16	13,31	13,44	13,49	13,61	13,99	14,33	14,85
Бургундия-Франш-Конте	12,38	12,69	12,81	12,92	12,94	13,12	13,48	13,87	14,38
Нормандия	12,76	13,10	13,23	13,34	13,37	13,51	13,89	14,27	14,78
О-де-Франс	12,85	13,16	13,30	13,41	13,42	13,63	13,99	14,36	14,91
Гран-Эст	12,68	13,02	13,17	13,28	13,28	13,47	13,83	14,20	14,79
Пэи-де-ла-Луара	12,43	12,77	12,93	13,06	13,17	13,35	13,76	14,16	14,68
Бретань	12,31	12,66	12,81	12,92	12,97	13,20	13,58	13,96	14,53
Новая Аквитания	12,43	12,80	12,95	13,07	13,14	13,33	13,74	14,11	14,67
Окситания	12,85	13,28	13,40	13,55	13,60	13,80	14,17	14,51	15,07
Овернь-Рона-Альпы	13,33	13,79	13,98	14,10	14,16	14,40	14,88	15,24	15,88
Прованс-Альпы-Лазурный Берег	13,29	13,70	13,86	13,96	13,97	14,27	14,71	15,05	15,74
Корсика	12,00	12,44	12,54	12,61	12,66	12,82	13,10	13,39	14,07
Франция-метрополия*	13,86	14,28	14,46	14,60	14,66	14,89	15,36	15,72	16,40
Франция в целом	13,84	14,26	14,44	14,58	14,64	14,87	15,34	15,69	16,36

*европейская часть страны без учета заморских территорий

Источник: составлено автором по: *Salaire net horaire moyen 2020. Institut national de la statistique et des études économiques.*
URL: <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2021266>

Наименьшие показатели среднечасовой заработной платы в рассматриваемом периоде отмечаются на острове Корсика, а также на острове Реюньон. Они на 10-15% ниже среднего показателя по стране. Темпы роста заработной платы на Реюньоне ниже, чем на Корсике, поэтому в 2020 году в этом регионе зафиксирована самая маленькая среднечасовая заработная плата во Франции.

Обращает на себя внимание тот факт, что уровень средней заработной платы во Франции-метрополии существенно не отличается от уровня заработной платы в заморских территориях. Например, в 2020 году среднечасовая заработная плата во Франции в целом всего на 2% ниже, чем в европейской части страны (материковая Франция плюс остров Корсика). Среднечасовая заработная плата во Французской Гвиане в 2020 году на 6,5% выше, чем в регионе Бургундия-Франш-Конте. Однако из средств массовой информации и других открытых источников известно, что качество жизни в этой Южноамериканской колонии намного ниже, чем в метрополии. Имеются проблемы

с безопасностью, высоким уровнем преступности и безработицы. На наш взгляд, это связано с тем, что Национальный институт статистики и экономических исследований Франции принимает во внимание только данные официальной заработной платы. Не учитывается так называемая «серая» заработная плата, не отраженная в данных бухгалтерии компаний и не облагаемая налогами. Вне метрополии такой обход налогов является вполне распространенным явлением. Кроме того, в заморских территориях существуют высокий уровень безработицы и высокий уровень частичной занятости.

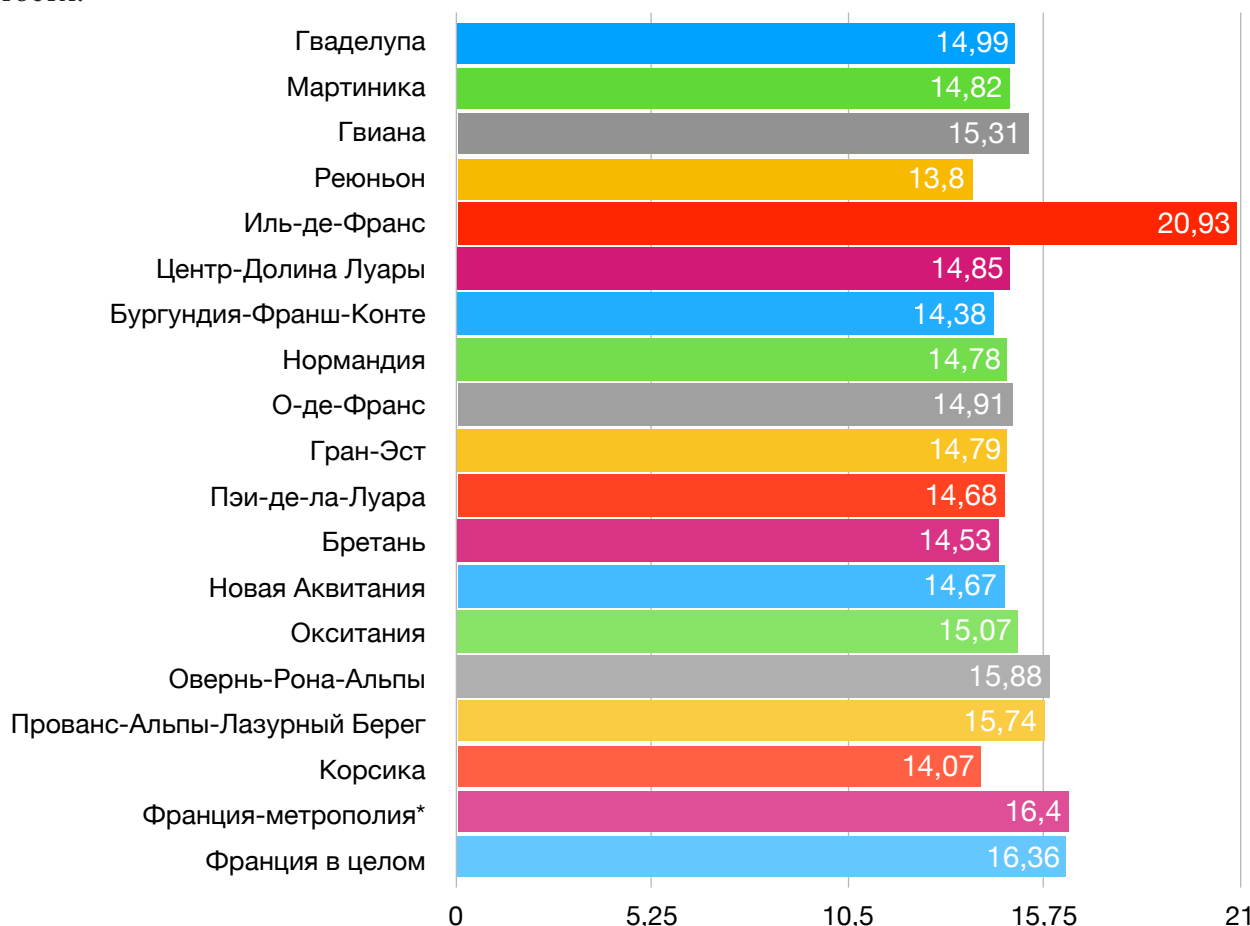


Рисунок 1. Среднечасовая заработная плата во Франции по географическим регионам в 2020 году, евро

В общем распределении среднечасовой заработной платы существенно выделяется только регион Иль-де-Франс (рис.1). По остальным регионам разброс уровня заработной платы составляет в пределах 5-7%. Данная тенденция является общемировой, когда большая часть финансовых и трудовых ресурсов сосредоточивается в больших городах или столицах стран. В более урбанизированных районах уровень жизни выше, чем в менее населенных сельскохозяйственных регионах. Вторыми по величине средней заработной платы являются регион Прованс-Альпы-Лазурный берег с центром в городе Марсель, вторым по численности жителей городом страны, а также регион Овернь-Рона-Альпы с центром в городе Лион, третьим по численности населения городом Франции. Эти показатели отражают влияние урбанизации на уровень заработной платы и уровень жизни населения в целом.

На рисунке 2 отражена динамика среднечасовой заработной платы за 2012-2020 гг. по региону Иль-де-Франс, острову Корсика и Франции в целом. Иль-де-Франс и Корсика выбраны в качестве примера с целью отобразить динамику средней заработной платы по региону с наиболее высокими значениями данного показателя и по региону с наиболее низкими значениями заработной платы. По обоим регионам и по Франции в целом наблюдается медленный рост анализируемого показателя, однако здесь не учитывается индекс цен, уровень инфляции в рассматриваемом периоде. В

столичном регионе за восемь лет темп прироста среднечасовой заработной платы составил 20,6%, а на Корсике, соответственно, - 17,3%. То есть разрыв в данном показателе между наиболее и наименее благополучным регионами увеличивается. В этом случае урбанизация не только формирует социальное неравенство в настоящем, но и определяет тенденцию его роста в будущем. Понимание этого факта подталкивает население к переезду в большие города.

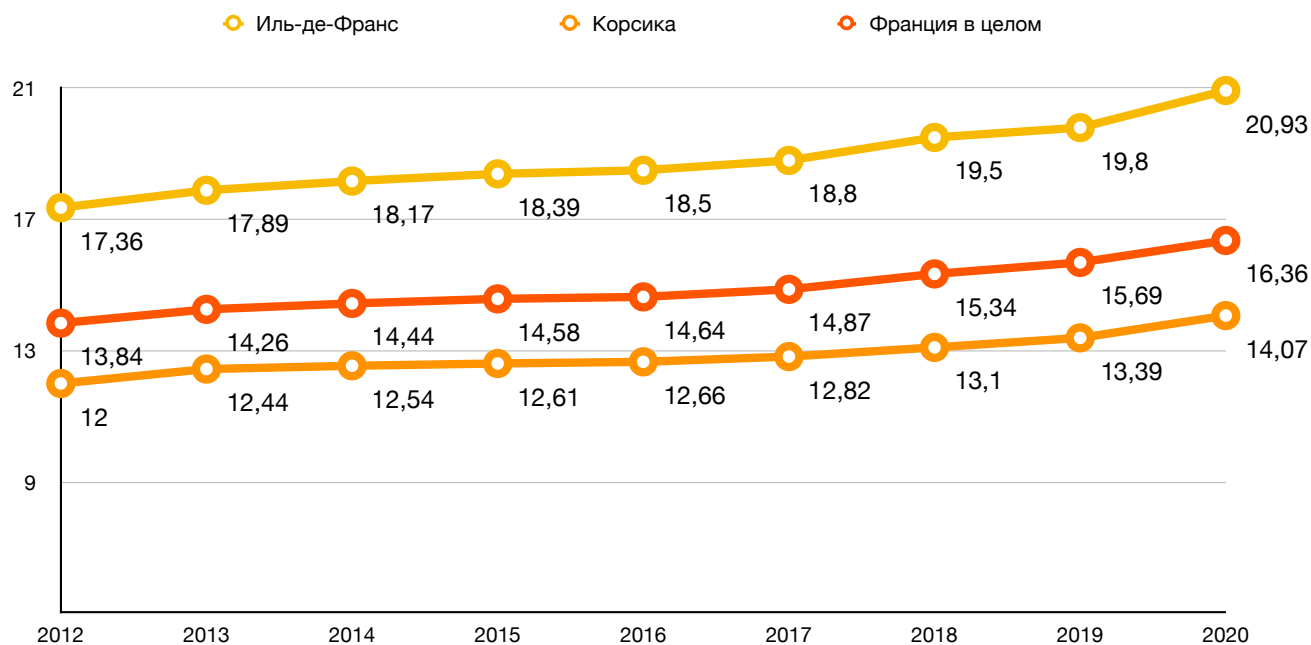


Рисунок 2. Динамика среднечасовой заработной платы в регионе Иль-де-Франс, на Корсике и во Франции в целом за 2012-2020 гг., евро

Общий тренд роста заработной платы, как по стране в целом, так и по отдельным регионам, не отражает какого-либо влияния пандемии Ковид-19. Возможно, что данное влияние проявится в последующие годы.

Таблица 2 - Население Франции по географическим регионам по состоянию на 01.01.2020 г.

Географический регион	Население, тыс. человек	Плотность населения чел/кв.км
Гваделупа	376,90	221,00
Мартиника	358,70	318,00
Гвиана	290,70	3,00
Реюньон	860,00	343,00
Майотта	279,50	747,00
Иль-де-Франс	12 278,20	1 022,00
Центр-Долина Луары	2 559,10	65,00
Бургундия-Франш-Конте	2 783,00	58,00
Нормандия	3 303,50	110,00
О-де-Франс	5 962,70	187,00
Гран-Эст	5 511,70	96,00
Пэи-де-ла-Луара	3 801,80	119,00
Бретань	3 340,40	123,00
Новая Аквитания	6 000,00	71,00
Окситания	5 924,90	81,00

Географический регион	Население, тыс. человек	Плотность населения чел/кв.км
Овернь-Рона-Альпы	8 032,40	115,00
Прованс-Альпы-Лазурный Берег	5 055,70	161,00
Корсика	344,70	40,00
Франция-метрополия	64 898,00	119,00
Франция без учета Майотты	66 784,20	106,00
Франция в целом	67 063,70	106,00

Источник: составлено автором по: *Salaires nets horaires moyens 2020. Institut national de la statistique et des études économiques*. URL: <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2021266>

В таблице 2 представлены данные по населению Франции, включая данные по плотности населения, по регионам по состоянию на 01.01.2020 г. Обращаем внимание, что в указанную таблицу включена информация по острову Майотта, однако по этой территории отсутствуют сведения по среднечасовой заработной плате. Это связано с тем, что этот заморский регион имеет более широкую автономию. Франция рассматривает ее как свою территорию, но многие жители Майотты так не считают, полагая, что результаты последнего референдума о сохранении территории как части Франции были подтасованы. Поэтому существует определенный беспорядок при получении статистических данных с этого острова.

Плотность населения и общая численность жителей региона оказывает определенное воздействие на уровень средней заработной платы. Например, в самом большом по численности и по плотности населения регионе Иль-де-Франс зафиксированы самые высокие показатели среднечасовой заработной платы в течение всего рассматриваемого периода. В то же время на острове Корсика, в регионах Центр-Долина Луары, Бургундия-Франш-Конте, Новая Аквитания довольно низкая плотность населения относительно других регионов. Соответственно, уровень средней заработной платы в этих регионах также ниже средних значений по Франции. Исключением в общем тренде является Гвиана, где плотность населения всего 3 человека на квадратный километр, но уровень заработной платы существенно не отличается от средних значений по стране. В данном случае официальная статистика не учитывает данные «черного» рынка труда.

Таблица 3 - Среднечасовая заработная плата по округам Парижа за 2012-2020 гг., евро

округа Парижа	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1-ый округ	24,04	24,29	24,67	25,27	25,78	28,11	28,92	28,75	31,07
2-ой округ	21,94	22,60	23,28	24,13	24,81	25,08	26,91	27,94	29,92
3-ий округ	22,87	24,10	24,89	25,44	26,20	26,82	28,12	28,43	31,66
4-ый округ	23,04	24,08	24,61	24,55	25,29	25,64	26,50	28,02	30,28
5-ый округ	23,90	24,85	25,57	26,17	26,90	27,35	28,21	28,57	31,40
6-ой округ	30,06	31,50	32,37	32,98	34,66	34,54	37,01	37,36	40,37
7-ой округ	33,97	36,76	37,53	39,04	40,94	41,34	43,15	42,79	46,23
8-ой округ	30,90	31,88	32,21	32,52	35,01	34,44	37,10	38,37	41,69
9-ый округ	23,64	24,74	24,85	25,58	25,72	27,08	28,92	29,91	32,53
10-ый округ	18,23	18,82	19,33	19,73	20,00	20,92	22,20	22,92	24,66
11-ый округ	18,65	19,11	19,42	19,84	20,23	20,54	21,84	22,58	24,29
12-ый округ	19,02	19,46	19,76	19,95	20,14	20,52	21,37	21,83	23,19
13-ый округ	17,10	17,51	17,76	17,91	17,90	18,26	18,95	19,37	20,70
14-ый округ	19,59	20,24	20,83	21,00	21,21	21,60	22,40	22,68	23,93

округа Парижа	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
15-ый округ	21,82	22,42	22,89	23,11	23,08	23,40	24,69	25,78	27,47
16-ый округ	31,50	33,73	34,83	36,32	38,09	38,32	40,07	41,26	42,23
17-ый округ	23,73	24,51	25,13	25,78	26,52	26,85	28,52	28,92	30,83
18-ый округ	16,91	17,32	17,72	17,99	18,24	18,60	19,60	20,11	21,59
19-ый округ	15,21	15,61	15,82	16,10	16,23	16,44	17,10	17,46	18,57
20-ый округ	15,93	16,26	16,53	16,70	16,84	17,03	17,76	18,27	19,43

Источник: составлено автором по: *Salaire net horaire moyen 2020. Institut national de la statistique et des études économiques.*
URL: <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2021266>

Различие в уровне средней заработной платы могут быть не только по регионам страны, а также внутри одного региона или даже города. В Париже величина среднечасовой заработной платы зависит от округа (табл.3). Самый высокий показатель среднечасовой заработной платы весь период 2012-2020 гг. зафиксирован в 7-ом округе столицы Франции и прилегающих к нему 6-ом, 8-ом и 16-ом округах. Самые низкие показатели средней заработной платы в анализируемом периоде отмечаются в 19-ом и 20-ом округах, расположенных в противоположной стороне от 7-го округа. Известно, что 7-ой округ является политическим центром города, здесь располагается множество министерств и Национальное собрание Франции. 8-й округ также является политическим центром города. Здесь находятся Елисейский дворец (резиденция французского президента) и министерство внутренних дел. На территории 16-го округа располагается множество посольств, в том числе посольство Российской Федерации.

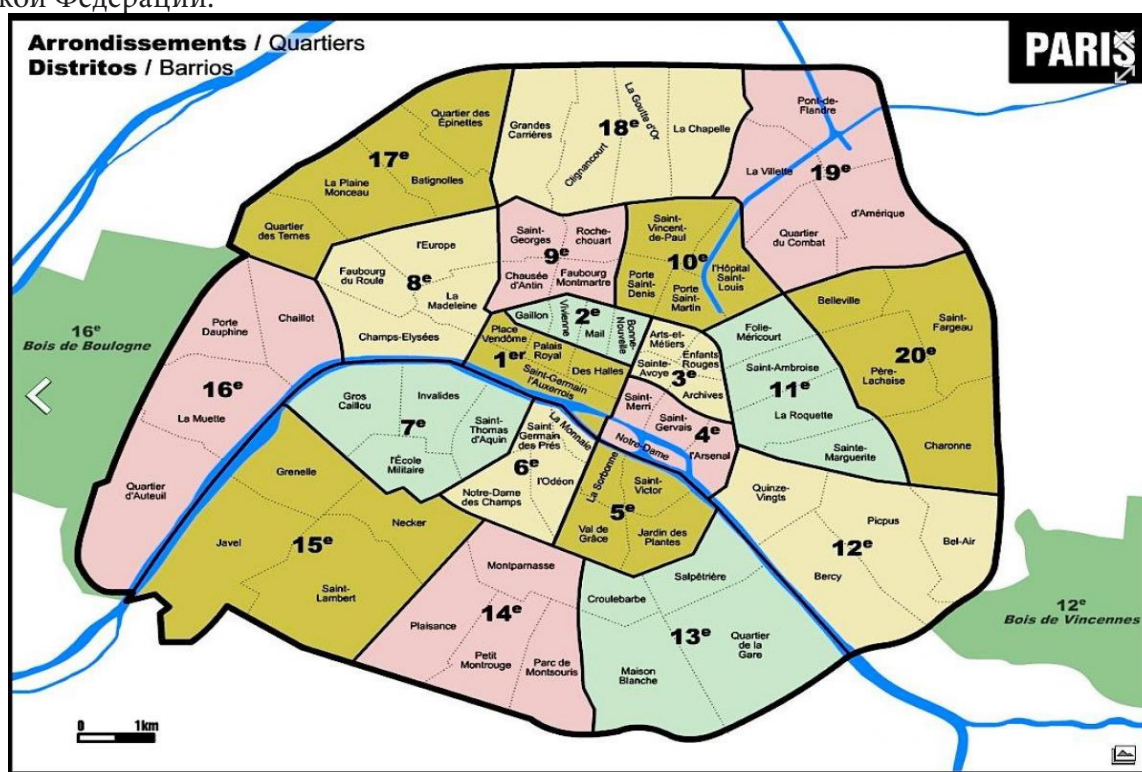


Рисунок 3. Карта-схема Парижа по округам

Карта-схема округов Парижа представлена на рисунке 3. В столице Франции административный центр смещен немного в юго-западную сторону от географического и туристического центров. В данном случае политическая составляющая оказывает большее экономическое влияние на уровень заработной платы в анализируемых районах, чем туризм и географическая близость к центру города. Хотя отчасти туризм тоже имеет значение - в 7-ом округе располагается Эйфелева башня. Также здесь

находится бесчисленное множество дорогих бутиков и фешенебельных магазинов.

Париж является одним из наиболее популярных туристических направлений мира. Однако политическая жизнь имеет большее влияние на уровень жизни и экономику страны, чем туризм. Также данные таблицы 2 показывают, что политическая жизнь города отделена от туризма. Это две независимых составляющих существования Парижа.

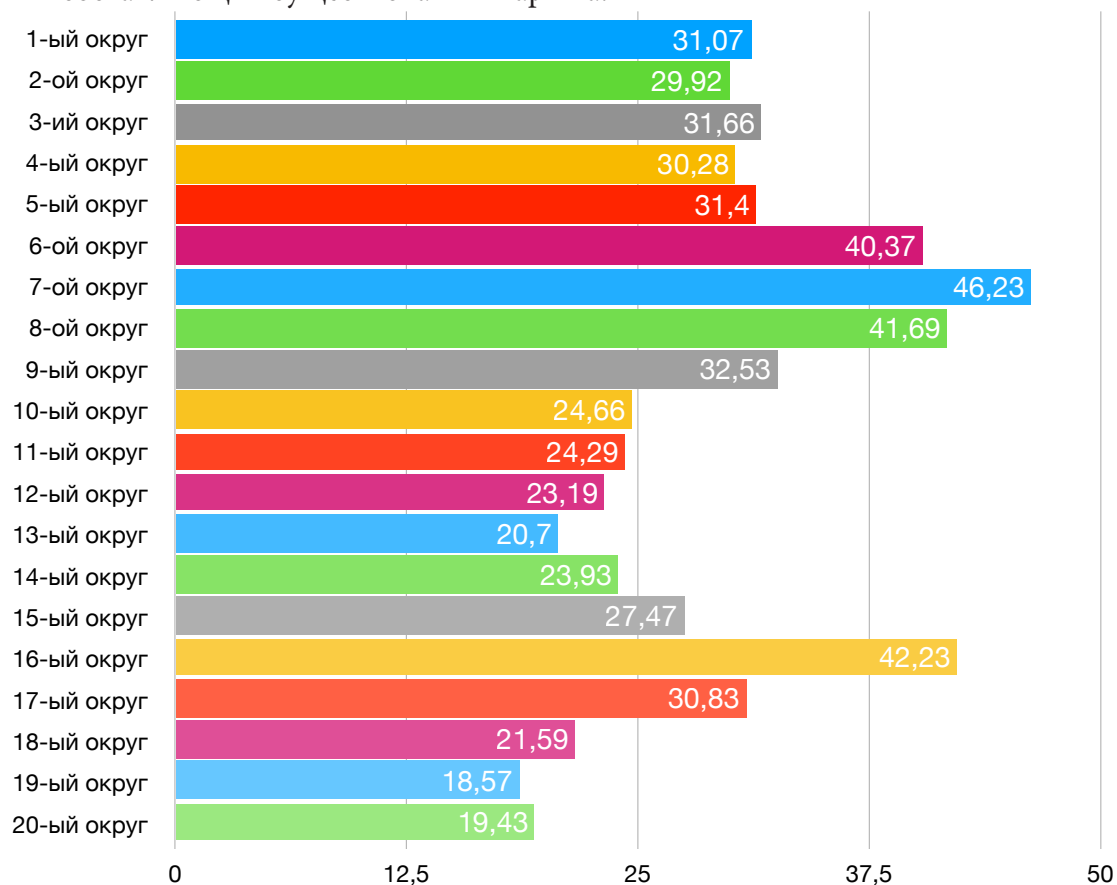


Рисунок 4. Среднечасовая заработная плата по округам Парижа в 2020 году, евро

Разница в уровне среднечасовой заработной платы между различными округами значительна. В 2020 году средняя заработная плата в час в 7-ом округе Парижа в 2,5 раза превышает аналогичный показатель в 19-ом округе, и, соответственно, - в 2,4 раза в 20-ом округе (рис. 4). Данные показатели отражают тот факт, что нельзя производить анализ уровня жизни в городе в целом. Необходимо рассматривать географическое расположение района, а также социальное расслоение общества. Уровень средней заработной платы в Париже в целом выше, чем во многих других частях страны, однако в отдельных районах города этот показатель соизмерим со средними данными по Франции. В то же время существует социальное неравенство, зависящее также и от географического места работы. Например, в 7-ом округе Парижа среднечасовая заработная плата в 3,3 раза выше, чем на Корсике.

Если в Париже в 2020 году самый низкий показатель среднечасовой заработной платы зафиксирован в 19-ом округе на уровне 18,57 евро, то в целом по Иль-де-Франс (включая Париж) средний показатель составил 20,93 евро. Если исключить четыре округа Парижа с наиболее высокими показателями заработной платы, то средние значения по региону Иль-де-Франс будут примерно соответствовать аналогичным значениям в целом по стране. Размер заработной платы во Франции значительно зависит от близости к центру политической силы. То есть заработная плата у политиков и людей, их обслуживающих, значительно выше средней заработной платы во Франции.

Показатели средней заработной платы в различных регионах Франции отражают уровень жизни населения, а также социальное расслоение общества. Основная цель данного исследования – донести

до квалифицированного пользователя информацию об отдельных доходах населения, влияющих на стандарты жизни, в зарубежных странах. В работе рассмотрены тренды изменения среднечасовой заработной платы в географических регионах Франции, а также по округам Парижа за 2012-2020 гг. Проведенный анализ позволил сделать выводы об уровне заработной платы с распределением по географическим регионам Франции, а также позволил определить основные тренды изменения заработной платы за 2012-2020 гг. Исследование может быть базисом для дальнейшей работы по анализу уровня жизни во Франции в период наступающего кризиса и в предшествующие ему годы.

Заключение.

По результатам исследования можно сделать вывод, что среднечасовая заработная плата по географическим областям страны варьируется не существенно, примерно в пределах 5-7%. Наибольшее отличие составляет средняя заработная плата в регионе Иль-де-Франс, где превышение средних показателей по стране составляет примерно 25%. Это связано с существенным отличием среднечасовой заработной платы в отдельных округах столицы Франции, в которых располагаются органы политической власти.

Второй наиболее значимый вывод, который мы делаем по результатам исследования, это отсутствие статистики по так называемой «серой» заработной плате. Нам известно, что полугеальный рынок труда довольно широко распространен в заморских территориях Франции, однако официальная статистика не имеет способов его анализа и даже не пытается его анализировать. Обращает на себя внимание тот факт, что расчет средней заработной платы предоставляется по часам. Нет информации о среднем количестве часов, которые наемные сотрудники работают в неделю.

Третий вывод – наличие определенного влияния урбанизации на показатели среднечасовой заработной платы по регионам Франции. В регионах с более высокой плотностью населения средняя заработная плата чуть выше средних значений по стране.

Четвертый вывод – это отсутствие значительного влияния на показатели уровня заработной платы пандемии Ковид-19 в 2020 году. Возможно, что во Франции кризис, вызванный коронавирусом, проявился в других значениях (например, рост уровня цен, рост безработицы и т.д.)

Данное исследование может послужить базисом для дальнейшего более глубокого социально-экономического анализа по регионам Франции. Период, который рассмотрен в данной работе, это последние девять лет перед вероятным мировым кризисом, который может быть спровоцирован политической ситуацией.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бобков В.Н. Методологический подход Всероссийского центра уровня жизни к изучению и оценке качества и уровня жизни населения // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. 2009. №2. – с.26-36.
2. Мониторинг доходов и уровня жизни населения России – 2021 год : [монография]. Вып. 5 (201) / В. Н. Бобков [и др.] ; отв. ред. В. Н. Бобков, А. А. Гулюгина. – М. : ФНИСЦ РАН, 2022. – 114 с.
3. Нагимова А. М. Социологический анализ качества жизни населения: региональный аспект. – Казань: казанский гос. ун-т, 2010. – 306 с.
4. Некрасова Д.А. Экономика Франции: состояние, тенденции и перспективы развития // Материалы VI Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум». URL: <https://scienceforum.ru/2014/article/2014007047> (дата обращения: 03.12.2022).
5. Овчарова Л.Н., Красильникова М.Д., Пишняк А.И. Мониторинг социально-экономического положения и социального самочувствия населения: три квартала 2021 года/ под ред. Л.Н. Овчаровой. – М.: НИУ ВШЭ, 2021. – 36 с.
6. Сушко А. А. Социально-экономические факторы, влияющие на уровень жизни населения России // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 4. – С. 387–392. – URL: <http://e-koncept.ru/2017/770364.htm> (Дата обращения: 18.12.2022).
7. Уровень жизни и социальная реальность: мониторинг перемен: монография / А.А. Шабунова, М.В. Морев, А.И. Россошанский, Г.В. Белехова. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2015. – 122 с. (Проблемы эффективности государственного управления).
8. Ласточкина М.А. Факторы удовлетворенности жизнью: оценка и эмпирический анализ. - Вопросы прогнозирования. 2012. № 5. – с.132-141.
9. Бородкин, Ф.М., Айвазян С.А. Социальные индикаторы / Ф.М. Бородкин, С.А Айвазян - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. - 607 с.
10. Спиридонов С.П. Индикаторы качества жизни и методологии их формирования // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. № 10 - 12 (31). - 2010. С. 208 - 223.
11. Ризванова М.А. Современные методы анализа и прогнозирования демографических процессов // Теория эволюции социально-экономических систем / под ред. акад. А.И. Татаркина, акад. В.И. Маевского; РАН, УрО, Ин-т экономики. - М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. С. 528-540.
12. David B. Resnik. International standards for research integrity: an idea whose time has come? // Account Res. 2009 Jul; 16(4): 218–228. DOI:10.1080/08989620903065350. URL: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3965194/> (Дата обращения: 05.12.2022).
13. Ikpidi Badji. Hippolyte d'Ablis. Intergenerational Inequalities in Standards of Living in France // ResearchGate. January 2017. URL: https://www.researchgate.net/publication/318088557_Intergenerational_Inequalities_in_Standards_of_Living_in_France (Дата обращения: 04.12.2022).
14. Nada Hazuchova. Jana Stavkova. A Comparison of Living Standards Indicators // European Journal of Business Science and Technology. November 2017. DOI:10.11118/ejobsat.v3i1.99. License: CC BY-SA. URL: https://www.researchgate.net/publication/322980513_A_Comparison_of_Living_Standards_Indicators (Дата обращения: 05.12.2022).
15. Wawrzyniak Dorota. Standard Of Living In The European Union // ResearchGate. April 2016. DOI: 10.1515/cer-2016-0008. License: CC BY-NC-ND 4.0. URL: https://www.researchgate.net/publication/301537632_Standard_Of_Living_In_The_European_Union (Дата обращения: 04.12.2022).

]

Average hourly wage in france: dynamics and regional features

Igor Vasilyevich Mitroshin

Candidate of Economics

Lead Auditor of International Business Consulting Group LLC, Moscow, Russian Federation

E-mail: timgarick@yandex.ru

Annotation. In the context of ongoing political and economic changes, it becomes necessary to regularly monitor the socio-economic situation in various countries. Any crises and upheavals have a strong impact on the living standards of the population. One such indicator is the average wage. The objectives of this study are: grouping statistical information by geographical sectors and determining the influence of individual factors on average wages, primarily the fact of urbanization. The study showed little fluctuation in average hourly wages across regions of France, with the exception of the Île-de-France region, in which the city of Paris is located. In this region, the average salary exceeds the national average by about 25%. This is due to the high average hourly wages in some districts of Paris, where the country's main political authorities are located. One of the results of the work carried out is the lack of official statistics on the data of the «black» labor market that exists in the overseas territories of the country, as well as the lack of data on the average length of the working week in various regions of France. In our opinion, it would be more reliable to take into account the average monthly or average weekly, rather than average hourly wages. The work reveals a certain impact of urbanization on the level of average hourly wages in the regions of the country

Keywords: person, France, Paris, statistics, standard of living of the population, average wage, social inequality, geographical regions of France, political power

Влияние социально-экономического неравенства на повышение межпоколенческой образовательной мобильности

Сапир Елена Владимировна 

Доктор экономических наук, профессор

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова», г. Ярославль, Российская Федерация

E-mail: evsapir@yahoo.com

Чистякова Анастасия Алексеевна 

Магистрант

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова», г. Ярославль, Российская Федерация

E-mail: chistiakowa.asya@yandex.ru

Аннотация. В статье исследован феномен межпоколенческой образовательной мобильности, характеризующей силу зависимости между уровнем и динамикой образования детей и аналогичными показателями их родителей. Представлена авторская уровневая модель механизма воспроизводства неравенства возможностей в обществе, детализированная по трем уровням. Уровень I аккумулирует объективные экономические факторы воспроизводства неравенства возможностей: прежде всего неизбежную дифференциацию доходов, когда распределение дефицитных благ закрепляет и модель образовательного выбора семьи. Уровень II обеспечивает воспроизводство неравенства через трансформацию институциональной системы общества и включает не только экономические различия, но и культурные, национально-этнические, расовые, которые оказывают влияние на благосостояние населения, что проявляется через сегрегацию – территориальное и институциональное разделение разных слоёв населения. Уровень III раскрывает социально-психологическую причину воспроизводства неравенства и бедности – вошедшую в привычку экономическую незащищённость, усиливающую страх нестабильности, продолжительные стрессовые ситуации, пессимистические экономические ожидания и отказ от личностного роста. Авторы исследовали 2 типа межпоколенческой мобильности: абсолютную мобильность и относительную мобильность с использованием релевантных показателей оценки мобильности в экономиках с разным уровнем дохода. Проанализированы три модификации кривой «Великого Гэтсби» по степени влияния неравенства на образовательную мобильность: для экономик с низким уровнем дохода выявлена зависимость от динамики многомерной бедности; для экономик с высоким уровнем дохода выявлена зависимость мобильности от неравенства в распределении доходов (через индекс Джини); для всей совокупности стран также выявлена зависимость мобильности от неравенства в распределении доходов (через индекс Джини)

Ключевые слова: межпоколенческая мобильность; неравенство возможностей; неравенство доходов; бедность; Кривая Великого Гэтсби; Глобальный индекс многомерной бедности

JEL codes: I24, I30, J69, P36

Для цитирования: Сапир, Е.В. Влияние социально-экономического неравенства на повышение межпоколенческой образовательной мобильности / Е.В. Сапир, А.А. Чистякова. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2023 - №5. - С.75-88. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.05.2023)

Введение

Тенденция к росту экономического неравенства в мире, усилившаяся в последние годы, всё более способствует тому, что в ряде случаев, особенно в низкодходных экономиках, такие факторы как социальное происхождение, семейное благосостояние, принадлежность к более высокому общественному сословию, детерминируют будущее благополучие новых поколений в большей степени, нежели традиционные факторы успеха: талант, трудолюбие, компетенции и эффективность труда. Исходя из этого, при построении стратегии борьбы с неравенством необходимо принимать во внимание не только общепринятые индикаторы, отражающие остроту социальных проблем,

но и триггеры-детерминанты, служащие причиной возникновения, закрепления и консервации неравенства возможностей в обществе. Важнейшей среди таких детерминант является межпоколенческая мобильность, характеризующая силу зависимости (или её отсутствие) между уровнем и динамикой благосостояния детей и аналогичными показателями их родителей.

Межпоколенческая мобильность (intergenerational mobility, IGM) в широком смысле – это отсутствие зависимости социально-экономического благополучия человека от социально-экономического благополучия его родителей [1]. Речь идёт прежде всего о возможностях последующих поколений разрывать «порочный круг» бедности и недостаточной образованности, имеющий место, в первую очередь, в обществах развивающегося и переходного типа с относительно низким уровнем душевого дохода. В этом контексте очевидно, что низкая межпоколенческая мобильность противоречит идеям общественного прогресса, максимальной реализации человеческого капитала, экономического роста и инклюзивного развития, тем самым осложняя достижение Целей устойчивого развития ООН «Ликвидация нищеты» и «Уменьшение неравенства» [2].

Таким образом, важнейшее значение приобретает мониторинг социально-экономической межпоколенческой мобильности и её различий как внутри разных социальных групп в одной стране, так и между развитыми и развивающимися странами.

Обзор литературы

Межпоколенческая мобильность представляет собой изменение социального статуса индивида, наблюдаемое при межпоколенческом транзите: как правило, в прогрессирующих социумах молодые поколения занимают более высокий социальный статус по отношению к своим предшественникам. Обратную зависимость между межпоколенческой мобильностью и неравенством по доходам в обществе (чем выше неравенство, тем ниже шансы на межпоколенческую мобильность) графически иллюстрирует так называемая «кривая Великого Гэтсби». Её автором является Алан Крюгер, а название является отсылкой к роману Ф.С.Фицджеральда «Великий Гэтсби»: главный герой был рождён в обедневшей семье фермеров, но стал миллионером (представляет собой иллюстрацию высокой мобильности между поколениями). В оригинальной модели использованы расчёты Майлза Корака [3]. Корака для характеристики межпоколенческой мобильности (откладывается по вертикальной оси) взял обратный показатель – коэффициент β логарифмической регрессионной модели между доходами отца (экзогенная переменная) и взрослого сына (эндогенная переменная). Этот коэффициент получил название «эластичность доходов между поколениями» или «связанность доходов между поколениями внутри одной семьи». Для характеристики дифференциации дохода был применён коэффициент Джини (откладывается по горизонтальной оси). Вычисления показали, что в странах с более высоким коэффициентом Джини выше и коэффициент β , иллюстрирующий степень предопределённости распределения доходов сыновей доходами родителей [4, 5]. Модель представляет собой синтез идей равенства возможностей и равенства конечных результатов. При этом классическая кривая Великого Гэтсби как таковая не является абсолютным измерителем неравенства возможностей, ограничиваясь лишь «наследственно-доходным» компонентом, тем не менее, очевидно, что возможности для повышения экономического благосостояния распределяются в обществе неравномерно.

По С.Дурлауфу и А.Сешадри, между неравенством и мобильностью существует причинно-следственная связь, вызванная кроссекторальной сегрегацией по принципу дохода. Согласно предположениям, заложенным в их модель, успешность на рынке труда обусловлена человеческим капиталом, накопленным в течение жизни. Последний определяется особенностями того сообщества, в условиях которого происходит становление личности. Феномен Кривой Великого Гэтсби проявляется не из-за неравенства доходов как такового, а из-за его производных – социальной дифференциации и сегрегации, а как следствие, и различий в уровне человеческого капитала [6].

В более поздней работе Дурлауфа, Кортеллоса, Минг Тана выделено пять типов теорий, объясняющих тот факт, что неравенство доходов в структурно-пространственно-временном

измерении даёт начало низкой мобильности [7].

1) Классические модели межпоколенческой мобильности (модели семейных инвестиций), среди которых можно выделить неоднородные подходы, где приоритет отдаётся одному из следующих аспектов: влиянию жизненного цикла экономики, роли доступности образования для широких слоёв населения, особенностям психо-эмоционального состояния, кредитным ограничениям и др. Согласно модели, доходы родителей используются для 2-х типов трат: собственное текущее потребление и инвестиции в человеческий капитал детей, то есть инвестиции ограничены доходом родителей (допущение модели: отсутствие кредитов). Тогда будущие доходы детей зависят от 4-х факторов: инвестиций, потенциальной способности воспроизводства человеческого капитала, элемента везения на рынке труда и поправки на мобильность между поколениями (в данном случае функция нелинейна, однако в исследованиях используют линейные модели, не отвечающие теоретическому обоснованию). Потенциальная способность к воспроизводству человеческого капитала аккумулирует в себе «психологические издержки» бедности и неравенства, тормозящие развитие человеческого капитала у молодого поколения и использование человеческого капитала для получения дохода у взрослого населения.

Ещё одна детерминанта мобильности между поколениями – эффекты сбалансированности: экономические агенты влияют друг на друга, а фаза экономического цикла объективно задаёт условия среды. Например, во время технологического прогресса и активного роста экономики отдача от компетенций доминирует над внешними эффектами социально-экономической среды, неравенство растёт вместе с повышением мобильности. В периоды, когда новые технологии широко доступны, напротив, первоочередную роль играют социальные связи и социальная среда семьи, неравенство становится более устойчивым, снижая межпоколенческую мобильность.

При рассмотрении рынка труда в связке с благом образования подчёркивается, что распространение последнего среди менее обеспеченных сокращает разрыв в уровне человеческого капитала и дохода между представителями бедных и богатых слоёв населения, тем самым увеличивая мобильность.

2) В моделях навыков рассматриваются когнитивные и некогнитивные умения, получаемые ребёнком от семьи. Этот подход учитывает вклад семьи, выходя за пределы инвестиций, а также то, каким образом человеческий капитал родителей дополнял инвестиции и влиял на их эффективность: отдача от инвестиций родителей с более высоким человеческим капиталом превышает отдачу от инвестиций родителей с низким человеческим капиталом, а данное влияние вносит устойчивость в процессы определения дохода молодого поколения.

3) В фокусе исследования социальных моделей находятся

а) социальные взаимосвязи, социальные нормы, окружение, включение в социальные сети, качество школьного образования, закрепление и передача социально-экономического статуса между поколениями;

б) характеристики территории, например, выбор района проживания или состояние окружающей среды;

4) Интерес исследователей, разрабатывающих модели политической экономии сосредоточен на способах создания и распределения благ. В этих теориях ключевую роль играют политические и институциональные процессы: выборы, голосование, а мобильность рассматривается через изменение предпочтений медианного избирателя:

- в моделях медианного избирателя при более выраженном неравенстве доходов медианный избиратель становится менее обеспеченным; возрастает потребность избирателей в перераспределении. Другое направление исследования в рамках этой же модели – влияние неравенства на меры фискальной политики, деформирующей стимулы к трудовой деятельности. Так в обществе с низкой межпоколенческой (и в целом социальной) мобильностью вероятность потери высокого статуса небольшая, в то время как перераспределительные меры, с точки зрения обеспеченных людей,

наносит вред их благосостоянию, тогда потребность населения в перераспределении будет ниже. В случае высокой межпоколенческой мобильности, напротив, возрастает спрос на справедливое перераспределение (срабатывает эффект страхования от социально-экономического риска);

- в моделях дифференциации власти рассматривается перетекание экономического неравенства в политическое (в том числе за счёт неограниченности финансирования политических компаний) и смещение власти от медианного избирателя в сторону элит, защита последними своих интересов посредством доступных им политических методов;

- в моделях принятия решения при участии в выборах акцент делается на связи неравенства и личных убеждений избирателя. Выбор избирателя зависит от его субъективно оцениваемых возможностей социального продвижения: в условиях субъективно высокой межпоколенческой мобильности падает потребность в мерах перераспределения.

В последних исследованиях уделяется особое внимание такому феномену, как меритократия – насколько в обществе популярен принцип замещения высоких должностей самыми квалифицированными и талантливыми людьми, независимо от их социального положения. Иными словами, являются ли уровень образования и компетентность решающим фактором социальной мобильности.

5) Модели амбиций агрегируют целеполагание, мотивацию и реальные попытки приложить усилия для раскрытия потенциала: по мере роста неравенства дифференциация амбиций и характера устремлений увеличиваются. Менее обеспеченное население, несмотря на наличие устремлений, обладает более узким спектром возможностей и, следовательно, характеризуется ограниченной деятельностью по достижению первых.

Профессор Гарварда Грегори Менкью сравнивает экономики с шахматными клубами и истолковывает Кривую Великого Гэтсби через вклад национальных сообществ в мировое экономическое воспроизводство. С его точки зрения, неравенство зависит от производительности и экономической эффективности, а сама Кривая иллюстрирует скорее справедливое распределение благ в экономике. Данная трактовка подвергалась многочисленной критике [8].

Известно, что высокому уровню относительной бедности в экономике обычно сопутствует и высокий уровень неравенства в распределении доходов, а также и более высокая степень наследования экономического положения по всему распределению дохода. А. Сакамото, Дж. Рэрик, Х. Ву и Ш. Х. Ванг рассматривают когнитивные процессы как один из детерминантов описанной выше закономерности [9]. Авторским коллективом выделено несколько параметров, раскрывающих когнитивные последствия бедности:

1) затяжные стрессы и связанные с ним гормональные изменения на фоне низкого жизнеобеспечения и продовольственной безопасности приводят к появлению хронической тревоги, снижению когнитивных способностей и, как следствие, низкой конкурентоспособности в образовательной и трудовой сфере;

2) принятие экономических решений бедными, как правило, идёт по неэффективному пути в силу перманентного давления, вызванного необходимостью распоряжения крайне ограниченным ресурсом;

3) атрибуты отражают психологические реакции на результаты экономических решений и их перенесения на собственную личность, которые в дальнейшем сказываются на экономическом поведении; так однажды сформировавшаяся отрицательная оценка личного успеха и способностей снижает мотивацию и стремление к успеху;

4) принятие безысходности – зачастую факт финансовой нестабильности гораздо сложнее поддаётся изменению, чем внутреннее отношение индивида к нему: происходит психологическая адаптация к бедности, встраивание факта беспомощности в модель «нормального» видения жизни;

5) кумулятивный риск, заключающийся в усилении разными факторами риска друг друга в социально незащищённых семьях.

Исходя из того, что факторы, предопределяющие благосостояние, не ограничиваются доходами, в теории, как правило, проводится не прямая, а косвенная двусторонняя причинно-следственная связь между неравенством и мобильностью [10]. Обобщая подходы экономистов к природе и сущности межпоколенческой мобильности, приходим к утверждению о том, что социально-экономическое неравенство и неравенство возможностей, условным индикатором которого можно принять межпоколенческую мобильность, взаимно негативно влияют друг на друга (рисунок 1).



Рисунок 1. Механизм воспроизводства неравенства возможностей в обществе: модель 1. 1 – разная личная эффективность справедливо определяет уровень благосостояния (совокупность доступных благ); 2 – разная свобода выбора социально-экономической траектории

Источник: составлено авторами

Даже в условиях справедливого определения благосостояния отдельных экономических агентов в соответствии с их личной экономической эффективностью на первом этапе, в дальнейшем сложившаяся дифференциация качества жизни задаёт заведомо неравные условия для будущих поколений, обусловленные различиями в доступности высших благ, человеческом капитале родителей, социальном капитале семьи и т.д. (пункт 1 на рисунке 1). В будущем домохозяйствам с узким набором доступных им возможностей, благ и ресурсов всё сложнее выйти на более высокий уровень благосостояния (пункт 2 на рисунке 1).

Более детально механизм «воспроизводства» неравенства возможностей, интерпретированный авторами через 3 циклических процесса (уровня), представлен на рисунке 2: Уровни I-II являются макроуровнями воспроизводства неравенства возможностей, а Уровень III представляет собой микроуровень, затрагивающий микроэкономические процессы, снижающие личную мобильность.

Уровень I аккумулирует объективные факторы воспроизводства неравенства возможностей, в большей или меньшей степени присутствующие в любой экономической системе: дифференциация доходов, прочие социально-экономические различия, формирующие социальный статус семьи. Исходя из экономических предпосылок, распределение дефицитных благ (престиж, доход, образование, платная медицина) становится неравномерным, формируя и относительно прочно закрепляя за представителями отдельных социальных слоёв стили принятия решений в рамках различных видов финансового поведения (склонность к сбережению, потреблению, риску и инвестированию, отношение к инновациям, мобильность).

Уровень II иллюстрирует воспроизводство неравенства возможностей через трансформацию институциональной системы общества. В основе первоначальной дифференциации на данном уровне стоит учитывать не только экономические признаки, но и культурные, национально-этнические, расовые, которые в ряде случаев до сих пор оказывают влияние на благосостояние населения. Проявляется такое явление, как сегрегация – территориальное и (или) институциональное разделение разных слоёв населения. Сегрегация усиливается социальной стратификацией,

появлением элит, занимающих более выгодные экономические, социальные, политические и территориальные позиции и продвигающих свои интересы при определении направлений политики за счёт имеющихся в их руках инструментов. В то же время доверие слоёв населения, принадлежащих к классам менее высокого уровня, падает, снижается их гражданская активность, как и участие в политической жизни общества. Иными словами, внутри институциональной системы высоки риски трансформации институциональной модели в сторону перехода от инклюзивных институтов (открыты для всех, служат для защиты интересов всего общества, способствуют эффективному и справедливому использованию факторов производства) к экстрактивным (закрыты для широких слоёв населения, открыты для элит и подстроены под извлечение последними выгод из экономического воспроизводства).



Рисунок 2. Механизм воспроизводства неравенства возможностей в обществе: модель 2

Источник: составлено авторами

Уровень III раскрывает другую первопричину воспроизводства неравенства и бедности, кроющуюся в природе экономической незащищённости [11]. Такие макроэкономические проблемы, как бедность, безработица, низкая оплата труда неквалифицированных работников, снижают субъективное восприятие стабильности слабо обеспеченного населения: становятся всё более частыми и продолжительными стрессовые ситуации, вызванные слабой финансовой защищённостью, ожиданием новых финансовых рисков и экономических шоков извне. На рынке труда такие работники становятся еще менее успешными в силу снижения их активности, трудового энтузиазма и производительности труда, а профессиональная невостребованность даёт толчок новой волне пессимистичных экономических ожиданий и психических расстройств.

Методология

В научной литературе известны подходы к измерению межпоколенческой мобильности по критериям, отличным от дохода, но отражающим социально-экономическое положение индивида или предопределяющим его доход. В качестве таких факторов использовались когнитивные и некогнитивные умения, образование, социальный класс, определяемый через группу профессий (профессиональная мобильность) и др.

Для целей исследования нами использована Глобальная база данных о межпоколенческой

мобильности в образовании, охватывающая более 150 стран мира [12]. В рамках исследования Всемирного банка было выделено 2 типа межпоколенческой мобильности: абсолютная межпоколенческая мобильность и относительная межпоколенческая мобильность.

Абсолютная межпоколенческая мобильность – это доля людей в определенной выбранной совокупности, превосходящих своих родителей по уровню образования (как альтернативному измерителю благосостояния). В исследовании рассчитаны следующие показатели абсолютной межпоколенческой мобильности в образовании:

SAT (Абсолютная мобильность). Рассчитывается в рамках 5 уровней образования, основанных на Международной Стандартной Классификации Образования ЮНЕСКО 2011 г. (МСКО): образование ниже начального (МСКО 0), начальное образование (МСКО 1), неполное общее среднее образование (МСКО 2), полное общее среднее или среднее профессиональное образование (МСКО 3-4), высшее образование (МСКО 5-8) [13]. Показатель представляет собой долю респондентов, имеющих образование более высокой категории, чем у обоих родителей, при условии, что родители не имеют высшего образования.

YOS (Абсолютная мобильность, измеряемая годами обучения) – доля респондентов, количество лет обучения которых больше, чем у их родителей, при условии, что ни один из родителей не имеет максимальной продолжительности обучения (21 год).

DIF (Средняя разница в годах обучения) – средняя разница между продолжительностью обучения детей и родителей при том, что родители не имеют максимальной продолжительности обучения.

MIX (Абсолютная мобильность при условии мобильности всех детей с высшим образованием) – показатель, производный от SAT, но включающий в выборку детей, родители которых имеют высшее образование: все дети с высшим образованием считаются мобильными.

Относительная межпоколенческая мобильность отражает степень, в которой социально-экономическое благополучие человека не зависит от социально-экономического благополучия его родителей. К показателям относительной межпоколенческой мобильности в образовании, рассчитанным в исследовании, относятся:

COR (Парный коэффициент корреляции между годами обучения детей и родителей).

BETA (Коэффициент β из регрессионной модели взаимосвязи продолжительности обучения детей и родителей: оценка параметра b линейной модели вида $Y_{child} = \alpha + \beta Y_{parent} + \epsilon$, где Y_{child} – продолжительность обучения детей (лет), Y_{parent} – продолжительность обучения родителей (лет).)

MU050 (Ожидаемый уровень образования детей, родившихся у родителей нижней половины совокупности по уровню образования).

BNQ4 (Вероятность того, что дети респондентов нижней половины совокупности достигнут первого квартиля по уровню образования).

Межпоколенческая мобильность в целом опосредованно отражает уровень неравенства возможностей в обществе и зависимость качества жизни индивида от тех начальных условий, в которых он родился и жил, начиная от расы и национальности родителей, заканчивая доходом семьи и положением в обществе.

В данном исследовании перед нами стоят следующие задачи:

1) проанализировать модификацию кривой Великого Гэтсби для экономик с низким уровнем дохода (по классификации стран по уровню дохода на душу населения Всемирного банка), где Глобальный индекс многомерной бедности, как измеритель неравномерности социально-экономического благополучия экономик, будет сопоставлен с показателями абсолютной и относительной межпоколенческой мобильности в образовании.

Глобальный индекс многомерной (многоаспектной) бедности (ИМБ), используемый нами для оценки ситуации в развивающихся странах, представляет собой композитный индикатор, созданный совместно Оксфордской инициативой по борьбе с бедностью и развитию человеческого потенциала

и Программой развития ООН [14]. ИМБ агрегирует различные виды депривации и в 2022г. составлен для 111 развивающихся экономик. В индексе учитывается «лишения» по 3 блокам и 10 параметрам: Здоровье (Питание, Детская смертность), Образование (Продолжительность обучения, Посещаемость школ), Уровень жизни населения (Топливо для приготовления пищи, Санитария, Питьевая вода, Электричество, Жильё, Имущество). Значение индекса складывается путём суммирования оценок всех параметров, одинаково взвешенных в пределах каждого блока: «Здравоохранение» и «Образование» по 1/6, «Уровень жизни» по 1/18. Само значение МРІ определяется произведением интенсивности бедности (средний уровень депривации среди многомерно бедных) и распространённости бедности (доля людей, проживающих в многомерной бедности). Согласно методологии, индивид считается многомерно бедным, если испытывает лишения по 3 и более из 10 параметров.

ИМБ представляет собой гораздо более информативный и современный аналитический инструмент оценки бедности, выходящий за рамки монетарного понимания нищеты, а также позволяет сформировать более объективное представление о социально-экономическом благополучии населения развивающихся экономик в рамках и для целей текущего исследовательского вопроса.

2) проанализировать модификацию кривой Великого Гэтсби для экономик с высоким уровнем дохода, где Индекс Джини как метрика неравенства в распределении доходов будет сопоставлен с показателями абсолютной и относительной межпоколенческой мобильности в образовании [15];

3) проанализировать модификацию кривой Великого Гэтсби по общей совокупности экономик (144 экономики), где Индекс Джини как метрика неравенства в распределении доходов будет сопоставлен с показателями абсолютной и относительной межпоколенческой мобильности в образовании.

Для построения кривых нами использованы данные указанной Глобальной базы данных о межпоколенческой мобильности в образовании Всемирного банка по выборке детей 1980-х годов рождения обоих полов относительно максимального уровня образования обоих их родителей. В качестве метрики абсолютной мобильности использован САТ, а в качестве метрики относительной – COR.

Результаты исследования

На рисунках 3-4 представлены диаграммы рассеяния абсолютной и относительной межпоколенческой мобильности в образовании и Глобального индекса многомерной бедности для стран с низким уровнем дохода.

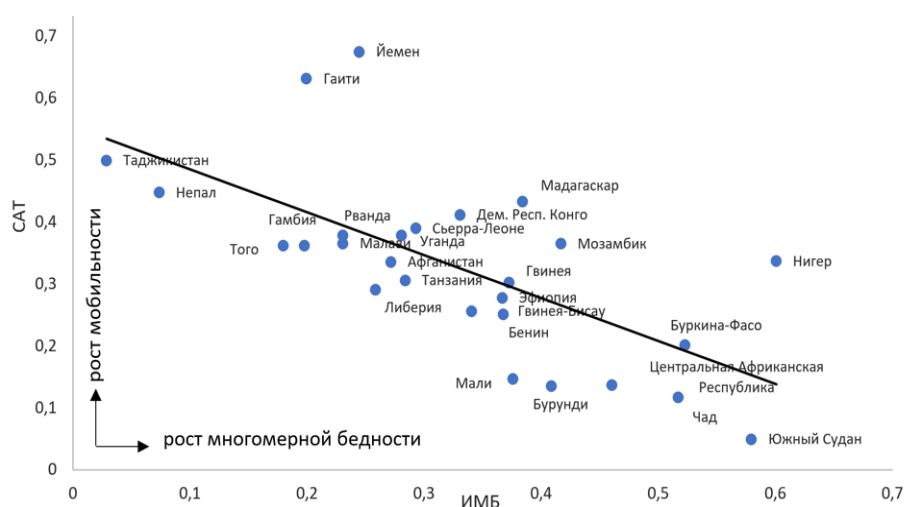


Рисунок 3. Модификация Кривой Великого Гэтсби для экономик с низким уровнем дохода: Ох – Глобальный индекс многомерной бедности, Оу – САТ (доля респондентов с образованием более высокой категории, чем у обоих родителей (родители не имеют высшего образования))

Источник: составлено авторами

В выбранной группе экономик линия тренда имеет отрицательный тангенс угла наклона, то есть в странах с высоким Индексом многомерной бедностью ниже доля детей, имеющих образование более высокого уровня, чем у обоих родителей (ни один из родителей не имеет высшего образования) (рисунок 3). Характер расположения точек указывает на наличие взаимосвязи: с ростом многомерной бедности абсолютная мобильность между поколениями сокращается, причём среди «антилидеров» находятся наименее развитые страны Африки к югу от Сахары.

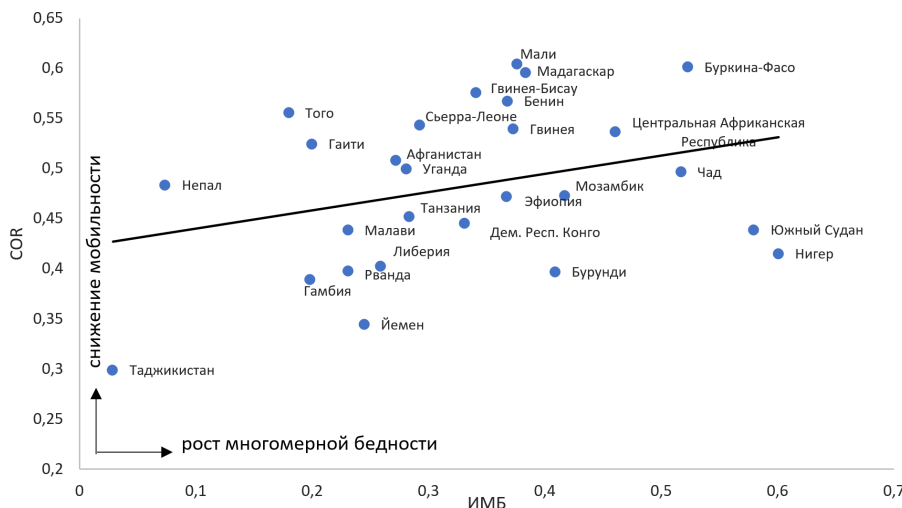


Рисунок 4. Модификация Кривой Великого Гэтсби для экономик с низким уровнем дохода: Ох – Глобальный индекс многомерной бедности, Оу – COR (парный коэффициент корреляции между продолжительностью обучения детей и родителей) (составлено авторами)

Источник: составлено авторами

Диаграмма рассеяния с относительным измерением мобильности между поколениями иллюстрирует сходную картину: наибольшая зависимость количества лет обучения детей от количества лет обучения родителей наблюдается также в самых многомерно бедных странах – Южном Судане, Чаде, Нигере, Центральной Африканской Республике, Буркина-Фасо. Более высокий уровень как абсолютной, так и относительной мобильности наблюдается в менее многомерно бедных экономиках: Таджикистане, Непале, Гамбии (рисунок 4).

На рисунках 5-6 отражены Кривые для абсолютной и относительной мобильности соответственно среди стран, относящихся к группе высокодоходных.

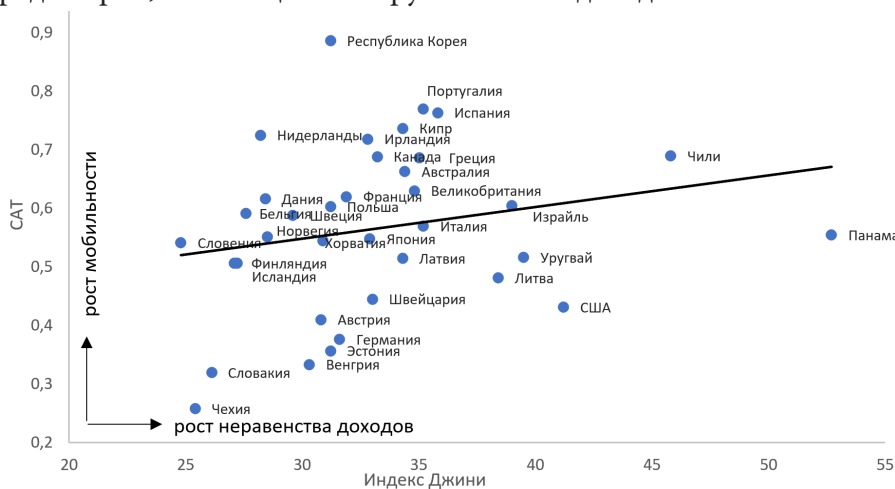


Рисунок 5. Модификация Кривой Великого Гэтсби для экономик с высоким уровнем дохода: Ох – Индекс Джини по доходу (%), Оу – SAT (доля респондентов с образованием более высокой категории, чем у обоих родителей (родители не имеют высшего образования))

Источник: составлено авторами

Обращает на себя внимание один весьма неожиданный результат, противоречащий общей тенденции. Примечательно, что линия тренда в случае анализа динамики абсолютной мобильности в странах с высоким уровнем дохода имеет положительный, хотя и небольшой наклон к горизонтальной оси (рисунок 5). То есть получается, что с ростом имущественного неравенства в богатых обществах межпоколенческая мобильность... неожиданно тоже растёт, что выглядит, на первый взгляд, парадоксально. При этом точки рассеяны на большие расстояния от линии тренда. Тогда можно предположить, что при рассмотрении абсолютных измерителей мобильности между поколениями в высокодоходных странах доходные показатели (каким является индекс Джини) отнюдь не являются регрессорами межпоколенческой мобильности в образовании. Это происходит потому, что даже при высокой дифференциации доходов населения в высокоразвитых странах практически отсутствуют низкодоходные и бедные слои; Джини хоть и показывает усиление дифференциации, но всё равно внутри благополучной зажиточной популяции. И это расслоение не является определяющим для улучшения или ухудшения межпоколенческой образовательной динамики. Исходя из этого, выскажем гипотезу, что получение высокого образования молодым поколением в благополучных странах, вероятнее всего, определяется такими неимущественными детерминантами, как личный выбор, цели, амбиции, увлечения и выбор индивидуального способа удовлетворения высших потребностей (социальных, познавательных, в самоактуализации).

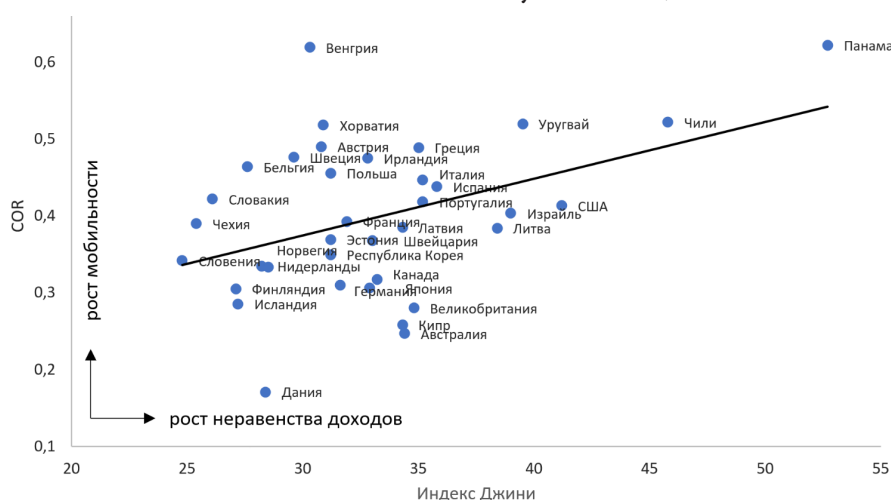


Рисунок 6. Модификация Кривой Великого Гэтсби для экономик с высоким уровнем дохода:

Ох – Индекс Джини по доходу (%), Оу – COR (парный коэффициент корреляции между продолжительностью обучения детей и родителей)

Источник: составлено авторами

Модификация Кривой для варианта с относительной мобильностью в высокодоходных странах также демонстрирует аналог классической Кривой Великого Гэтсби. Наибольшая относительная мобильность между поколениями наблюдается в странах с низкой дифференциацией в распределении доходов (за исключением выброса – Венгрии). Выше по линии располагаются США, Уругвай, Чили и Панама, Индекс Джини которых колеблется в районе 40 % и выше (рисунок 6). Феномен низкой межпоколенческой мобильности в США относительно ряда европейских стран неоднократно был описан в литературе. Данный феномен развенчивает идеальную модель «Американской мечты», согласно которой американское общество является высокоподвижным и экономически справедливым с позиции личной эффективности. Экономика более приближена к рыночной модели, перераспределение доходов в экономике незначительно. В европейских странах преобладают более пессимистические настроения, высока роль социальной поддержки, соответственно, перераспределительные процессы находятся на высоком уровне развития, неравенство ниже, а мобильность выше. Такие различия можно считать нестандартным примером институционального компонента определения уровня неравенства и мобильности в обществе, иллюстрирующим

обратную зависимость между отношением населения к институциональной системе и социально-экономической эффективностью работы последней.

На рисунках 7-8 представлены модификации Кривой для общей совокупности экономик.

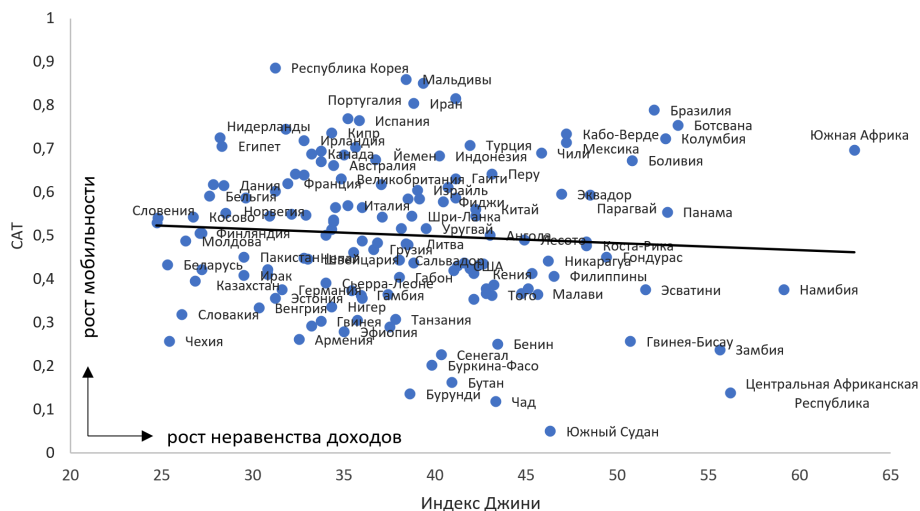


Рисунок 7. Модификация Кривой Великого Гэтсби для общей совокупности стран: Ох – Индекс Джини по доходу (%), Оу – САТ (доля респондентов с образованием более высокой категории, чем у обоих родителей (родители не имеют высшего образования))

Источник: составлено авторами

По диаграмме рассеивания по абсолютному САТ не представляется возможным отследить какую-либо закономерность: линия тренда близка к горизонтальной линии (рисунок 7). Для рассмотрения генеральной совокупности целесообразно использовать диаграмму с относительным показателем, отложенным по Оу.

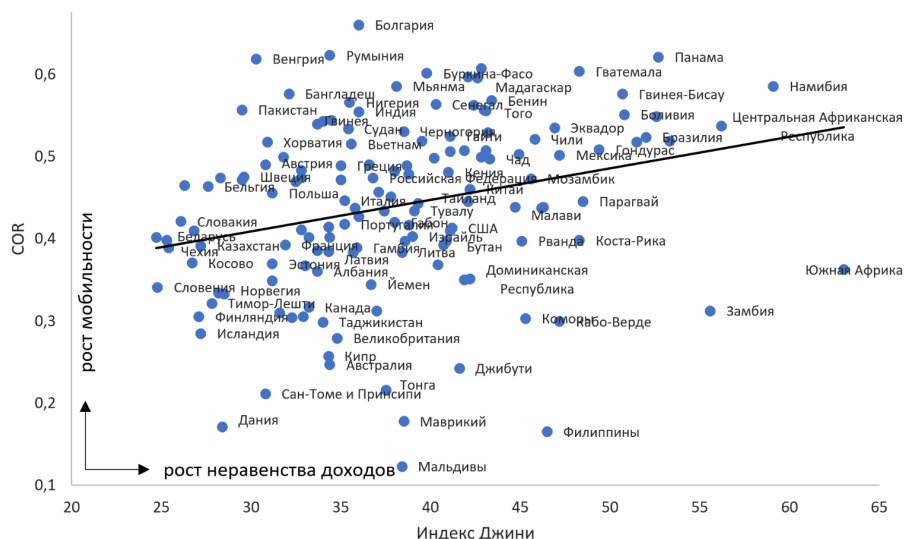


Рисунок 8. Модификация Кривой Великого Гэтсби для общей совокупности стран: Ох – Индекс Джини по доходу (%), Оу – COR (парный коэффициент корреляции между продолжительностью обучения детей и родителей)

Источник: составлено авторами

Кривая на рисунке 8 характеризуется неоднородностью совокупности, тем не менее, общемировой тренд отражает идеи, выдвинутые Кораком и Крюгером для межпоколенческой мобильности по доходу. Таким образом, население стран с выраженной дифференциацией доходов, как правило, сталкивается с большими трудностями в повышении своего социального статуса в разрезе поколений, а образование молодёжи таких экономик во многом предопределяется

образованием родителей.

Заключение

В ходе исследования была конкретизирована характеристика самовоспроизводящего начала неравенства в обществе. Разработана авторская трёхуровневая модель, описывающая механизмы попадания социально-незащищённого населения в так называемый «порочный круг» и «ловушку бедности» и т.д.

С привлечением данных Глобальной базы о межпоколенческой мобильности в образовании Всемирного банка составлены 6 модификаций Кривой Великого Гэтсби в паре с показателями многомерной бедности и неравенства в распределении доходов. В ходе анализа Кривых удалось выявить большую информативность относительного показателя межпоколенческой мобильности (COR) по сравнению с абсолютным (CAT), а также проследить аналогию с результатами оригинальной Кривой и подтвердить обратную взаимосвязь между неравенством дохода (или многоаспектной бедностью) и межпоколенческой мобильностью.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. R. der Weide, Ch. Lakner, D. Mahler, A. Narayan, R. Ramasubbaiah, Intergenerational Mobility around the World. World Bank Group. Policy Research Working Paper 9707. June 2021. 47 P.
2. OECD. Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development. 2011. 389 P.
3. Corak M., Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility // IZA Discussion Paper No. 7520. July 2013. 31 P.
4. Corak M., Do Poor Children Become Poor Adults? Lessons from a Cross Country Comparison of Generational Earnings Mobility // IZA Discussion Paper No. 1993. March 2006. 67 P.
5. Будущее уже наступило. Доклад об устойчивом развитии в мире 2019. Организация Объединённых Наций. 268 с.
6. Steven N. Durlauf, Ananth Sechadri, Understanding the Great Gatsby Curve. NBER Macroeconomics Annual 32, Issue 1, 2017. P. 333-393.
7. S. N. Durlauf, A. Kourtellos, Ch. M. Tan, The Great Gatsby Curve. National Bureau of Economic Research. Working Paper 29761, February 2022. 66 P.
8. G. Mankiw, Observations on the Great Gatsby Curve. Greg Mankiw's Blog. July 18, 2013 [website]. URL: <https://gregmankiw.blogspot.com/2013/07/some-observations-on-great-gatsby-curve.html> (дата обращения: 05.02.2023).
9. Sakamoto, A., Rarick, J., Woo, H. et al. What underlies the Great Gatsby Curve? Psychological micro-foundations of the "vicious circle" of poverty. Mind Soc 13, 195-211 (2014). <https://doi.org/10.1007/s11299-014-0144-x>
10. Beyond income, beyond averages, beyond today: Inequalities in human development in the 21st century. Human development report 2019. United Nations Development Programme. 366 P.
11. Uncertain Times, Unsettled Lives: Shaping our Future in a Transforming World. Human development report 2021/2022. United Nations Development Programme. 320 P.
12. World Bank. 2021. Global Database on Intergenerational Mobility. Washington, D.C.: World Bank Group. URL: <https://datacatalog.worldbank.org/search/dataset/0050771/global-database-on-intergenerational-mobility> (дата обращения: 01.02.2023).
13. International Standard Classification of Education ISCED. Unesco. United Nations. 2012. 88 P.
14. Unpacking deprivation bundles to reduce multidimensional poverty. Global Multidimensional Poverty Index 2022. UNDP, ОPHI. 2022. 44 P.
15. The World Bank. Data. Indicators. URL: <https://data.worldbank.org/indicator?tab=all> (дата обращения: 24.02.2023).

The impact of socio-economic inequality on increasing intergenerational mobility in education

Sapir Elena Vladimirovna

Doctor of Economics, Professor

P.G. Demidov Yaroslavl State University, Yaroslavl, Russian Federation.

e-mail: evsapir@yahoo.com

Chistyakova Anastasia Alekseevna

Masters' student

P.G. Demidov Yaroslavl State University, Yaroslavl, Russian Federation.

e-mail: chistiakowa.asya@yandex.ru

Аннотация. The article examines the phenomenon of intergenerational educational mobility, which characterizes the strength of the relationship between the level and dynamics of descendants' education and similar indicators of their parents. The authors present the theoretical framework on mechanism of reproduction of inequality in society, detailed by three levels of substantiation: psychological, institutional and objective-economic reproduction of inequality. The authors investigated 2 types of intergenerational mobility: absolute mobility and relative mobility using relevant measures of mobility in economies with different income levels. Three modifications of the Great Gatsby curve were analyzed in terms of the degree of influence of inequality on educational mobility: for low-income economies, dependence on the dynamics of multidimensional poverty was revealed; for economies with a high level of income, the dependence of mobility on inequality in income distribution (through the Gini index) was revealed; for the entire set of countries, the dependence of mobility on inequality in income distribution (through the Gini index) was also revealed.

Ключевые слова: intergenerational mobility; inequality of opportunity; income inequality; poverty; Great Gatsby curve; The Global Multidimensional Poverty Index

О формировании четырехсторонней модели обеспечения функционирования социально ориентированных некоммерческих организаций

Морозова Ирина Анатольевна 

доктор экономических наук, профессор

ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный технический университет», г. Волгоград, Россия.

E-mail: morozovaira@list.ru

Дмитриев Алексей Сергеевич 

младший научный сотрудник, аспирант

ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный технический университет», г. Волгоград, Россия.

E-mail: basement.dmitriev@gmail.com

Аннотация. Развитие сектора социально ориентированных некоммерческих организаций – одна из важных задач в области повышения качества жизни населения и формирования гражданского общества России. Субъекты данного сектора способствуют решению целого комплекса значимых проблем в области образования, здравоохранения, социальной политики и т.д. Вместе с тем, современная система управления финансовым и имущественным состоянием субъектов некоммерческого сектора демонстрирует свою недостаточную эффективность: если среди бюджетных организаций нехватка ресурсов выражена менее заметно, то среди частных СОНКО таковая часто становится причиной банкротства и прекращения деятельности. В этой связи авторами предлагается новая модель управления обеспечением деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций необходимыми ресурсами, основанная на взаимодействии государства, бизнеса, общества и самих субъектов некоммерческого сектора. В основе предлагаемой модели лежит создание региональных Фондов обеспечения деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций с выборным органом управления. Последний может формироваться из представителей органов государственной власти и местного самоуправления, бизнеса, общества и непосредственно СОНКО. Основная цель деятельности данного субъекта будет состоять в аккумулировании финансовых ресурсов из различных источников, покрытия текущих затрат включенных в систему социально ориентированных некоммерческих организаций, а также предоставлении средств для реализации одобренных проектов СОНКО. Помимо этого, к числу функций Фондов обеспечения деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций будет относиться ведение статистического учета показателей деятельности подконтрольных СОНКО, планирование их развития в различных аспектах и осуществление контрольных мероприятий.

Ключевые слова: социально ориентированные некоммерческие организации, управление, государственно-частное партнерство, финансирование, общественный сектор

JEL codes: L31, L32, L33

Для цитирования: Морозова, И.А. О формировании четырехсторонней модели обеспечения функционирования социально ориентированных некоммерческих организаций / И.А. Морозова, А.С. Дмитриев. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2023 - №5. - С.89-97. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.05.2023)

Введение

Сектор социально ориентированных некоммерческих организаций – важный элемент социально-экономической системы страны. Он создает дополнительные условия для обеспечения функционирования институтов здравоохранения, образования, культуры, спорта, патриотического воспитания и многих других. Согласно федеральному закону № 7 – ФЗ «О некоммерческих организациях» [9], некоммерческая организация (в том числе социально ориентированная, т.е. СОНКО), которую мы принимаем за структурную единицу некоммерческого сектора, является хозяйствующим субъектом, чья основная цель состоит не в максимизации извлекаемой прибыли, а

в решении значимых задач в различных областях социальной жизни. В отличие от западной модели третичного сектора экономики, где некоммерческой признается именно негосударственная (non-government) организация, российский некоммерческий сектор включает как частные субъекты, так и связанные с государством. Ограничений, запрещающих отнесение к некоммерческим организациям, например, государственных учреждений, не существует.

Более того, с позиций закона включение подобных организаций в число некоммерческих также является оправданным и логичным. Так, основной целью функционирования учреждений здравоохранения является не извлечение прибыли, а предоставление гражданам квалифицированной медицинской помощи; учебные заведения призваны обеспечивать потребности людей в образовании; театры – повышать уровень культуры в обществе и т.д. Денежные средства, получаемые подобными организациями в результате предоставления услуг, не служат обогащению учредителей, а направляются на оплату труда сотрудников, приобретение необходимых ресурсов для поддержания нормального режима функционирования и развития организации или иные схожие цели. В условиях стабильного финансирования со стороны государства, данные организации могут относительно стабильно осуществлять свою деятельность на протяжении неопределенно долгого времени.

В противовес ситуации, сложившейся среди организаций, финансируемых государством или муниципалитетом, частные социально ориентированные некоммерческие организации (СОНКО) далеко не всегда могут эффективно осуществлять свою деятельность, даже если таковая способна оказывать позитивное влияние на процессы, характеризующие функционирование общественной среды [5]. Нехватка финансовых ресурсов и, подчас, практическая невозможность их привлечения становятся причиной банкротства множества социально ориентированных некоммерческих организаций. Возникает ситуация, в которой финансируемые государством субъекты не могут эффективно обеспечить услугами всех желающих ввиду отсутствия специальных технических средств, персонала, навыков и т.п., тогда как частные социально ориентированные некоммерческие организации (СОНКО) не имеют достаточных для этого финансовых ресурсов. Это порождает необходимость выработки нового подхода к управлению и координации деятельности СОНКО, который предполагает включение в данный процесс государства, бизнеса, граждан и самих некоммерческих организаций.

Обоснование предлагаемой модели управления

Сегодня существует значительное количество работ, посвященных изучению и выявлению способов совершенствования управления третичным сектором экономики внутри страны. Многие из них, например, труды А. С. Артамоновой [2], А. В. Грищенко [3] и Е. И. Колесникова [4], обращены к зарубежному опыту регулирования деятельности некоммерческих организаций с социальной направленностью деятельности. Особое внимание, как правило, уделяется вопросам налогообложения подобных организаций: в частности, подчеркивается обилие налоговых льгот, что признается эффективным инструментом повышения финансового благосостояния некоммерческих организаций. Кроме того, выделяются особые формы государственного регулирования НКО и специфические модели их взаимодействия с государством. Однако, существующие отличия институциональных сред России и исследуемых зарубежных стран зачастую обуславливает нецелесообразность трансплантации описываемых институтов в чистом виде – вероятнее всего, они не смогут эффективно функционировать в нашей стране. Другие исследователи, в свою очередь, ориентируются на создание собственных моделей управления некоммерческим сектором. Так, в работах Ю.А. Акимовой и А.В. Грызловой [1], К. Е. Косыгиной [6], М. А. Пономарева [12], А.Н. Чернышова и А.В. Чернышовой [14], В.В. Шильковой и Т.А. Световцевой [15] обосновывается необходимость формирования механизмов государственно-частного партнерства в области социально ориентированных организаций. Механизмы публичного партнерства власти и бизнеса, по мнению авторов, обладают значительно большей эффективностью в сравнении с текущей моделью управления. Вместе с тем, в данных работах не уделяется достаточного внимания вовлечению в деятельность СОНКО представителей

коммерческого сектора экономики и непосредственно общества, какое и является основным потребителем услуг социально ориентированных организаций, а потому о собственных потребностях знает куда больше, чем представители СОНКО и органы власти. Кроме того, в отечественной научной периодике все чаще встречаются работы, определяющие в качестве драйвера развития некоммерческого сектора использование инновационных технологий. К ним можно отнести статьи О. О. Шаровой и Д. В. Котова [14], а также М. А. Пономарева [11], которые рассматривают перспективы развития данного сектора с нескольких позиций. Несмотря на то, что утверждения относительно необходимости участия в разработках и внедрении СОНКО инновационных технологий справедливы и отвечают требованиям времени, в реальности осуществление подобной деятельности осложняется рядом «тормозящих» факторов, к которым относятся, прежде всего, нехватка финансовых ресурсов и несоответствие уровневых характеристик имущественного комплекса. Авторы же данной статьи ставят перед собой цель создания модели управления обеспечением субъектов сектора социально ориентированных некоммерческих организаций, которая будет учитывать вышеописанные барьеры развития и предлагать пути их преодоления.

Характеристика зарубежного опыта

Предлагаемая модель управления обеспечением социально ориентированных некоммерческих организаций частично основывается на опыте организаций QUANGO (quasi-autonomous non-governmental organization), широко распространенных в Великобритании [2-4]. Из определения QUANGO уже следует особая форма отношений подобных организаций с государством (несмотря на то, что формально они относятся к негосударственным). Таковая называется «квазирегулированием».

QUANGO представляют собой некоммерческие организации с государственным финансированием, способные оказывать информационную поддержку власти, а также решать социально значимые задачи в рамках делегированных им полномочий. Может показаться, что подобные образования являются аналогом российских бюджетных организаций, финансируемых государством и по своему правовому статусу являющихся некоммерческими. Однако, существуют по меньшей мере два значимых различия между организациями двух этих видов:

1. QUANGO наделены рядом полномочий в областях, где деятельность обычно осуществляется государственными органами;
2. Организации действуют под эгидой конкретных органов государственной власти и защищают их интересы, формально оставаясь негосударственными.

Таким образом, взаимодействие QUANGO и государства ближе к государственно-частному партнерству в области реализации социальной политики, чем к государственному управлению социальными процессами посредством некоммерческой организации. Несмотря на ряд проблем, сопровождающих работу QUANGO, отдельные аспекты опыта регулирования и управления их деятельностью могут оказаться весьма полезными, если применить их в некоммерческом секторе отечественной экономики. По мнению авторов, именно партнерство и взаимная защита интересов должны лечь в основу модели управления и регулирования деятельности СОНКО, адекватной требованиям нашего времени.

Характеристика предлагаемой модели управления

В целях, во-первых, выравнивания объемов финансирования и поддержки различных социально ориентированных некоммерческих организаций, а во-вторых, – обеспечения эффективного взаимодействия различных субъектов социально-экономической системы государства, основанной на понимании потребностей и интересов каждой из сторон, авторами предлагается современная модель управления СОНКО. Она предполагает создание в каждом субъекте Российской Федерации Региональных фондов обеспечения деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций (далее – Фонды обеспечения). На приведенном ниже рисунке 1 представлена схема финансирования деятельности Фонда обеспечения.

КОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

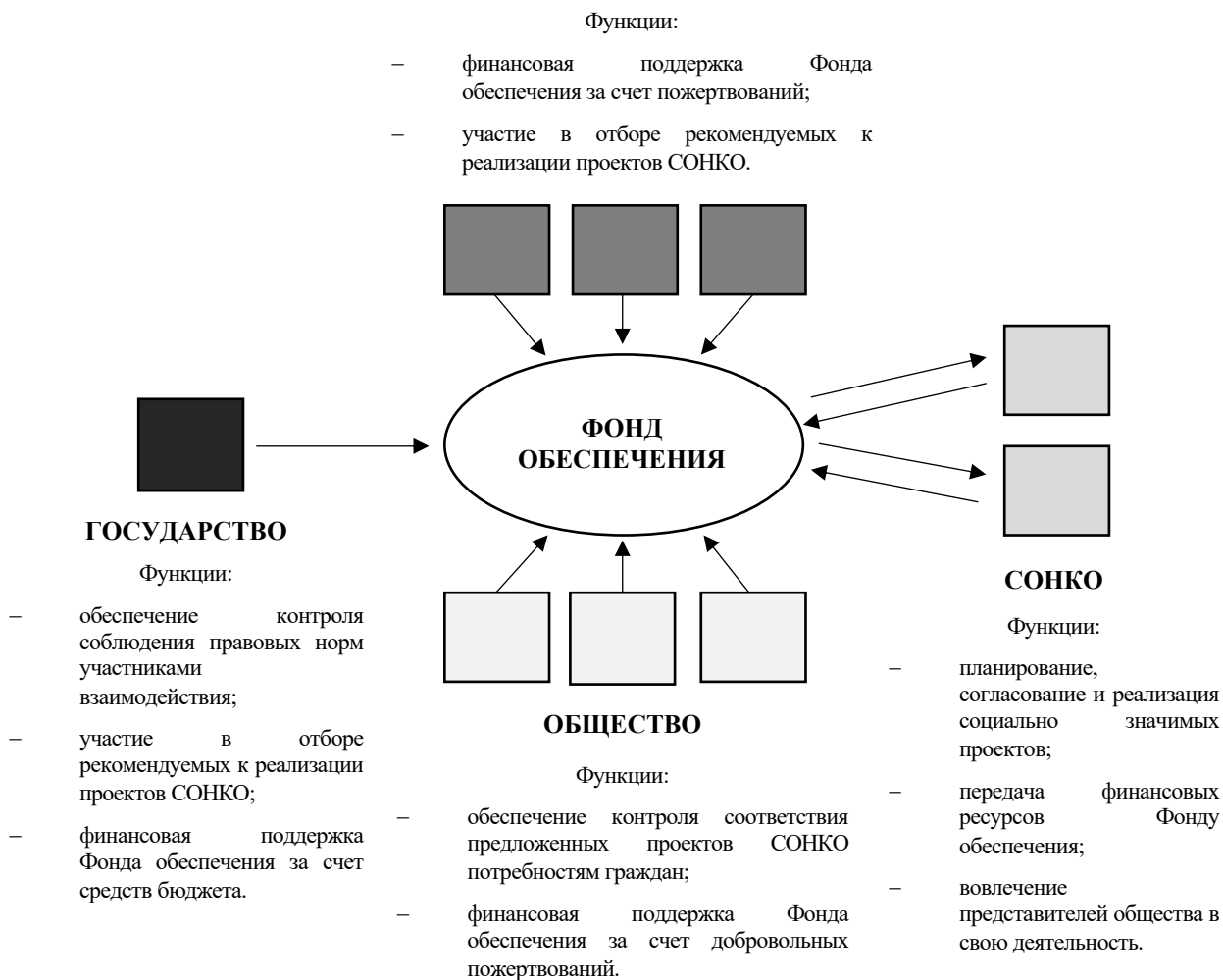


Рисунок 1 – Схема взаимодействия государства, бизнеса, некоммерческого сектора и общества

При реализации предлагаемой модели участниками процесса финансового и имущественного обеспечения проектов социально-ориентированных некоммерческих организаций становятся 5 групп субъектов: государство, коммерческие и некоммерческие организации, граждане и сам Фонд обеспечения. Правление Фонда обеспечения формируется из представителей каждой из вышеупомянутых групп для обеспечения объективной оценки целесообразности оказания финансовой поддержки в каждом отдельно взятом случае, а также во избежание возникновения конфликта интересов.

Для достижения высокого уровня эффективности функционирования Фонда обеспечения необходимым представляется внедрение в деятельность СОНКО-участников системы механизмов планирования и проактивного менеджмента. В общем случае процедура финансового обеспечения деятельности социально-ориентированной организации может выглядеть следующим образом:

1. Анализ деятельности организации за предыдущий период, выявление наиболее сильных и слабых сторон, ретроспективная оценка степени вовлеченности граждан в процесс подготовки и реализации проведенных мероприятий;

2. Составление плана мероприятий на предстоящий период для организаций, чья деятельность может быть спланирована (для организаций, осуществляющих деятельность по оказанию благотворительной помощи в денежной и натуральной формах, поисковых отрядов и т.п. – составление прогноза затрат на основе усредненных данных за несколько лет и предполагаемых затрат на плановый период);

3. Подача заявки на получение финансовых ресурсов в адрес Правления Фонда обеспечения и дальнейшее их получение (при одобрении заявки). Несмотря на наличие у Фонда обеспечения возможности отказаться от финансирования того или иного мероприятия, он обязуется погашать все текущие расходы организаций – участников системы (т.е. на выплату заработной платы сотрудников, электроэнергию, налоги и иные обязательные платежи и т.д.).

В целях повышения уровня вовлеченности граждан и представителей коммерческих структур в деятельность по финансовой поддержке Фонда обеспечения предлагается приравнять таковую к благотворительности. Данный шаг откроет гражданам возможность получения социального налогового вычета (на основании п. 1 ст. 219 Налогового кодекса Российской Федерации [8]). Организациям подобная помощь позволит учитывать суммы, переданные Фонду, как внереализационные расходы, тем самым снижая величину сумм налогов, подлежащих уплате в бюджет (на основании изменений, внесенных в Налоговый кодекс федеральным законом от 08.06.2020 № 172-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» [8; 10]).

Фонд обеспечения, помимо вышеуказанных функций, также будет должен вести статистический учет показателей функционирования связанных с ним организаций, отслеживая в том числе, изменения в объемах прибыли, получаемой за счет реализации товаров, работ и услуг, численности сотрудников и волонтеров, количестве получателей помощи в материальной (денежной и натуральной) и нематериальной формах. Результаты подобной деятельности могут использоваться как для заполнения форм официального статистического учета, затрагивающих деятельность социально ориентированных некоммерческих организаций (например, 1-СОНКО), так и для внутреннего пользования.

Кроме того, к задачам Фонда обеспечения следует отнести регулярное проведение мероприятий аудита эффективности использования финансовых ресурсов и стратегического аудита. Данные меры будут способствовать повышению эффективности расходования средств и достижению более ощутимого социального эффекта деятельности СОНКО.

Рассмотрим преимущества предлагаемой модели финансирования деятельности СОНКО по сравнению с той, что применяется в настоящее время:

1. Снижение нагрузки на государственный бюджет в части обеспечения поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций;

2. Обеспечение всесторонней оценки целесообразности финансирования тех или иных проектов со стороны общества, государства, бизнеса и самих некоммерческих организаций в противовес действующей системе финансовой поддержки, где решение о предоставлении средств принимается исключительно органами власти;

3. Прирост эффективности расходования средств бюджета по сравнению с адресной поддержкой субъектов некоммерческого сектора экономики, применяемой в настоящее время;

4. Повышение уровня вовлеченности различных социальных групп в деятельность социально ориентированных некоммерческих организаций, развитие волонтерских движений и повышение степени автономии социальной среды;

5. Стабилизация финансового положения СОНКО, включенных в работу Фонда обеспечения (при частичной утрате финансовой самостоятельности);

6. Появление широких возможностей выявления наиболее востребованных видов услуг социально ориентированных некоммерческих организаций за счет применения статистического инструментария;

7. Обеспечение всестороннего контроля соблюдения социально ориентированными некоммерческими организациями законодательства Российской Федерации.

Заключение

По мнению авторов, реализация описанной в статье модели обеспечения деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций позволит существенно повысить

эффективность проводимой социальной политики, добиться защиты интересов всех сторон, участвующих в деятельности Фонда обеспечения, а также обеспечить вовлечение в работу СОНКО большого количества граждан. Централизация управления финансами будет способствовать возрастанию эффективности расходования средств, а также повышению степени прозрачности источников финансирования организаций. Выравнивание финансового положения социально ориентированных НКО вкуче с тщательным отбором допускаемых к реализации проектов приведет к приращению их инновационного потенциала, что послужит еще одним фактором усиления степени общественного влияния субъектов некоммерческого сектора экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Акимова Ю.А., Грызлова А.В. Развитие социальной сферы муниципальных образований региона на основе межсекторного взаимодействия // Управленческий учет. – 2022. – № 12-3. – С. 672-679. [Akimova Yu.A., Gryzlova A.V. Razvitie social'noj sfery municipal'nyh obrazovanij regiona na osnove mezhsektornogo vzaimodejstviya // Upravlencheskij uchet. – 2022. – № 12-3. – p. 672-679. (in Russian)]
2. Артамонова А.С. Барьеры развития некоммерческого сектора: зарубежный опыт // Вестник НГИЭИ. – 2020. – № 9 (112). – С. 41-53. [Artamonova A.S. Bar'ery razvitiya nekommercheskogo sektora: zarubezhnyj opyt // Vestnik NGIEI. – 2020. – № 9 (112). – P. 41-53. (in Russian)]
3. Грищенко А.В. Опыт налогообложения благотворительных некоммерческих организаций за рубежом и его применение в России // Экономика. Налоги. Право. – 2014. – № 2. – С. 142-147. [Grishchenko A.V. Opyt nalogooblozheniya blagotvoritel'nyh nekommercheskih organizacij za rubezhom i ego pri-menenie v Rossii // Ekonomika. Nalogi. Pravo. – 2014. – № 2. – P. 142-147. (in Russian)]
4. Колесников Е.И. Европейский опыт развития сектора социально ориентированных некоммерческих организаций // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. – 2017. – № 2. – С. 215-224. [Kolesnikov E.I. Evropejskij opyt razvitiya sektora social'no orientirovannyh nekommercheskih organizacij // Gosudarstvennoe i municipal'noe upravlenie. Uchenye zapiski. – 2017. – № 2. – P. 215-224. (in Russian)]
5. Дмитриев А.С. О формировании институциональной базы гражданского общества в современной России // Общество и экономика. – 2020. – № 4. – С. 89–98. [Dmitriev A.S. O formirovanii institucional'noj bazy grazhdanskogo obshchestva v sovremennoj Rossii // Obshchestvo i ekonomika. – 2020. – № 4. – P. 89–98. (in Russian)]
6. Косыгина К.Е. Межсекторное взаимодействие: типы отношений и тенденции развития в современном российском обществе // Проблемы развития территории. – 2020. – № 6(110). – С. 50-66. [Kosygina K.E. Mezhssektornoe vzaimodejstvie: tipy otnoshenij i tendencii razvitiya v sovremennom rossijskom obshchestve // Problemy razvitiya territorii. – 2020. – № 6(110). – P. 50-66. (in Russian)]
7. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 02.10.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.10.2021) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения: 05.11.2022).
8. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 19.07.2000 № 118-ФЗ (ред. от 02.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.07.2021) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения: 05.11.2022).
9. О некоммерческих организациях [Электронный ресурс] : федеральный закон от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
10. О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации [Электронный ресурс] : федеральный закон от 08 июня 2020 г. № 172-ФЗ. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
11. Пономарев М.А. Инновационная деятельность некоммерческих организаций: сущность, формы и управление // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2014. – № 3(46). – С. 32-39. [Ponomarev M.A. Innovacionnaya deyatel'nost' nekommercheskih organizacij: sushchnost', formy i upravlenie // Nauka i obrazovanie: hozyajstvo i ekonomika; predprinimatel'stvo; pravo i upravlenie. – 2014. – № 3(46). – P. 32-39. (in Russian)]
12. Пономарев М.А., Протасеня Д.Н. Государственно-частное партнерство в контексте институциональных изменений взаимодействия государства, бизнеса и некоммерческого сектора // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2017. – № 7(86). – С. 17-22. [Ponomarev M.A., Protasenya D.N. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v kontekste institucional'nyh izmenenij vzaimodej-stviya gosudarstva, biznesa i nekommercheskogo sektora // Nauka i obrazovanie: hozyajstvo i ekonomika; predprinimatel'stvo; pravo i upravlenie. – 2017. – № 7(86). – P. 17-22. (in Russian)]

13. Чернышов А.Н., Чернышова А.В. Межсекторное взаимодействие в социальной сфере как фактор обеспечения экономической безопасности : Теоретическая основа, исторический исторический и современный опыт, методология развития / Нижегородский институт управления – филиал РАНХиГС. – Нижний Новгород : Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, 2022. – 244 с. – ISBN 978-5-00036-282-2. [CHernyshov A.N., CHernyshova A.V. Mezhsektornoe vzaimodejstvie v social'noj sfere kak faktor obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti : Teoreticheskaya osnova, istoricheskij istoricheskij i sovremennyyj opyt, metodologiya razvitiya / Nizhegorodskij institut upravleniya – filial RANHiGS. – Nizhnij Novgorod : Rossijskaya akademiya narodnogo hozyajstva i gosudarstvennoj sluzhby pri Prezidente Rossijskoj Federacii, 2022. – 244 p. (in Russian)]

14. Шарова О.О., Котов Д.В. Новые механизмы развития и управления инновационной деятельностью некоммерческих организаций // Инновации и инвестиции. – 2009. – № 4. – С. 69-73. [Sharova O.O., Kotov D.V. Novye mekhanizmy razvitiya i upravleniya innovacionnoj deyatel'nost'yu nekommercheskih organi-zacij // Innovacii i investicii. – 2009. – № 4. – P. 69-73. (in Russian)]

15. Шилькова В.В., Световцева Т.А. Системная институциональная структуризация некоммерческого сектора как предпосылка повышения эффективности межсекторного взаимодействия // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2019. – Т. 9, № 2(31). – С. 121-128. [Shil'kova V.V., Svetovceva T.A. Sistemnaya institucional'naya strukturizaciya nekommercheskogo sektora kak predposylka povysheniya effektivnosti mezhsektornogo vzaimodejstviya // Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika. Sociologiya. Menedzhment. – 2019. – T. 9, № 2(31). – p. 121-128. (in Russian)]

On the formation of a quadrilateral model for ensuring the functioning of socially oriented non-profit organizations

Morozova Irina Anatolyevna

Doctor of Economics, Professor

Volgograd State Technical University, Volgograd, Russia

E-mail: morozovaira@list.ru

Dmitriev Alexey Sergeevich

Junior Researcher, postgraduate student

Volgograd State Technical University, Volgograd, Russia

E-mail: basement.dmitriev@gmail.com

Annotation. The development of the sector of socially oriented non-profit organizations is one of the important tasks in the field of improving the quality of life of the population and the formation of civil society in Russia. The subjects of this sector contribute to solving a whole range of significant problems in the field of education, health, social policy, etc. At the same time, the modern system of financial and property management of non-profit sector entities demonstrates its insufficient efficiency: if the lack of resources is less pronounced among budget organizations, then among private companies it often becomes the cause of bankruptcy and termination of activity. In this regard, the authors propose a new model of management of providing the activities of socially oriented non-profit organizations with the necessary resources, based on the interaction of the state, business, society and the subjects of the non-commercial sector themselves. The proposed model is based on the creation of regional Funds to ensure the activities of socially oriented non-profit organizations with an elected governing body. The latter can be formed from representatives of state and local government bodies, business, society and directly socially oriented non-profit organizations. The main purpose of the activity of this entity will consist in accumulating financial resources from various sources, covering the current costs of socially oriented non-profit organizations included in the system, as well as providing funds for the implementation of approved socially oriented non-profit organizations projects. In addition, the functions of the Funds to ensure the activities of socially oriented non-profit organizations will include maintaining statistical records of the performance indicators of the controlled socially oriented non-profit organizations, planning their development in various aspects and the implementation of control measures.

Keywords: socially oriented non-profit organizations, management, public-private partnership, financing, public sector

Устойчивое развитие как «Потемкинское село»...?!?

Жак Ладислав

кандидат экономических наук

г. Прага, Республика Чехия

E-mail: zaking@volny.cz

Аннотация. Предлагается читателям текст выступления автора на конференции, которая касалась проблематики устойчивого развития и ESG. Конференция произошла 16-ого февраля 2023 г. ПГУ в Пятигорске (Российская Федерация) и ее организаторами были ПГУ, Консорциум устойчивого развития ИНК и Центр маркетинговых инициатив. Автор критикует теорию устойчивого развития за неучет объективных социально-экономических закономерностей. Автор утверждает, что без собственного этического содержания были бы компоненты ESG пустыми оболочками, а вся ESG превратилась бы в формальное штабное упражнение для удовлетворения элит и всех тех, кто больше заботится о корректности и пустой формализм, чем о людях, их жизнях и судьбах. Я Предостерегаю от такого сползания к формализму и предоставляю нежелательный образ ESG как «потемкинской деревни». Предлагаю свою концепцию по обсуждаемой на конференции проблеме, которая должна соответствовать объективным закономерностям. Пишет о возможности не попасть в силки формализма при представлении ESG. Можно создать то, что можно назвать «сообществом ESG», и в рамках этого сообщества создать команды, сосредоточенные на каждом из ключевых компонентов надлежащего управления. Например, переработка, новые ресурсы и материалы или новые формы воспроизводства - это то, что, по его мнению, имеет смысл. Может появиться управление, которое не ограничивается только прибылью и потреблением ресурсов, принадлежащих всем, в интересах немногих. Экономика - это нечто большее, чем приватизация доходов и социализация расходов, так как этому бывает чем же чаще сегодня. Автор заключает, что пришло время начать думать о сложных понятиях «этика производительности» и «продуктивность этики».

Ключевые слова: устойчивое развитие, объективные социально-экономические закономерности, цели экономической деятельности, продуктивность этики

JEL codes: A13, A14, B40, B41

Для цитирования: Жак Ладислав Устойчивое развитие как «Потемкинское село»...?!? / Жак Ладислав. - Текст: электронный // Теоретическая экономика. - 2023 - №5. - С.98-100. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.05.2023)

Уважаемые коллеги, дамы и господа...

Я рад снова видеть всех вас, вас в далеком Пятигорске и всех вас перед экранами. Приветствую вас из Праги. Я особенно рад видеть, в качестве амбассадора ИНК, всех ИНКовцев. Спасибо за возможность выступить. Что касается сегодняшней темы, то могу сказать, что она состоит из трех букв. Термин «три буквы» имеет богатую традицию в русском языке, но речь идет «на счастье» совсем о других «трех буквах». Это триединство ESG. Оно начало появляться в материалах ООН примерно в 2005 году, но с самого начала ассоциировалось с определением устойчивого развития конца 80-тых годов и диаграммой Венна, которая так красиво и ярко представляет проблему устойчивого развития. Троица ESG была с нами почти четыре десятилетия, но сейчас она, так сказать, «входит в моду».

Вы, в основном, хорошо знаете, что лично я не являюсь поклонником устойчивого развития, потому что большую часть этого времени оно было больше похоже на легендарную «Потемкинскую деревню». На что-то только для эффекта. Это больше похоже на салонный трюк «лучших людей», чем на что-то действительно полезное для земли и ее народа. Я верю в развитие, которое следует правилам эволюции, а эволюция, и природная, и культурная, не спрашивает нас, можем ли мы управлять или удерживать это развитие в определенных пределах. Для меня устойчивое развитие - это еще и выражение нашей своеобразной гордости, которая проистекает из того факта, что в «антропогене» ни одна мышь не шелохнется без нашей воли и поступков. Просто то, что все в наших руках, что мы полностью ответственны за все, что нас окружает. Чем меньше у людей сегодня ответственности за

обыденное и мирское, за окружающих нас людей, семью, общество, близких, тем больше мы поддаемся мифам о нашей великой ответственности, таким, как миф об устойчивом развитии, ESG, магнитной переполаризации планеты, героической борьбе с глобальным потеплением и многим другим.

Я приведу три примера. Ещё чуть-чуть более года тому назад лидеры движения за устойчивое развитие называли инвестиции в оружейную промышленность ядовитыми, токсичными, неэтичными, неэкологичными и даже предосудительными. Производство оружия не было ни E, ни S, ни G. Эти слова имели вес не только среди населения, но и среди институциональных инвесторов. Арсенальщикам казалось, что «пшеница не будет процветать». Сегодня ситуация совершенно иная, слова пророков устойчивого развития, похоже, не применимы к оружейной промышленности, а инвесторы с удовольствием вкладывают деньги в оружейные заводы в массовом порядке. Сегодня людям ясно, что, по крайней мере, в ближайшие десять лет именно оружейные заводы станут отличной возможностью для инвестиций. Из-за нашего волевого решения произошло радикальное неконтролируемое развитие, последствия которого медленно, но верно начинают выходить из-под контроля за рамки всякой устойчивости. Трудно вести устойчивую войну, но культурную эволюцию это абсолютно не волнует.

Второй пример - трагедия в Турции. Сирийско-турецкая граница сдвинулась на несколько секунд всего на несколько метров, и вдруг все изменилось. Все планы, намерения, человеческие судьбы, здоровье и жизни миллионов людей и многих правительств изменились в считанные минуты. Держаться буквально не за что, все, за что мы держались, ускользнуло от нас благодаря стихийному бедствию и исчезло безвозвратно. Как сказал классик, когда кто-то хочет развлечь Бога, пусть он рассказывает ему об устойчивом развитии. Естественной эволюции на все это наплевать.

Третий пример – «золотой рис». Он относится к категории ГМО. «ESG люди» борются с ГМО как со злом и с раздутыми животами заявляют голодному третьему миру о том, что они делают для него добро, не позволяя ему есть «золотой рис». К тому времени, когда моя речь дошла до этого момента, на нашей планете от голода умерло около 50 детей. Мы могли бы дать им золотой рис и другие ГМО и уменьшить это ужасное число, но мы не были бы «достаточно экологически ответственными». Мы бы «были мало E». Но даже движение против ГМО - это идеология, не имеющая под собой никакой научной основы. Все это основано на «гордости владыки» и тезисе о том, что «может быть, с кем-то где-то когда-нибудь что-то случится». Всё стоит только на так называемой «предварительной осторожности».

Но все это не важно, это просто плач уже почти бесполезного старика. Дух времени, «цайтгайст» в определенных кругах общества просто «воняет ESG». Цайтгайст хочет этого, и цайтгайст стремится получить это. Если мы принимаем игру в устойчивость в любой форме и по любой причине, мы должны подумать о том, как мы узнаем, что мы уже достаточно устойчивы, достаточно ESG. Мне нет смысла излагать вам, настоящим экспертам, мудрости о ESG. Позвольте мне сказать несколько слов о том, как мы будем отчитываться по ESG и как будет происходить проверка этой отчетности, или аудит.

У нас не так много вариантов, и только от нас зависит, как мы подойдем к ESG и его качеству. Безусловно, появятся внешние аудиторы ESG, как это было с финансовой отчетностью. Проверка финансовой отчетности независимой аудиторской фирмой стала хитом 90-тых годов. Затем последовали скандалы с ENRON и Parmalat, крах доверия к Arthur Andersen. Внешний аудит - это уже не то, что было раньше. Институциональные инвесторы предпочитают собственные отчеты по управлению рисками. Внешний аудит выродился в одну скромную страницу в годовых отчетах, которую почти никто не читает.

Как говорится, «новая игра - новое счастье и может быть - новая удача». Всевозможные ESG эксперты приезжают, как всегда, из-за города, и приезжают со своими гарантированными уникальными предложениями и сделками.

Это совершенно неоправданное ощущение власти, которую мы отдаем в чужие руки. Право

указывать нам, что и как делать, не неся за это никакой ответственности, и право получать за это хорошую зарплату.

Прежде всего, важно понять, почему мы хотим заняться ESG в первую очередь. Нужны ли нам кредиты или другие ресурсы...?!? Или мы действительно хотим сделать что-то вокруг нас немного лучше, заявить, что ВВП и прибыль не являются единственными целями экономической деятельности. Чтобы показать, что мы вполне обыденно и безапелляционно ответственно относимся к нашей среде вне и внутри нас.

Если нам нужны ресурсы, нам просто нужно получить хорошее представление о том, что нравится поставщику конкретного ресурса, что он хочет, чтобы мы писали в отчетах, и кто его любимый верификатор. Может быть, немного денег в нужных карманах, и у нас есть Потемкинская деревня ESG, которую мы со временем заменим необходимым нам ресурсом. Печально, что именно от распределителя дефицитного ресурса зависит, кому он его отдаст... Остальные правила - лишь для потемкинского украшения.

Создание сообщества, консорциума или кластера компаний приверженных постепенному улучшению параметров ESG в своей среде, так как к этому стремится ИНК, представляется возможным альтернативным путем. Каждый из членов будет иметь хороший внутренний контроль, и, кроме того, члены сообщества будут проводить перекрестные проверки, а результаты будут использоваться всеми для обучения и улучшения своей работы. Взаимная поддержка в сообществе по вопросам ESG приведет к сдвигу как отдельного члена, так и сообщества в сторону лучшего состояния в области устойчивого развития. Такие сообщества также, несомненно, будут более сильными и уверенными в своих отношениях с потенциальными поставщиками ресурсов и другими партнерами.

Создание того, что можно также назвать «кружками, клубами или командами ESG», по моему скромному мнению, имеет смысл. Появляется нечто большее, чем прибыль и потребление ресурсов, принадлежащих всем, в интересах немногих. Нечто больше, чем приватизация доходов и социализация расходов. Приходит нам время задуматься не только о таком сложном понятии, как «этика производительности» но также о не менее сложном понятии «производительность этики».

Я желаю всем нам, уважаемые и дорогие коллеги и товарищи, чтобы эта наша конференция в Пятигорске стала значительным шагом к тому, чтобы ESG не было очередной потемкинской деревней, а стало основой для чего-то действительно значимого. Того, что поможет вновь сделать наш мир разнообразным и красочным миром людей, а не просто однообразным и серым миром одних лишь властных интересов.

Спасибо Вам за внимание...