



СОВРЕМЕННАЯ МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

ЖУРНАЛ ДЕПАРТАМЕНТА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НИУ ВШЭ

ИЗДАЕТСЯ С 2023 ГОДА

ВЫХОДИТ ЧЕТЫРЕ РАЗА В ГОД

ТОМ 1. №4(4) 2023

Главный редактор	Леонид Григорьев
Главный редактор	Игорь Макаров
Заместитель главного редактора	Ольга Клочко
Заведующий редакцией	Татьяна Барабанова
Верстка	Наталия Заблоцките
Редакционная коллегия	Сергей Бобылев Ван Вэнь Сергей Васильев Леонид Григорьев Гленн Дизен Марек Домбровски Наталия Иванова Ольга Клочко Валерий Крюков Игорь Макаров Татьяна Радченко Ренато Флореш
Учредитель и издатель:	Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ)
Адрес учредителя:	109028, г. Москва, Покровский бульвар, д. 11
Адрес редакции:	119017, Москва, ул. Малая Ордынка, д.17, каб. 209
Сайт журнала:	cwejournal.hse.ru
ISSN: 2949-5776	Свидетельство о регистрации СМИ: ЭЛ №ФС77-86407 от 30.11.2023

СОДЕРЖАНИЕ

№4(4) 2023

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ИНВЕСТИЦИИ

Волгина Н.А.

Решоринг в США: особенности и перспективы 6

Цель работы – оценить тренды решоринга в США, опираясь на анализ ряда показателей, в том числе индекс ATKeagney, а также выявить различные формы решоринговой активности компаний. Динамика индекса решоринга США показывает, что возвращения промышленного производства в США в массовом масштабе из Китая пока не происходит. Вместе с тем наблюдается перенос производства из Китая, однако не в форме классического решоринга «обратно в США», а в близлежащие к Китаю страны Азии. Развиваются процессы диверсификации американского промышленного импорта: снижение в нем доли Китая при одновременном росте доли группы альтернативных азиатских стран (страны Альтазии). При этом в стоимостном выражении промышленный импорт США из азиатских стран, включая Китай, растет. Наряду со смещением импорта продукции обрабатывающей промышленности США из Китая в страны Альтазии отчетливо проявляются признаки процессов ниашоринга, то есть перевода производственных мощностей в близлежащие к США страны Латинской Америки, в первую очередь в Мексику; при этом производственную релокацию в Мексику проводят как американские, так и китайские компании. При осуществлении решоринговых операций все большее число компаний переходят к модели «правильного решоринга»: они отказываются от поиска локаций с наименьшими издержками в пользу локаций с «наилучшими издержками», где наряду с издержками в расчет принимается устойчивость и надежность цепочек поставок. Тренд на формирование модели «правильного решоринга» будет, на наш взгляд, усиливаться, принимая во внимание экономическую политику США в этой области.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ЦИКЛА

Мозиас П.М.

К теории «мальтузианской ловушки». Часть 2 27

Статья прослеживает, как усилиями многих экономистов и историков постепенно складывается концепция «мальтузианской ловушки», призванная объяснить многовековое пребывание аграрного общества в относительной стагнации. Применительно к традиционным экономикам клиометрические исследования в целом подтверждают идеи Т. Мальтуса о компенсации позитивного влияния технологического прогресса на подушевой доход приростом населения. Современные ученые дополняют их анализом социальной структуры общества, находящегося в «мальтузианской ловушке», присущих ему институтов редиистрибуции, происходивших в те времена периодических расцветов и упадков протопромышленности и торговли. В статье показана логическая

взаимосвязь этих элементов в рамках мальтузианского династийного цикла. Проводится сопоставление концепции «мальтузианской ловушки» с марксистским видением исторического процесса. Показано, какие позитивные наработки марксистского подхода могут быть имплантированы в современную теорию.

Майхрович М.-Я.Я.

Экономическая конвергенция стран мира в 1992–2022 гг. 48

Целью статьи является проверка гипотезы об экономической конвергенции стран как одной из главных исследовательских проблем в рамках тематики межстранового неравенства. Это исследование направлено также на более полное понимание факторов, определяющих экономическое межстрановое неравенство. В статье предпринимается попытка нахождения эффекта сближения стран, вытекающего из модели экономического роста Р. Солоу, с использованием уравнений Р. Барро для временного промежутка с 1992 по 2021/22 г. Выявлено наличие экономической конвергенции, но она слишком медленная для того, чтобы развивающиеся страны стали значимо догонять развитые. Отдельно проанализирована динамика конвергенции по десятилетиям. Выявлено, в частности, что в период с 2002 по 2011 г. конвергенция происходила максимально медленно, а в период с 2012 по 2022 г. — максимально быстро. Экономические шоки 2020–2022 гг. могут подорвать потенциал догоняющего развития многих развивающихся стран, в результате чего дальнейшая конвергенция может замедлиться.

СТРАНОВОЙ ВЗГЛЯД

Кумар С.

Стратегия развития для будущей Индии и программа

«Самодостаточный Бхарат» 72

В статье исследуются стратегии развития, которые позволят добиться цели по превращению Индии в развитую экономику к 2047 г. Протекционистская стратегия развития, которой страна придерживалась первые 40 лет своей независимости, не помогла выбраться из бедности, а лишь защищала интересы влиятельных кругов. В последние 30 лет экономика демонстрировала достаточно хорошие показатели роста вследствие принятия стратегии экономической либерализации. Однако растущее неравенство, зависимость от внешних факторов и стагнация производства заставили задуматься о недостатках либерализации. Пандемия COVID-19 выявила пределы глобальных цепочек поставок. Чтобы минимизировать негативные последствия либерализации, правительство Индии реализует концепцию «Самодостаточный Бхарат» (Atmanirbhar Bharat). Как ожидается, эта стратегия сделает экономику конкурентоспособной и будет способствовать достижению главной цели — стать инклюзивным развитым государством.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСЫ

Джагитян Э.П.

Конкуренция в банковском секторе: «дорожная карта»

для финансовой стабильности? 91

В статье анализируются вопросы конкуренции в банковском секторе в свете посткризисной политики международного банковского регулирования. Понимание новых явлений конкуренции в международной банковской сфере и ее взаимосвязи с вопросами

финансовой стабильности должно способствовать укреплению рыночной дисциплины в банковском секторе и повышению долгосрочного потенциала кредитных институтов как надежных поставщиков рыночной ликвидности. С другой стороны, достижение сбалансированности между соответствием банков посткризисным требованиям банковского надзора и их способностью к формированию конкурентных преимуществ не только укрепит их стрессоустойчивость в условиях нестабильного внешнего фона, но и станет одним из действенных подходов по минимизации системных рисков и системной стрессовости. На основе систематизации исследований по вопросу влияния межбанковской конкуренции на финансовую стабильность сделан вывод о противоречивости такого влияния вследствие многофакторности конкуренции и отсутствию в этой связи однозначной оценки конкуренции для обеспечения стрессоустойчивости в банковском секторе: усиление конкуренции может способствовать как снижению уязвимости банковской деятельности к различного рода рискам и вызовам, так и стать источником нестабильности и финансовых кризисов. Руководствуясь приматом сбалансированного развития банковской сферы, предлагается дополнить инструментарий международного банковского регулирования количественным показателем оценки конкуренции, основанным на рисках банковской деятельности с учетом стандартов и рекомендаций Базеля III.

НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Курбатова А.С.

Перспективы импортозамещения в российском секторе информационных технологий в условиях санкционного давления. 108

Цель исследования – оценить перспективы импортозамещения в отдельных секторах российского рынка ИТ на основе анализа уже достигнутых результатов перехода на отечественные продукты и разработки, а также выявить возможности преодоления связанных с данным переходом барьеров. Процесс импортозамещения в российском секторе ИТ развивается достаточно активно, что обусловлено как сформулированными государством целями по достижению технологического суверенитета, так и потребностями развития частного бизнеса. Однако сроки перехода будут значительно отличаться в разных сегментах рынка. Наиболее высокие показатели наблюдаются в классе средств обеспечения информационной безопасности (до 80%), самое низкое проникновение отечественных решений в сегменте мобильных операционных систем, а также в средствах управления технологическими процессами (25–35%). Для достижения заявленных целей необходимо продолжение существующих мер государственной поддержки, а в ряде сегментов их расширение и выработка новых с учетом первого опыта участников рынка по импортозамещению. Не исключено, что государство может несколько расширить временные рамки полного перехода на отечественные продукты для госсектора и крупных компаний-госзаказчиков в зависимости от прогресса с преодолением существующих на сегодня барьеров импортозамещения. При этом поставленные долгосрочные цели по достижению необходимого уровня использования российских ИТ-продуктов определенно не будут пересматриваться в более консервативную сторону.

ОБЗОРЫ И РЕЦЕНЗИИ

Обзор XI ежегодной конференции по мировой экономике «Ребалансировка мировой экономики: в поисках новых моделей развития» 129

Решоринг в США: особенности и перспективы

Волгина Н.А.

Волгина Наталья Анатольевна — д.э.н., профессор кафедры международных экономических отношений экономического факультета РУДН им. Патриса Лумумбы.

SPIN-RSCI: 6516-7520

ORCID: 0000-0002-4160-5992

ResearcherID: B-2411-2017

Scopus AuthorID: 57194699054

Для цитирования: Волгина Н.А. Решоринг в США: особенности и перспективы // Современная мировая экономика. Том 1. 2023. № 4(4).

DOI: <https://doi.org/10.17323/2949-5776-2023-1-4-6-26>

Ключевые слова: решоринг, ниашоринг, индекс решоринга АТKearney, США, Китай, страны Альтазии, Мексика, экосистема поставщиков, модель «правильного решоринга».

Аннотация

Решоринг, под которым понимается перенос в страну материнской компании тех производственных мощностей, которые были ранее выведены из нее, хорошо известен в деловой практике. Американо-китайские торговые противоречия, а также пандемия COVID-19 существенным образом стимулировали не только широкое использование решоринга в мировой экономике, но и рост исследовательского интереса к этим процессам. Цель данной работы состоит в том, чтобы оценить тренды решоринга в США, опираясь на анализ ряда показателей, в том числе индекс АТKearney, а также выявить различные формы решоринговой активности компаний. В результате проведенного исследования автор приходит к следующим выводам. Динамика индекса решоринга США показывает, что возвращения промышленного производства в США в массовом масштабе из Китая пока не происходит. Вместе с тем наблюдается перенос производства из Китая, однако не в форме классического решоринга «обратно в США», а в близлежащие к Китаю страны Азии. Развиваются процессы диверсификации американского промышленного импорта: снижение в нем доли Китая при одновременном росте доли группы альтернативных азиатских стран (страны Альтазии),

к которым относятся Вьетнам, Тайвань, Индия, Малайзия, Таиланд и др. При этом в стоимостном выражении промышленный импорт США из азиатских стран, включая Китай, растет. Наряду со смещением импорта продукции обрабатывающей промышленности США из Китая в страны Альтазии отчетливо проявляются признаки процессов рещоринга, то есть перевода производственных мощностей в близлежащие к США страны Латинской Америки, в первую очередь в Мексику; при этом производственную релокацию в Мексику проводят как американские, так и китайские компании. При осуществлении рещоринговых операций все большее число компаний переходят к модели «правильного рещоринга»: они отказываются от поиска локаций с наименьшими издержками в пользу локаций с «наилучшими издержками», где наряду с издержками в расчет принимается устойчивость и надежность цепочек поставок. Тренд на формирование модели «правильного рещоринга» будет, на наш взгляд, усиливаться, принимая во внимание экономическую политику США в этой области, нацеленную на более активное вмешательство правительства в поддержку отечественного производства под маркой «Сделано в США».

Введение

В экономической и бизнес-литературе под рещорингом принято понимать процессы переноса в страну материнской компании тех производственных мощностей, которые были ранее выведены из этой страны в рамках офшоринговой деятельности, т.е. выноса отдельных звеньев производственного процесса за пределы страны базирования компании. Основная причина, по которой предприятия переносят свои производственные операции за границу, связана с сокращением затрат на факторы производства, в первую очередь на рабочую силу [Волгина 2022].

Процессы рещоринга давно известны в мировой экономике, но заметным явлением они стали с конца XX века. Это привело к многочисленным исследованиям, а также ожесточенным дискуссиям относительно масштабов и направлений рещоринга (см., например, [De Backer et al. 2016; Vecchi 2017]). Инициатором процессов в области возвращения «домой» производства промышленной продукции выступили США; именно здесь начался процесс реиндустриализации в форме рещоринга. Американо-китайские торговые противоречия ускорили процессы рещоринга производства из Китая (см., например, [Gereffi 2019; Geneva Business News 2018]).

Пандемия COVID-19 внесла существенные изменения не только в развитие национальных экономик, но и затронула функционирование всей мировой экономики в целом, включая сферы международного производства и международной торговли. Локдауны 2020–2021 гг. привели к разрывам в цепочках поставок во многих секторах обрабатывающей промышленности. Как ответ на возникшие вызовы многие компании стали разрабатывать стратегии по переносу зарубежных звеньев

своих цепочек создания стоимости назад — в страну базирования штаб-квартиры головной компании, т.е. расширять фирменную активность в области решоринга. Это стимулировало резко возросший исследовательский интерес к объяснению решоринговой активности компаний в различных секторах экономики как реакцию на разрыв производственно-сбытовых цепочек (см., например, [Barbieri et al. 2020; Chen et al. 2022]).

В большинстве случаев эти публикации носили описательный характер, что, как правило, не давало возможности статистически оценить тренды решоринга в различных отраслях и странах в сопоставимые временные периоды. Вместе с тем появился целый ряд публикаций, где рассматривалось не только содержание решоринговых операций в разных странах и регионах, но и способы его измерения. Выводы были весьма противоречивыми — от признания решоринга ключевым современным трендом развития международного производства до более «мягких» оценок решоринга как одного из возможных направлений трансформации постковидной экономики. Подавляющая часть публикаций была связана с анализом решоринговых трендов в США, поскольку именно процессы решоринга производства из Китая носили самый масштабный характер.

Цель данной работы состоит в том, чтобы оценить тренды решоринга в США, опираясь на анализ ряда показателей, в первую очередь на индекс решоринга АТКearney, а также выявить различные формы решоринговых процессов.

Логика работы определяет ее структуру. Сначала в разделе 1 мы рассматриваем различные методы оценки процессов решоринга, обращая внимание на возможность проведения сравнительных исследований на основе эмпирических данных различных стран и отраслей. Раздел 2 посвящен выявлению динамики одного из самых «работающих», на наш взгляд, подходов к измерению решоринга США — индекса АТКearney, а раздел 3 связан с анализом процессов диверсификации американского промышленного импорта, в частности с переносом производственных мощностей из Китая в другие, «альтернативные» страны Азии. Вопрос о возможностях нишоринга в Мексику рассматривается в разделе 4. Раздел 5 связан с обсуждением новой концепции решоринга (с точки зрения руководителей американских компаний, осуществляющих решоринг). Отдельные аспекты влияния экономической политики США на процессы решоринга затронуты в разделе 6. В заключении представлены ключевые выводы проведенного исследования.

1. Методы оценки процессов решоринга

Мы предлагаем выделить ряд методов оценки процессов решоринга, которые представляется возможным условно классифицировать следующим образом: методы, основанные на анализе «сырых» данных; методы, основанные на анализе частично обработанных данных; методы, основанные на обработке статистических данных (см. таблицу 1 на с. 9).

Рассмотрим эти методы более подробно, уделяя особое внимание вопросам сопоставимости полученных результатов.

Таблица 1. Методы оценки процессов рещоринга

Методы, основанные на анализе «сырых» данных
<i>Case-studies по рещорингу</i> , описанные в периодической бизнес-литературе и дополненные информацией с веб-сайтов, годовых отчетов компаний и пр.
<i>Сбор и систематизация кейсов по рещорингу</i> Проекты: Uni-CLUB MoRe (European Monitor of Reshoring), Reshoring Institute, Reshoring Initiative (Reshoring Library) и др.
Методы, основанные на анализе частично обработанных данных
<i>Опросы руководителей компаний</i> о проведении рещоринговой активности Источники: опросы, проводимые консультационно-исследовательскими компаниями Boston Consulting Group, PWC, ATKearney и др.
<i>Региональные обзоры активности компаний в области рещоринга</i> Обзоры Евростата
<i>Страновые обзоры</i> по рещоринговой деятельности национальных компаний: США, Германии, скандинавских стран и др.
Методы, основанные на обработке статистических данных
Показатель « <i>интенсивность импорта</i> »: на основе подхода «затраты-выпуск»
Показатель « <i>доля импорта во внутреннем спросе</i> »
ATKearney reshoring index для США

Источник: [Волгина 2022. С. 656].

Исторически первым инструментом оценки, а точнее, выявления процессов рещоринга, стали т.н. исследования в рамках отдельных конкретных кейсов, в частности решений отдельных компаний о рещоринге. Как правило, кейсы по рещорингу появляются в периодической бизнес-литературе (например, Wall Street Journal, Financial Times, The Economist, Time, Bloomberg, Business Week и др.) и представляют собой описание случаев переноса производства или его части в страну базирования компании или в близлежащие страны. На основе анализа кейсов можно оценить мотивы рещоринга, его направления, отраслевую принадлежность и др. Существенным минусом этого подхода является несопоставимость результатов различных кейсов тех или иных компаний и невозможность получения обобщающих выводов. Тем не менее вплоть до настоящего времени значительная часть исследований по рещорингу по-прежнему основана на кейсах (см., например, [Moradlou and Backhouse 2016]).

Для преодоления существующей ограниченности данного подхода осуществляются проекты по сбору и определенной систематизации таких кейсов. В качестве примера упомянем ряд проектов: Uni-CLUB MoRe (European Monitor of Reshoring), Reshoring Institute и Reshoring Initiative.

Так, проект Uni-CLUB MoRe выполнялся Консорциумом итальянских университетов (Болонья, Катания, Л'Аквила и Удине) в сотрудничестве с Еврофондом ЕС в 2014–2018 гг. Целью проекта стал не только сбор информации об отдельных случаях рещоринга в Европе, но и их систематизация в регулярно обновляемой онлайн-базе (European Reshoring Monitor).

В США деятельность по сбору случаев решоринга осуществляет ряд институтов. Так, Институт решоринга (Reshoring Institute) в течение нескольких лет реализует проект по сбору такой информации в рамках кейсов – Reshoring case studies. Проект «Инициатива по решорингу» (Reshoring Initiative) формирует Библиотеку по решорингу, которая содержит более пятисот случаев решоринга (кейсов), что дает возможность исследователям получать и интерпретировать информацию о решоринге американских компаний.

Методы оценки решоринга, основанные на анализе частично обработанных данных, призваны минимизировать ограничения подхода, основанного на изучении и систематизации кейсов по решорингу. Эти методы включают в себя опросы руководителей компаний об осуществленном решоринге, а также обзоры решоринговой деятельности компаний на региональном и страновом уровне. Опросы руководителей компаний, как правило, проводятся крупными консультационно-исследовательскими компаниями, такими как Boston Consulting Group (BCG), PricewaterhouseCoopers, AT&Kearney и др.

В 2013 г. более половины руководителей, опрошенных BCG [Boston Consulting Group 2012], планировали или рассматривали возможность решоринга. По итогам опроса были сделаны выводы, что решоринг более распространен в США, чем в большинстве европейских стран. В Европе средняя доля компаний, активно занимающихся решорингом, в общем числе производственных компаний составила около 4% (от 1% в странах Восточной Европы до 6% в Бельгии или Франции и до 9% в Швеции и Ирландии). По мнению ряда исследователей, довольно сложно сравнивать эти цифры, поскольку они взяты из разных временных рамок (от 2 до 8 лет) и, в случае опросов в США, даже включают компании, которые только рассматривают возможность решоринга [Kinkel et al. 2017. P. 35]. Таким образом, сравнения уровней решоринга в разных странах следует интерпретировать с осторожностью.

По оценкам исследования компании PricewaterhouseCoopers, решоринг смог бы создать около 100–200 тыс. дополнительных рабочих мест в Великобритании в течение следующего тысячелетия и увеличить ВВП страны примерно на 5–10 млрд фунтов стерлингов (около 0,3–0,6% ВВП) [PricewaterhouseCoopers 2014. P. 6].

Любопытным является вывод консультационной компании AT&Kearney, сделанный в 2015 г.: «Несмотря на множество “если” и “но”, справедливо сказать, что решоринг как тренд официально умер, по крайней мере на данный момент. Это не означает, что решоринг полностью прекратился, и мы не утверждаем, что предсказанная волна решоринга никогда не произойдет» [AT&Kearney 2015. P. 8].

Важным источником информации являются региональные обзоры активности компаний в области решоринга. Наиболее показательным примером здесь являются обзоры Евростата (Eurostat). Евростат трижды собирал данные об активности европейских компаний в области решоринга (в 2007, 2011 и 2017 г. по 13, 15 и 16 европейским странам соответственно). Все опросы проводились на добровольной основе национальными статистическими институтами. Основные выводы, которые могут быть получены на основании этих обзоров, включают в себя мотивацию офшоринга и решоринга, вовлеченность стран в международный

решоринг в зависимости от размеров национальной экономики, отраслевой принадлежности предприятий и др.

Наряду с региональными обзорами деятельности компаний в области решоринга важным источником информации являются страновые обзоры, это в первую очередь обзоры решоринговой деятельности американских компаний, а также компаний из некоторых европейских стран (в частности, Германии, Франции, Великобритании, а также скандинавских стран). Упомянутый выше американский проект Reshoring Initiative не только собирает информацию о случаях решоринга, но и на их основе проводит некоторые оценки масштабов решоринговой деятельности. Результаты опроса 2016 г. показали, что 59% решоринга приходится на Китай, 13% – на другие страны Азии, 12% – на страны Восточной Европы, 8% – на страны Западной Европы и 5% – на страны Центральной и Южной Америки [Kinkel et al. 2017. P. 15].

Рассмотренные выше методы оценки решоринга, основанные на анализе «сырых» и частично обработанных данных, позволяют получить выводы, которые носят приблизительный и фрагментарный характер. Кроме того, они плохо справляются с количественной оценкой процессов решоринга. Ряд подходов, которые мы опишем ниже, предоставляют возможность количественной оценки решоринга на сопоставимой основе в долгосрочном периоде. Это подходы, использующие такие показатели, как глобальная интенсивность импорта, доля импорта во внутреннем спросе, индекс решоринга ATKearney.

Так, М. Тиммер и его коллеги [Timmer et al. 2016] предложил новый показатель фрагментации международного производства – «глобальная интенсивность импорта» (global imports intensity), который может помочь оценить масштабы решоринга. Он отличается от традиционных показателей вертикальной специализации (доли зарубежной добавленной стоимости в экспорте), поскольку (1) измеряет «импортоспособность» конечной продукции, а не только экспорта, и (2) включает импорт на всех этапах глобальной цепочки создания стоимости (ГЦС), а не только на последней стадии производства.

На основе показателя «глобальная интенсивность импорта» были получены некоторые интересные результаты о процессах решоринга. Было показано, что после периода быстрого роста международной фрагментации мирового производства товаров в 2000–2008 гг. произошел резкий спад в 2009 г. и постепенное восстановление до 2011 г., а затем небольшое снижение. Это может указывать на переориентацию или реструктуризацию глобальных и региональных цепочек создания стоимости. Примерно половина роста интенсивности импорта в 2000–2008 гг. была связана с фрагментацией международного производства, а также с изменением спроса. С 2011 г. как эффект фрагментации, так и эффект смещения спроса стали отрицательными, каждый из которых привел к снижению «импортоспособности» мирового ВВП примерно на 0,5 логарифмического пункта. Таким образом, сокращение импорта мирового ВВП примерно наполовину произошло из-за международной дефрагментации производства, что явно может свидетельствовать о наличии решоринга после 2011 г. [Kinkel et al. 2017. P. 40].

Публикация ОЭСР [Jaax, Miroudot and van Lieshout 2023] несколько корректирует эти выводы, основываясь на данных межстрановых таблиц «затраты-выпуск» (OECD. ICIO) за период 2016–2020 гг. Использование показателя импортостойкости производства в постоянных ценах позволило отделить колебания цен на промежуточные ресурсы от изменений объема торговли. Падение цен на сырьевые товары снижает стоимость торговли промежуточными ресурсами, даже если объемы торговли не изменились. Постоянные цены корректируют эти ценовые эффекты: уменьшение стоимости торговли промежуточными ресурсами в постоянных ценах означает, что объемы торговли сократились. Авторы полагают, что в период 2011–2019 гг. действительно наблюдалось замедление процессов фрагментации производства, но в 2019 г. ее уровень тем не менее был близок к пику 2011 г. При этом по крайней мере до пандемии, по мнению авторов, не было глобальной (!) тенденции к решорингу (или ниапорингу), поскольку снижение импорта промежуточных товаров могло сопровождаться и сопровождалось ростом количества внутренних стадий цепочек создания стоимости.

Однако признаки решоринга наблюдались в некоторых странах, в частности в США, где импортостойкость имела тенденцию к снижению в период 2014–2018 гг., что можно трактовать как наличие решоринга. Вместе с тем следует принимать во внимание, что изменение показателя импортостойкости может быть и результатом одновременного действия других факторов, в частности введения новых ограничительных торговых и инвестиционных мер после финансового кризиса 2008–2009 гг., а также в контексте торговой напряженности между США и Китаем; влияния пандемии COVID-19 на разрыв логистических цепочек; повышения заработной платы в странах с развивающейся экономикой и более высокой способности закупать ресурсы внутри страны; распространения цифровых технологий и передовой робототехники. Все эти факторы могут способствовать продвижению процессов решоринга.

Одним из показателей решоринга может также выступать «доля импорта во внутреннем спросе» той или иной страны, которая должна уменьшаться, если решоринг в эту страну увеличивается. Существующие результаты, полученные на основе подхода «затраты-выпуск», показывают, например, что доля импорта во внутреннем спросе в последние годы действительно уменьшилась в некоторых странах (например, в Японии, Германии, Великобритании), что свидетельствует о растущей доле внутреннего производства [De Backer et al. 2016; Timmer et al. 2021]. Вместе с тем импорт из азиатского региона, исключая Японию и Южную Корею, по-прежнему имеет тенденцию к росту в большинстве стран, несмотря на рост стоимости рабочей силы в Китае. К этим выводам следует относиться с осторожностью, поскольку одним из ограничений этого показателя является предположение о том, что вся стоимость импорта была добавлена в стране-экспортере, однако в современном мире глобальных цепочек создания стоимости это не всегда соответствует действительности. Показатель доли импорта во внутреннем спросе используется для расчетов индекса решоринга ATKearney, который дает возможность проследить динамику решоринга для американских компаний.

2. Динамика индекса решоринга ATKearney

Одним из наиболее востребованных методов анализа решоринговых процессов является индекс решоринга, рассчитываемый американской компанией ATKearney (см., например, [ATKearney 2021, 2022, 2023]). Ежегодный индекс решоринга ATKearney отслеживает, возвращается ли производство в США из стран Азии, куда за последние десятилетия были переведены значительные объемы промышленного производства и соответственно создано большое количество рабочих мест.

Для расчета индекса решоринга США рассматриваются несколько показателей. Во-первых, это импорт промышленных товаров из 14 азиатских локаций с низким уровнем дохода (low-cost countries – LCCs)¹, к которым относятся Китай, Тайвань, Малайзия, Индия, Вьетнам, Таиланд, Индонезия, Сингапур, Филиппины, Бангладеш, Пакистан, Гонконг, Шри-Ланка и Камбоджа (1). Во-вторых, это внутренний валовой выпуск промышленных товаров в США (2). Затем рассчитывается коэффициент импорта промышленного производства (Manufacturing Import Ratio – MIR), который является результатом деления (1) на (2).

Таблица 2. Коэффициент импорта промышленного производства и индекс решоринга США

Год	Коэффициент импорта промышленного производства США (MIR), %	Индекс решоринга США (базисные пункты)
2008	9,19	
2009	9,50	-35
2010	10,46	-96
2011	10,35	11
2012	10,64	-29
2013	10,64	0
2014	11,22	-57
2015	12,34	-112
2016	12,47	-13
2017	12,74	-27
2018	13,06	-32
2019	12,08	98
2020	12,95	-87
2021	14,49	-154*
2022	14,10	39**

Источник: [ATKearney 2023].

* Пример расчета индекса решоринга за 2021 г.: $12,95\% - 14,49\% = -1,54\%$, то есть падение на 154 базисных пункта: индекс решоринга равен -154.

** Пример расчета индекса решоринга за 2022 г.: $14,49\% - 14,10\% = -1,54\%$, то есть рост на 39 базисных пунктов: индекс решоринга равен 39.

¹ Это терминология ATKearney. На наш взгляд, в эту группу попали страны как с низким уровнем дохода на душу населения (например, Бангладеш), так и страны с высоким уровнем дохода (например, Сингапур).

Индекс решоринга США представляет собой годовое изменение MIR, выраженное в базисных пунктах, где изменение на 1 процент соответствует 100 базисным пунктам [ATKearney 2023. P. 2]. При этом положительное число указывает на чистый решоринг (фактически снижение доли импорта в промышленном производстве США) по сравнению с предыдущим годом, а отрицательное число указывает на чистый офшоринг. Рассмотрим динамику индекса решоринга США за период 2008–2022 гг. (см. таблицу 2 на с. 13).

Каким образом можно интерпретировать полученные результаты, основываясь на динамике индекса решоринга?

Так, возвращения промышленного производства в США в массовом масштабе из стран Азии пока не происходит: об этом свидетельствуют в основном отрицательные значения индекса решоринга за период 2008–2022 гг., за исключением незначительного роста в 2011 г., а также резкого роста в 2019 г. и в 2022 г.

Всплеск решоринга в 2019 г. был вызван в первую очередь обострением торговых противоречий между Китаем и США и соответствующим сокращением китайского импорта. Однако события последующих двух лет привели к отрицательным значениям индекса ATKearney.

В течение 2020 и 2021 гг. отрицательный индекс решоринга был преимущественно связан с продолжающимся действием последствий пандемии COVID-19. С чисто математической точки зрения этот вывод указывает на возобновление в основном стабильного опережающего роста доли импорта продукции обрабатывающей промышленности во внутреннем производстве США. При этом индекс решоринга 2021 г. также отражает положительную динамику внутренней производственной активности [ATKearney 2022. P. 2].

Рост индекса решоринга в 2022 г. пока не позволяет утверждать, что уже наметилось уверенное движение в сторону решоринга. Вместе с тем есть обнадеживающие признаки, что тренды к решорингу будут усиливаться в будущем. Так, во многом рост индекса был связан с опережающим ростом промышленного производства США по сравнению с импортом промышленных товаров и полуфабрикатов из стран LLC. При этом по стоимости импорт США из стран LLC увеличился на 11% по сравнению с предыдущим годом и впервые в истории превысил 1 трлн долл. [Kearney 2023. P. 2].

3. Диверсификация американского импорта промышленных товаров: роль «альтернативных» азиатских стран

Наряду с противоречивой динамикой индекса решоринга наблюдаются признаки смещения импорта продукции обрабатывающей промышленности США из Китая в другие азиатские страны с низким доходом (см. таблицу 3 на с. 15). Эта тенденция представляется весьма устойчивой.

Так, Китай постепенно и очень медленно теряет свою долю в промышленном импорте США (с 24,3 до 20,1% за период 2018–2021 гг.), китайский импорт замещается поставками из других азиатских стран с низкими издержками: доля этих стран за тот же период выросла с 12,6 до 17,4% соответственно. При

этом доли других промышленных поставщиков в США остались практически неизменными.

Рассмотрим более подробно, за счет каких азиатских стран замещается промышленный импорт в США (см. таблицу 4 на с. 15).

Таблица 3. Импорт США промышленных товаров, 2018–2021 гг.

	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Всего	2207 млрд долл.	2169 млрд долл.	2072 млрд долл.	2462 млрд долл.
Китай	24,3%	20,5%	20,7%	20,1%
Другие страны LLC	12,6%	14,3%	16,2%	17,4%
Европа	22,8%	24,3%	24,8%	23,7%
Канада	9,8%	9,9%	9,11%	9,4%
Мексика	13,8%	14,7%	14,0%	13,9%
Другие	16,7%	16,3%	15,2%	15,7%

Источник: [ATKearney 2022. P. 4].

Таблица 4. Импорт США промышленных товаров из азиатских стран, 2018–2022 гг.

	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Всего	816 млрд долл.	757 млрд долл.	766 млрд долл.	919 млрд долл.	1022 млрд долл.
Китай	535 млрд долл.	446 млрд долл.	430 млрд долл.	491 млрд долл.	518 млрд долл.
Китай	65,6%	59,0%	56,2%	53,5%	50,7%
Вьетнам	5,8%	8,2%	9,8%	10,6%	11,8%
Индия	6,2%	7,1%	6,3%	7,5%	7,9%
Тайвань	5,3%	6,9%	7,6%	8,1%	8,7%
Малайзия	4,7%	5,2%	5,6%	5,9%	5,1%
Таиланд	3,7%	4,2%	4,7%	5,0%	5,5%
Другие страны*	8,5%	9,4%	9,7%	9,5%	10,3%

* другие страны: Филиппины, Индонезия, Пакистан, Шри-Ланка, Бангладеш, Сингапур и Камбоджа

Источник: [ATKearney 2022. P. 12].

Как следует из данных таблицы 4, снижение доли Китая в промышленном импорте США было «восполнено» преимущественно за счет таких стран, как Вьетнам, Тайвань, Индия, Малайзия и Таиланд. Это означает, что относительная зависимость США от промышленного импорта из Китая уменьшается; при этом в стоимостном выражении эта тенденция не столь очевидна. Более того, по стоимости американский промышленный импорт из Китая вырос в 2022 г. по сравнению с 2021 г. Тем не менее это позволяет говорить о наметившихся процессах диверсификации американского промышленного импорта. Причины этого

явления многообразны. Это и продолжающаяся торговая напряженность между США и Китаем, что приводит к элементам неопределенности в экономических отношениях. Перебои с поставками из-за COVID-19 еще больше обострили опасность чрезмерной зависимости от одного источника промышленного импорта — доля Китая составляла почти 25% в 2018 г. Но основная причина, на наш взгляд, состоит в росте затрат на рабочую силу в Китае: среднемесячная заработная плата в Китае выросла на 263% с 2007 по 2018 г. [Morrison 2019]. Это продолжает стимулировать диверсификацию поставщиков и побуждает компании активно искать альтернативные источники с более низкими затратами.

В экономической и бизнес-литературе появился новый термин – альтернативные страны Азии, или «страны Альтазии» (Alternative Asia countries – Altasia). Эта совокупность стран включает 14 стран, в частности Индию, Бангладеш, Таиланд, Камбоджу, Сингапур, Малайзию, Индонезию, Бруней, Филиппины, Тайвань, Южную Корею, Лаос, Вьетнам, Японию [The Economist 2023]. Они не совпадают с группой азиатских стран с низкими издержками в соответствии с классификацией AT Kearney. Страны Альтазии не включают Китай, Пакистан, Гонконг и Шри-Ланку, но включают Бруней, Южную Корею, Лаос и Японию². На наш взгляд, с терминологической точки зрения термин Альтазия более предпочтителен, поскольку в нем есть четкое указание на страны, которые в совокупности представляют собой альтернативу американскому промышленному импорту из Китая. Кроме того, вызывает некоторые сомнения включение в страны с низкими доходами (LLC countries) таких стран, как Тайвань, Гонконг, Сингапур.

Группа стран Альтазии может в будущем способствовать созданию цепочек поставок, альтернативных системе китайских поставщиков, от которых США предпринимают попытки отказаться. При этом страны Альтазии начинают формировать свои сравнительные преимущества и наращивать компетенции в ряде отраслей.

Среди азиатских стран как благоприятных локаций для американского рещоринга из Китая следует выделить Вьетнам, который благодаря сохранению относительно низких трудовых издержек (на 50% ниже, чем в Китае) составляет конкуренцию китайскому промышленному экспорту в США. Однако примеры рещоринга из Китая во Вьетнам пока немногочисленны, возможно, вследствие того, что масштабы возможностей вьетнамского промышленного производства несопоставимы с китайскими.

Тайвань является одним из крупнейших мировых производителей полупроводников [Global Value Chain Development Report 2023. P. 144]; на него приходится около 92% производства полупроводников или процессоров по наиболее продвинутой технологии менее 10 нанометров³. Правительство Камбоджи определило

² Страны Альтазии: Индия, Бангладеш, Таиланд, Камбоджа, Сингапур, Малайзия, Индонезия, Бруней, Филиппины, Тайвань, Южная Корея, Лаос, Вьетнам, Япония. Страны LLC (терминология AT Kearney): Китай, Тайвань, Малайзия, Индия, Вьетнам, Таиланд, Индонезия, Сингапур, Филиппины, Бангладеш, Пакистан, Гонконг, Шри-Ланка и Камбоджа.

³ Нанометр — единица измерения в Международной системе единиц измерения (СИ), равная одной миллиардной части метра, т. е. 10^{-9} метра.

автомобилестроение и электронику в качестве приоритетных секторов и в 2022 г. объявило о планах по расширению этих секторов в течение следующих трех лет, инвестировав более 2 млрд долл., что, как ожидается, создаст около 26 тыс. рабочих мест [ATKearney 2023. P. 13]. Индия также начинает превращаться в серьезного конкурента Китаю благодаря наличию массовых объемов дешевой рабочей силы и широкому использованию в бизнесе английского языка, не говоря уже о серьезных позициях на мировом рынке софта.

Однако, несмотря на развивающиеся процессы формирования сравнительных преимуществ ряда стран в альтернативной Китаю цепочке поставок, процесс рещоринга в страны Альтазии сталкивается с большими сложностями. Самая главная сложность состоит в том, что ни одна из стран, взятая сама по отдельности, не может заменить систему китайских поставщиков в США. Однако, если эти страны будут рассматриваться как совокупность производственных мощностей с хорошо налаженными логистическими цепочками поставок, то есть основания полагать, что в будущем они, скорее всего, смогут составлять возрастающую конкуренцию Китаю.

На протяжении многих лет американские компании формировали в Азии оптимальные системы цепочек поставок и экосистемы поставщиков, реструктурировать которые весьма и весьма затруднительно, особенно в краткосрочной перспективе. Реконфигурация системы поставщиков включает в себя не только создание новых производственно-логистических связей, но и разрушение существующих связей и взаимодействий. Это влечет за собой существенные трансформационные издержки. Наиболее ярким примером сложившейся экосистемы поставщиков является отрасль бытовой электроники: она хорошо развита, и перемещение дальше от Китая в настоящее время не представляется возможным [ATKearney 2022. P. 3]. Аналогичная картина наблюдается в секторах производства текстиля и одежды.

4. Ниашоринг в Мексику?

В то время как некоторые американские компании покидают Китай и перемещаются в страны Альтазии, другие пытаются осуществить перевод производственных мощностей в близлежащие к США страны Латинской Америки, в первую очередь в Мексику. Высказываются экспертные мнения, что в ближайшем будущем Мексика станет привлекательной локацией для американского ниашоринга (nearshoring), под которым принято понимать перевод офшорного производства не обратно в страну базирования, а в близлежащие с географической точки зрения страны.

Рассмотрим некоторые факты, которые могут свидетельствовать о развивающихся процессах ниашоринга в Мексику.

ATKearney в своих последних обзорах обращает внимание на некоторые признаки экономического оживления в Мексике, говорящие о возрождении интереса к промышленному производству в стране, — это рост спроса на квалифицированную рабочую силу, землю и недвижимость в Северной Мексике. Речь идет о трех

ключевых промышленных городах: Тихуана, Монтеррей и Хуарес, которые, как правило, являются первым выбором для компаний, когда они рассматривают вопрос о решоринге [Kearney 2023. P. 11].

Наряду с экономическим оживлением следует обратить внимание на динамику промышленного импорта из Мексики в США (в стоимостном и процентном выражении). Рост промышленного импорта из Мексики в США подтверждает эту наметившуюся тенденцию к ниашорингу. Как следует из данных таблицы 3, за последние несколько лет Мексика заняла существенную долю импортных рынков промышленной продукции США (около 13–14%). Это сопоставимо с долей азиатских стран LLC (17,4% в 2021 г.) и превышает долю Канады (9,4%). В стоимостном выражении американский промышленный импорт из Мексики за период 2018–2022 гг. вырос с 304,6 млрд долл. до 402,1 млрд долл., или почти на 100 млрд долл. США за 4 года. Начинает также меняться товарная структура промышленного импорта США из Мексики: растет доля автомобилестроения, медицинского оборудования, фармацевтики, мебельного производства и строительных материалов.

Следует подчеркнуть здесь одно интересное обстоятельство. Рост промышленного импорта США из Мексики связан с активностью не только американских компаний. Все чаще китайские компании сами переносят свои производственные мощности из Китая в Мексику для обслуживания своих клиентов в США, защищая себя от дальнейшего ухудшения отношений между США и Китаем. В последние годы все больше китайских производителей инвестируют в мексиканские предприятия, чтобы снабжать рынок США товарами обрабатывающей промышленности, пытаясь таким образом самостоятельно осуществить решоринг производства из Китая, а также обойти по возможности импортные тарифы США. Так, *New York Times* опубликовала статью под названием «Почему китайские компании инвестируют миллиарды в Мексику» [Goodman 2023], где отмечается, что «встревоженные транспортным хаосом и геополитическими разногласиями экспортеры из Китая открывают заводы в Мексике, чтобы сохранить свои продажи в США». Один из самых перспективных проектов — промышленный парк Хофусан.

О тенденции ниашоринга могли бы свидетельствовать растущие объемы прямых иностранных инвестиций (ПИИ) из Китая в Мексику, нацеленные на создание новых предприятий, которые были выведены или планируется выводить из Китая в рамках стратегии решоринга. Однако статистические данные пока не подтверждают этот тренд. Так, накопленные объемы китайских ПИИ в Мексике за период 2018–2021 гг. увеличились весьма незначительно: с 849 млн долл. до 1 млрд долл. США; при этом их доля в общей сумме накопленных инвестиций составила 0,18% [OECD. International Direct Investment Statistics 2022]. По мнению АТKearney, рост промышленного экспорта из Мексики в США еще не полностью отражен в объемах ПИИ Мексики, поскольку мы наблюдаем только первую волну ниашоринга, которая в значительной степени использовала существующую производственную базу через сторонние контракты на решения «под ключ» [АТKearney 2023. P. 10].

Есть все основания полагать, что в ближайшем будущем Мексика сможет стать эффективной ниашоринг-локацией для американских и китайских компаний.

Основными факторами, способствующими переносу производства в Мексику из Китая, а возможно, и других азиатских стран, выступают относительно низкие затраты на рабочую силу, наличие рабочей силы в необходимых объемах, возможность обеспечить соответствующее качество производимых товаров, время доставки и затраты на логистику. Это может относиться только к ряду отраслей, в первую очередь к автомобилестроению и, частично, к мебельной промышленности. Важнейшей причиной здесь, на наш взгляд, являются прочные налаженные связи (или экосистема) мексиканских поставщиков первого и второго уровней с американскими автопроизводителями, которые формировались в течение предыдущих 20 лет и которые являются важнейшей составляющей частью автомобильного производства в Северной Америке.

5. Новая концепция решоринга: правильный решоринг с наилучшими издержками

Данные о динамике индекса решоринга США AT Kearney за последние несколько лет, несмотря на сложность его интерпретации, показывают, что США не восстановили рабочие места в обрабатывающей промышленности каким-либо существенным образом, т.е. процессы решоринга не были активными. Перенос производства из Китая происходил (это подтверждается статистически), но преимущественно не в форме классического решоринга «обратно» в США, а в близлежащие к Китаю страны Азии и близлежащие к США страны Латинской Америки, в частности Мексику, которые обладают «правильными» локационными преимуществами как с точки зрения производственных затрат, так и с точки зрения качества производимого продукта.

Как мы указывали выше, опросы руководителей производственных предприятий являются одним из методов оценки тенденций решоринга. Опросы, проведенные AT Kearney в марте 2023 г., показывают, что около 96% руководителей американских компаний рассматривают вопрос о переносе своей деятельности; для сравнения: в 2022 г. эта доля составляла 78% [AT Kearney 2023. P. 1]. При этом есть основания полагать, что среди руководителей компаний формируется новая концепция. Иногда ее называют «правильным решорингом» (rightshoring), иногда она носит название «модель с наилучшими издержками».

Суть нового подхода состоит в том, что меняется мотивация компаний относительно решений, где компания должна закупать промышленную продукцию, включая промежуточные компоненты. Ключевой мотивацией проведения офшоринговых операций в течение десятилетий была практика перемещения производства (и соответственно рабочих мест) в те международные локации, где возможно максимизировать прибыль при наименьших затратах. Пандемия и нарастание торговых противоречий между Китаем и США поставили под сомнение эту концепцию. Все больше компаний отказываются от поиска локаций с наименьшими издержками и переходят к поиску «наилучших издержек», где в расчет принимается не только уровень издержек, но и устойчивость и надежность цепочек поставок.

Практическая реализация этой модели перехода от наименьших издержек к наилучшим издержкам может происходить в различных формах. Американские производственные компании ищут более близкие варианты поставок и используют концепцию ниашоринга, которая начинает работать в случае с Мексикой и другими латиноамериканскими странами. Кроме того, происходит стремление к диверсификации цепочки поставок, чтобы уменьшить зависимость от одного источника или места производства. Здесь речь идет об уменьшении относительной зависимости от китайских поставок, и этот тренд уже прослеживается (см. таблицу 3 на с. 15). Многие американские компании рассматривают стратегию «Китай плюс», продолжая полагаться на Китай в удовлетворении большей части своих потребностей в промышленном импорте, а также «культивируя» дополнительных торговых партнеров, которые могут снизить риск чрезмерной зависимости от одного источника [ATKearney 2021. P. 5].

Полномасштабное внедрение в практику новой модели решоринга, безусловно, будет сталкиваться с рядом препятствий, которые фирмы должны будут преодолеть.

Так, переход от концепции низких издержек к концепции наилучших издержек предполагает решение вопроса о росте производительности труда, что могло бы компенсировать рост издержек, особенно при переносе производства непосредственно в США. Учитывая относительно высокую стоимость рабочей силы, производство в США должно повысить производительность и эффективность своей рабочей силы, чтобы эффективно конкурировать с Китаем, странами Альтазии и Мексикой.

Пандемия обострила проблему поиска высококвалифицированных работников. Поиск или наличие соответствующего пула высококвалифицированных работников (кадровый резерв) является еще одним важным моментом перехода к модели наилучших издержек. Решение этого вопроса может и должно быть связано с поддержкой и развитием школ, колледжей и университетов, предлагающих учебные программы (включающие финансирование и льготы, гарантирование занятости и пр.) для подготовки студентов к работе в сфере высокотехнологичного производства [Kearney 2022. P. 9].

Решение вопроса о повышении производительности труда при одновременном росте спроса на высококвалифицированный труд тесным образом связано с расширением автоматизации производства. Есть признаки того, что американские компании начали больше инвестировать в автоматизацию производства и робототехнику, лидирует в этом автомобильная промышленность [ATKearney 2022. P. 4]. Исследование, проведенное американским Институтом промышленности, показало, что «инвестиции в автоматизацию и технологии являются главным приоритетом для производителей, второй год подряд опережая усилия по сокращению затрат» [Manufacturing Institute 2020]. Приоритизация таких инвестиций уже давно признана ключом к повышению производительности и повышению конкурентоспособности отечественного производства по сравнению с офшорными вариантами.

В последние годы автоматизация больше не требует исключительно крупных капиталовложений. Например, стоимость роботов продолжает снижаться. Исследо-

вание индекса искусственного интеллекта, проведенное Стэнфордским университетом, показывает, что средняя цена роботизированных рабочих рук снизилась на 46,2% за последние пять лет (2019–2023). Плотность роботов резко выросла по всему миру, в том числе в США, где в настоящее время на 10 000 сотрудников приходится 117 роботов в результате среднегодового роста на 8%, начиная с 2016 г. Ожидается, что к 2030 г. рынок систем промышленной автоматизации и управления вырастет примерно до 290 млрд долл. США – среднегодовой темп роста составит 9,2% [ATKearney 2023. P. 9].

6. Экономическая политика США как реакция на сложности процессов решоринга

Сложности с преодолением препятствий для внедрения модели правильного решоринга поставили на повестку дня проведение экономической политики, нацеленной на более активные действия правительства США в поддержку отечественного производства, особенно в областях, которые считаются стратегически важными для национальных интересов. Об этом свидетельствует ряд соответствующих инициатив, в частности Исполнительный указ об американских цепочках поставок [The White House 2021]; Закон о сокращении инфляции [The White House 2022a]; Закон о чипах и науке [The White House 2022b], Исполнительный указ об инвестициях США в определенные технологии и продукты национальной безопасности в странах, вызывающих обеспокоенность [The White House 2023].

В феврале 2021 г. президент Дж. Байден подписал Исполнительный указ об американских цепочках поставок (Executive Order on America's Supply Chains). В указе подчеркивается, что «по мере того как цепочки поставок и промышленные базы становятся все более хрупкими – будь то из-за старых сил, таких как недостаточные инвестиции, или из-за новых сил, таких как изменение климата и кибератаки, ясно, что правительство США должно работать над устранением этих угроз экономической устойчивости и национальной безопасности».

Указ нацелен на то, чтобы сделать поставки не только более устойчивыми, диверсифицированными и безопасными, но также менее зависимыми от иностранных закупок. Это позволит оградить экономику США от возможной нехватки критически важных импортных компонентов, восстановить производственные мощности, увеличить внутренний спрос на отечественную продукцию и создать хорошо оплачиваемые рабочие места.

Стимулирование внутреннего производства, наряду с инвестированием в критически важные объекты инфраструктуры и передовые технологии в партнерстве с ведущими американскими университетами мирового уровня, а также повышение требований к «бренду» «Сделано в Америке» может способствовать укреплению тенденций решоринга производства в США.

Закон о сокращении инфляции (Inflation Reduction Act), утвержденный Конгрессом и подписанный президентом Байденом в августе 2022 г., объединяет цели снижения внутренней инфляции, особенно вызванной глобальными энергетиче-

ческими проблемами, и борьбы с изменением климата. Закон стимулирует увеличение производства энергии, а также сокращение национальных выбросов углекислого газа, что приведет, как ожидается, к снижению затрат на энергию для потребителей в США. Закон предусматривает налоговые льготы для национальных производителей электромобилей и аккумуляторов для электромобилей, которые в настоящее время в значительной степени импортируются. Налоговые льготы будут предоставляться национальным производителям, если они будут отвечать критериям «Сделано в США». В настоящее время требование к содержанию для получения налоговых льгот, относящихся к «сделано в США», составляет 60%. Чтобы стимулировать внутреннее производство, этот показатель должен увеличиться до 65% в 2024 г. и до 75% в дальнейшем.

Закон о чипах и науке (The CHIPS and Science Act), подписанный президентом Байденом в августе 2022 г., тесным образом связан с Законом о сокращении инфляции. Закон направлен на привлечение инвестиций в отечественное производство полупроводников в целях повышения конкурентоспособности и инноваций. США ставят перед собой амбициозную цель «вернуть» полупроводниковую производственную экосистему в США и смягчить будущие сбои в цепочке поставок. В прошлом США отвечали за 37% мирового рынка полупроводников; в настоящее время эта доля сократилась до 12%.

В августе 2023 г. президентом США был подписан Исполнительный указ об инвестициях США в определенные технологии и продукты национальной безопасности в странах, вызывающих обеспокоенность (Executive Order on Addressing United States Investments in Certain National Security Technologies and Products in Countries of Concern). Указ уполномочивает министра финансов США запретить или ограничить инвестиции США в зарубежные предприятия в трех секторах: полупроводники и микроэлектроника, квантовая криптография и некоторые системы искусственного интеллекта. Эта мера будет касаться частного и венчурного капитала, совместных предприятий и инвестиций в новые проекты. Технически новые правила будут распространяться на инвестиции в компании ряда стран (противников США), но на практике повлияют только на работу с КНР. Анонсированные ограничения вступят в силу не ранее 2024 г. и не будут распространяться на поступившие ранее инвестиции из США. Пока сложно говорить о результатах действия такого указа, но ключевое направление прослеживается весьма отчетливо — предотвратить появление новых конкурентов из Китая в сфере новейших технологий.

Эти законодательные стимулы смогут укрепить тенденцию к стимулированию собственного производства и к решорингу в США в секторе полупроводников, однако американским производителям предстоит выдержать ожесточенную конкуренцию с азиатскими производителями, которые создали эффективную экосистему мировых поставок в этом секторе. По данным Goldman Sachs Research, строительство завода по производству полупроводников в США обходится на 44% дороже, чем на Тайване, который в настоящее время является ведущим местом в сфере производства передовых компьютерных чипов [AT Kearney 2023. P. 8].

7. Заключение

Данные о динамике индекса решоринга AT Kearney за последние несколько лет показывают, что процессы решоринга в США не были активными. Перенос производства из Китая происходил, но преимущественно не в форме классического решоринга «обратно» в США, а решоринга в близлежащие к Китаю страны Азии.

Это привело к снижению доли Китая в промышленном импорте США, которое было «восполнено» преимущественно за счет т.н. стран Альтазии, в частности Вьетнама, Тайваня, Индии, Малайзии, Таиланда и некоторых других. Такая диверсификация американского промышленного импорта не означает, что Китай теряет свою значимость. В высокотехнологичных отраслях, например автомобилестроении и электронике, позиции Китая все еще очень сильны и вряд ли будут существенно поколеблены в краткосрочной и даже среднесрочной перспективе (в течение 3–5 лет).

Это связано с тем, что на протяжении многих лет в Китае формировались оптимальные экосистемы поставщиков, реструктурировать которые весьма затруднительно, поскольку реконфигурация этих систем включает в себя не только создание новых производственно-логистических связей, но и разрушение существующих связей и взаимодействий. Это влечет за собой существенные трансформационные издержки. Кроме того, ни одна из стран Альтазии, взятая в отдельности, не может заменить систему китайских поставщиков.

Наряду с решорингом производства из Китая в близлежащие страны Азии развиваются и процессы ниашоринга в близлежащие к США страны Латинской Америки, в первую очередь в Мексику. Есть все основания полагать, что тренды ниашоринга будут устойчивыми, принимая во внимание тот факт, что в этих процессах задействованы не только американские компании, но и китайские фирмы, которые начинают инвестировать в мексиканские предприятия, чтобы снабжать рынок США товарами обрабатывающей промышленности, пытаются таким образом самостоятельно осуществить решоринг производства из Китая, а также обойти по возможности импортные тарифы США.

Данные решоринговые тренды говорят о том, что у компаний постепенно формируется новая модель «правильного решоринга», где в расчет принимается не только низкий уровень производственных издержек при размещении международного производства, но и устойчивость и надежность трансграничных цепочек поставок в целом. Пандемия и нарастание торговых противоречий между Китаем и США сыграли здесь существенную роль. Понимание тенденций, происходящих в системе международного фрагментированного производства, включая тренды решоринга и ниашоринга, весьма важно при проведении экономической политики как в США, так и в других странах, вовлеченных в международные производственные сети.

Проведенное исследование показывает, что не существует «идеальных» показателей или методов при оценке решоринговых трендов. Мы полагаем, что дальнейшие исследования в этой области будут развиваться по ряду следующих

направлений. Во-первых, будет во все большей степени использоваться отраслевой подход, поскольку очевидно, что рещоринг по-разному развивается в контексте различных отраслей, в частности секторов высоких технологий, а также сектора услуг. Во-вторых, во все большей степени будут использоваться дополнительные показатели, которые могли бы способствовать пониманию рещоринговых трендов, например соотношение внутренних и внешних стадий цепочек поставок по числу и по объему созданной стоимости; количество иностранных филиалов многонациональных предприятий и др. В-третьих, особое внимание будет уделяться страновым исследованиям, поскольку т.н. «глобальные» тренды часто скрывают реальные процессы реорганизации международного производства.

Библиография

Волгина Н.А. 2022. Методологические подходы к измерению процессов рещоринга // Международный экономический симпозиум – 2022. Материалы международных научных конференций 17–19 марта 2022 г.: X Международная научно-практическая конференция «Устойчивое развитие: общество и экономика», XIX Международная конференция «Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы», XXVIII Международная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы менеджмента: особенности управления в кризисных ситуациях в условиях пандемии» / Ред. колл.: О.Л. Маргания, С.А. Белозеров [и др.]. СПб.: Издательство Скифия-принт, 2022. С. 655–660.

ATKearney. 2015. US Reshoring: Over Before It Began? Режим доступа: <https://www.atkearney.com/documents/10192/7070019/US+Reshoring.pdf>

ATKearney. 2021. Global pandemic roils 2020 Reshoring Index: shifting focus from reshoring to rightshoring. Режим доступа: <https://www. Kearney.com/operations-performance-transformation/us-reshoring-index>

ATKearney. 2022. The tides are turning. The 2021 Reshoring Index. Режим доступа: <https://www. Kearney.com/consumer-retail/article/-/insights/the-2021-reshoring-index-the-tides-are-turning>

ATKearney. 2023. America is ready for reshoring. Are you? // The 2022 Reshoring Index. Режим доступа: <https://www. Kearney.com/service/operations-performance/us-reshoring-index>

Barbieri P. et al. 2020. What can we learn about reshoring after Covid-19? // Operations Management Research 13, p. 131–136. Режим доступа: <https://doi.org/10.1007/s12063-020-00160-1>

Boston Consulting Group. 2012. Made in America, Again: U.S. Manufacturing Nears the Tipping Point. Which Industries, Why, and How Much? Режим доступа: <https://www.bcg.com/publications/2012/manufacturing-supply-chain-management-us-manufacturing-nears-the-tipping-point>

Chen H., Hsu C. W., Shih Y. Y., Caskey, D. 2022. The Reshoring Decision under Uncertainty in the Post-COVID-19 Era // Journal of Business and Industrial Marketing. Vol. 37, No. 10, pp. 2064–2074. Режим доступа: <http://doi.org/10.1108/JBIM-01-2021-0066>

De Backer K. et al. 2016. Reshoring: Myth or Reality? OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, No. 27, OECD Publishing, Paris. Режим доступа: <http://dx.doi.org/10.1787/5jm56frbm38s-en>

European Reshoring Monitor. Режим доступа: <https://reshoring.eurofound.europa.eu/research-team>

Jaax, A., S. Miroudot and E. van Lieshout. 2023. Deglobalisation? The reorganisation of global value chains in a changing world, OECD Trade Policy Papers, No. 272, OECD Publishing, Paris. Режим доступа: <https://doi.org/10.1787/b15b74fe-en>.

Geneva Business News. 2018. Trade Wars and Global Supply Chains. 30 November. Режим доступа: <https://gbnews.ch/trade-wars-and-global-supply-chains>

Gereffi G. 2019. Economic Upgrading in Global Value Chains. In: Handbook on Global Value Chains. Edward Elgar Publishing. Режим доступа: <https://doi.org/10.4337/9781788113779.00022>

Global Value Chain Development Report. 2023. Resilient And Sustainable GVCs In Turbulent Times. Режим доступа: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/gvc_dev_rep23_e.htm

Goodman P.S. 2023. Why Chinese Companies Are Investing Billions in Mexico // The New York Times, February, 3. Режим доступа: <https://www.nytimes.com/2023/02/03/business/china-mexico-trade.html>

Kinkel S. et al. 2017. Measuring reshoring trends in the EU and the US. Режим доступа: <http://www.makers-rise.org/wp-content/uploads/2018/02/D4.1-Measuring-reshoring-trends-in-the-EU-protected.pdf>

Manufacturing Institute. 2020. Annual Report. Режим доступа: <https://themanufacturinginstitute.org/2020-annual-report/>

Moradlou H. and Backhouse C.J. 2016. An Investigation into reshoring decision: case study approach, 14th International Conference on Manufacturing Research, Loughborough University, p. 439–444. Режим доступа: <https://ebooks.iospress.nl/publication/44389>

Morrison W.M. 2019. China's Economic Rise: History, Trends, Challenges, and Implications for the United States. Режим доступа: <https://www.everycrsreport.com/reports/RL33534.html>

OECD. Inter-Country Input-Output (ICIO) Tables. Режим доступа: <https://www.oecd.org/sti/ind/inter-country-input-output-tables.htm>

OECD. International Direct Investment Statistics. 2022. Режим доступа: https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/oecd-international-direct-investment-statistics-2022_deedc307-en

PricewaterhouseCoopers. 2014. UK Economic outlook. Reshoring – A New Direction for the UK Economy. Режим доступа: <https://www.pwc.com/im/en/publications/assets/ukey-july14.pdf>

Reshoring Initiative. Режим доступа: www.reshorenow.org

Reshoring Institute. Режим доступа: <https://reshoringinstitute.org/>

The Economist. 2023. These Countries Could Lure Manufacturing away from China. Call them “Altasia”. March 3. Режим доступа: <https://www.economist.com/graphic-detail/2023/03/03/these-countries-could-lure-manufacturing-away-from-china>

The White House. 2021. Executive Order on America's Supply Chains. Режим доступа: <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/presidential-actions/2021/02/24/executive-order-on-americas-supply-chains>

The White House. 2022a. Inflation Reduction Act. Режим доступа: <https://www.whitehouse.gov/cleanenergy/inflation-reduction-act-guidebook/>

The White House. 2022b. The CHIPS and Science Act. Режим доступа: <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2022/08/09/fact-sheet-chips-and-science-act-will-lower-costs-create-jobs-strengthen-supply-chains-and-counter-china/>

The White House. 2023. Executive Order on Addressing United States Investments in Certain National Security Technologies and Products in Countries of Concern. Режим доступа: <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/presidential-actions/2023/08/09/executive-order-on-addressing-united-states-investments-in-certain-national-security-technologies-and-products-in-countries-of-concern/>

Timmer M. P., Los B., Stehrer R. & De Vries, G. J. 2021. Supply Chain Fragmentation and the Global Trade Elasticity: A New Accounting Framework, IMF Economic Review. Режим доступа: <https://doi.org/10.1057/s41308-021-00134-8>.

Timmer M. P., Los B., Stehrer R. & De Vries, G. J. 2016. An Anatomy of the Global Trade Slowdown based on the WIOD 2016 Release. GGDC Research Memorandum 162, Groningen. Режим доступа: <https://wiiw.ac.at/an-anatomy-of-the-global-trade-slowdown-based-on-the-wiod-2016-release-n-176.html>

Vecchi A., ed. 2017. Reshoring of Manufacturing Drivers, Opportunities, and Challenges. Springer International Publishing. Режим доступа: <https://doi.org/10.1007/978-3-319-58883-4>

К теории «мальтузианской ловушки».

Часть 2

Мозиас П.М.

Мозиас Пётр Михайлович — к.э.н., ведущий научный сотрудник отдела Азии и Африки ИНИОН РАН, доцент департамента мировой экономики НИУ ВШЭ.

SPIN-RSCI: 6521-0099

ORCID: 0000-0003-0199-2753

Researcher ID: L-6066-2015

Scopus Author ID: 57196746604

Для цитирования: Мозиас П.М. К теории «мальтузианской ловушки». Часть 2 // Современная мировая экономика. Том 1. 2023. № 4 (4).

DOI: <https://doi.org/10.17323/2949-5776-2023-1-4-27-47>

Ключевые слова: традиционное общество, «мальтузианская ловушка», редистрибуция, протопромышленность, общественно-экономическая формация.

Аннотация

Современная историко-экономическая наука утверждает, что вплоть до начала Промышленной революции в конце XVIII в. экономический рост в мире был крайне медленным и неустойчивым. Данная статья прослеживает, как усилиями многих экономистов и историков постепенно складывается концепция «мальтузианской ловушки», призванная объяснить многовековое пребывание аграрного общества в относительной стагнации. Применительно к традиционным экономикам клиометрические исследования в целом подтверждают идеи Т. Мальтуса о компенсации позитивного влияния технологического прогресса на подушевой доход приростом населения. Современные ученые дополняют их анализом социальной структуры общества, находящегося в «мальтузианской ловушке», присущих ему институтов редистрибуции, происходивших в те времена периодических расцветов и упадков протопромышленности и торговли. В статье показана логическая взаимосвязь этих элементов в рамках мальтузианского династийного цикла. Проводится сопоставление концепции «мальтузианской ловушки» с марксистским видением исторического процесса. Показано, какие позитивные наработки марксистского подхода могут быть имплантированы в современную теорию.

Начало статьи читайте в предыдущем номере журнала «Современная мировая экономика».

3. Маркс и Мальтус: глядя из XXI века

Сама констатация, что современная теория экономического развития во многом базируется на идеях Т. Мальтуса, может оказать шокирующее воздействие на людей, воспитанных в марксистской традиции (а она отчасти и сейчас воспроизводится в России системой образования). Как известно, в советский период всю историю немарксистской экономической мысли делили на две эпохи: домарксистскую (значимость тогдашних экономистов оценивали по тому, подготовили ли они какие-нибудь рациональные идеи, впоследствии воспринятые Марксом) и после-марксистскую, по поводу которой было достоверно известно: появившиеся тогда теории не могут быть правильными просто потому, что уже есть истинное, марксистское видение соответствующей проблематики.

Более того, экономические концепции всего постклассического времени (водоразделом тут служили работы Д. Рикардо и его ближайших последователей) с подачи самого Маркса считались «вульгарными». Предполагалось, что их разработчики и не ставили перед собой цели добросовестного научного поиска. Вместо выстраивания причинно-следственных конструкций они или скользили по поверхности явлений, ограничиваясь рассмотрением чисто функциональных взаимосвязей, или прибегали к сознательным фальсификациям.

Мальтус не вполне укладывался в эту схему: он жил до Маркса и разделял многие воззрения Рикардо, но оценки Маркса по его поводу были уничижительные¹¹. Выход из этого затруднения был найден в утверждении, что Мальтус – это и есть один из исторически первых вульгаризаторов в экономической науке, а Мальтусова теория народонаселения с ее жесткими оценками – это не просто ангажированная, а бессовестная апологетика капитализма [Афанасьев 1988].

Непосредственно Маркс полемизировал с Мальтусом по поводу закономерностей, свойственных капитализму в том его виде, который сам Маркс наблюдал в середине XIX в. Но нас в пределах данного исследования интересует другое: не источники формирования стоимости (здесь Мальтус, как и до него А. Смит, а после него А. Маршалл и многие другие, был амбивалентен, а Маркс проявлял идеологически мотивированную последовательность в отстаивании принципа определения

¹¹ Вот образец суждений Маркса о Мальтусе: «Для Мальтуса характерна *глубокая низость мысли*, – низость, которую может себе позволить только поп, который в людской нищете видит наказание за грехопадение и вообще не может обойтись без “земной юдоли скорби”, но вместе с тем, имея в виду получаемые им церковные доходы и используя догму о предопределении, находит весьма выгодным “услаждать” господствующим классам пребывание в этой юдоли скорби. ...Выводы Мальтуса по научным вопросам сфабрикованы “с оглядкой” на господствующие классы вообще и на реакционные элементы этих господствующих классов в особенности; а это значит: Мальтус *фальсифицирует науку* в угоду интересам этих классов. Наоборот, его выводы *безоглядно-решительны, беспощадны*, поскольку дело касается угнетенных классов» [Маркс 1978. С. 122, 125].

стоимости трудом) и не присущие раннему капитализму взаимосвязи экономики и демографии (ни Мальтус, ни Маркс не дожили до завершения демографического перехода, они просто экстраполировали на будущее сложившиеся у них представления о динамике народонаселения, и оба ошиблись – Мальтус с утверждениями о том, что обществу и дальше будет свойственна высокая рождаемость и поэтому массовая бедность неискоренима, а Маркс – с предсказаниями, что постоянное воспроизводство избыточного населения в виде «резервной армии труда», т.е. безработицы, станет одной из причин краха капитализма как системы).

Нас занимает, как выглядят в свете марксизма, с одной стороны, и мальтузианства – с другой, ответы на вопросы о периодизации развития традиционных, докапиталистических обществ, логике их эволюции и последующей индустриальной трансформации. Понятно, что любая периодизация основана на неких критериях, а значит, это дело во многом субъективное. Абстрактно говоря, чем больше периодизаций, тем лучше: их совокупность позволяет составить более комплексное представление об изучаемом объекте.

Скажем, периодизации истории мировой экономики у К. Бюхера (выделявшего стадии замкнутого домашнего, городского и народного хозяйства), К. Поланьи (разграничившего племенное, архаическое редистрибутивное и современное рыночное общество) и У. Росту (проследившего путь экономики от стадии традиционного общества к созданию предпосылок для индустриального «взлета», собственно «взлету», «движению к зрелости» и «эре массового потребления») не столько опровергают, сколько дополняют друг друга. Все они так или иначе выделяют принципиальный рубеж в мировой истории, когда на смену аграрному хозяйству приходит индустриальный капитализм, и стремятся объяснить эти радикальные перемены.

Если в таком контексте рассматривать вклады в теорию исторического процесса, сделанные Марксом и Мальтусом, то за первым, вроде бы, явное преимущество. Он предложил логичную, до сих пор очень влиятельную периодизацию, основанную на более или менее четких критериях. Тогда как Мальтус и вовсе не усматривал принципиальной разницы между современным ему обществом и прежними временами. Он предполагал, что описанные им закономерности действуют всегда и всюду.

Аналитическая схема «мальтузианской ловушки» была сконструирована экономистами уже в XX в. – для того, чтобы задним числом разграничить эпохи до и после Промышленной революции. Это не буквальное воспроизведение теории Мальтуса, а использование и реинтерпретация ее рациональных элементов. Но в любом случае концепция «мальтузианской ловушки» остается достаточно аморфной, по существу огромный кусок человеческой истории она рисует как нечто однообразное и однородное.

Тем не менее, с момента появления Марксовой теории прошло более полутора веков. Ее и в нашей стране уже достаточно давно перестали воспринимать как Единственно Верное Учение. При всем уважении к Марксу можно и нужно ставить вопрос, насколько предложенная им периодизация согласуется с эмпирическими фактами, накопленными исторической наукой за время, прошедшее после его смерти, и со сделанными с тех пор новыми теоретическими обобщениями.

Отметим сразу, что под Марксовой периодизацией истории мы имеем в виду не затверженную в советское время эпигонами «пятичленную схему» (ее Л.С. Васильев метко назвал «вульгарным истматом»), а взгляды самого Маркса, сформулированные им в 1850–1860-е гг. [Васильев 1998]. Но тут приходится делать и еще одну важную оговорку. Понимание того, в каком порядке сменяют друг друга стадии общественного развития («способы производства» и соответствующие им «общественно-экономические формации»), Маркс в самой общей форме изложил в главных своих экономических трудах: «К критике политической экономии» (1859) и первом томе «Капитала» (1867). Вслед за первобытным строем он поставил азиатский способ производства, затем – античный (рабовладельческий), после – феодальный, вслед за ним – капитализм, которому на смену должно было прийти коммунистическое общество.

Однако если капиталистический строй Маркс подверг подробному исследованию, то описания трех докапиталистических формаций у него отрывочны. Составить представление о его взглядах на внутреннее устройство традиционных обществ на основе напечатанных им при жизни работ достаточно трудно. Несколько больше информации об этом можно почерпнуть из опубликованных позднее черновых рукописей Маркса, а также его писем Ф. Энгельсу. Но здесь нужно учитывать, что речь идет о сугубо рабочих материалах, где фиксировалось не окончательно сформулированное мнение, а гипотезы, и писалось это для себя, без оглядки на удобство для широкого круга читателей.

На тему докапиталистических обществ в 1870–1880-е гг. достаточно много писал Энгельс. Но предложенные им подходы не во всем совпадают с более ранними выкладками Маркса (это, в частности, вызвало в свое время большую дискуссию по поводу того, отказался ли Энгельс в своей книге «Происхождение семьи, частной собственности и государства» (1884) от включения азиатского способа производства в периодизацию мировой истории).

В итоге многие важные звенья в теорию докапиталистических формаций вставлялись уже в XX в. исследователями-марксистами, определенным образом трактовавшими или додумывавшими идеи основоположника. И тут можно усмотреть некоторые аналогии с тем, как складывалась в науке концепция «мальтузианской ловушки». Во всяком случае многое в Марксовом понимании докапиталистических обществ так и осталось неясным, оживленные дискуссии по спорным моментам шли между специалистами до самого конца советского времени.

В первом приближении, вроде бы, и на докапиталистические формации Марксом распространялись общие принципы диалектического взаимодействия производительных сил и производственных отношений, базиса и надстройки. В восходящей фазе формации производственные отношения создают стимулы для прогресса производительных сил, и общество идет вперед. Но само технологическое развитие со временем подводит к необходимости изменения институтов. Существующие производственные отношения начинают тормозить дальнейшие поступательные сдвиги в производительных силах. Конфликт разрешается через социальную революцию, в ходе которой меняются как экономический базис, так и политико-правовая и идеологическая надстройка.

Понятно, что такое понимание хода истории призвано было показать неизбежность будущего крушения капитализма, а то, как капитализм посредством буржуазных революций взял верх над Средневековьем, служило эмпирической иллюстрацией выведенного Марксом алгоритма. Гораздо сложнее, однако, задействовать эту логику применительно к тому, как функционировали и приходили друг другу на смену докапиталистические способы производства.

Что касается капитализма, то исходной точкой исследования Маркса было товарное производство, а уж из него Маркс выводил отношения эксплуатации – присвоение капиталистами созданной трудом рабочих прибавочной стоимости. В описании же социально-экономических структур азиатского, античного и феодального способов производства он отталкивался от того или иного типа земельной общины¹².

В случае с азиатским способом производства имелась в виду соседская община, где пахотные участки уже поделены между крестьянскими семьями, но не являются частной собственностью, они периодически переделываются заново. Ремесло и земледелие сосуществуют внутри общины, поэтому она самодостаточна, натурально замкнута. Обмен продуктами ремесленной и аграрной деятельности лишь в незначительной степени способствует развитию товарно-денежных отношений.

Такие общины сплачивает в единое целое государство деспотического типа. Номинально в его собственности находится вся земля, но в действительности отношения земельной собственности весьма сложны: на один и тот же участок имеют права и государство в целом в лице монарха; и региональные администраторы и армейские офицеры, получающие земельные пожалования от государства; и община; и отдельный крестьянин. Тогда как институт частной собственности неразвит, иногда Маркс вообще отрицал существование частной земельной собственности при азиатском способе производства.

Отсюда специфика социального неравенства, свойственная этому общественному устройству: эксплуататорами, тем слоем, который присваивает себе долю урожая, собранного крестьянами, выступают не частные собственники, а представители государственного аппарата. Иными словами, государственная земельная собственность реализуется через особый механизм изъятия прибавочного продукта, в рамках которого совпадают земельная рента и налог. В то же время азиатскому способу производства присуще сохранение значительной роли коллективного труда, причем не только внутри общин, но и на макроуровне. Наиболее наглядное подтверждение тому – масштабное ирригационное строительство, которое осуществлялось благодаря мобилизации государством огромных масс крестьян на общественные работы.

По контексту высказываний Маркса трудно понять, имел ли он в виду под азиатским способом производства универсальную стадию развития или же им подразумевался особый путь развития именно Востока. Впрочем, если учесть гегельян-

¹² «Рабство, крепостная зависимость и т.д., – писал Маркс, – всегда являются вторичными формами, никогда не первоначальными, несмотря на то что они необходимый и последовательный результат собственности, основанной на общинном строе и на труде в условиях этого строя» [Маркс 1980. С. 491].

ский бэкграунд Маркса, то эти два варианта не выглядят взаимоисключающими: общее, согласно принципам диалектической логики, существует не только через множество проявлений особенного, но и наряду с ними.

Другое дело, что поскольку феномены, присущие азиатскому способу производства, Маркс усматривал и на древнем, и на средневековом Востоке, то не вполне понятно, как применить ко всему этому аналитические категории «производительные силы», «производственные отношения» и «социальная революция». Ведь если с какого-то момента институты азиатского способа производства стали тормозить развитие технологического базиса экономики, то почему тогда не случилась социальная революция, а вместо этого Восток оказался в буквально тысячелетней стагнации?

Этот вопрос тем более уместен потому, что существование более прогрессивного, чем азиатский, рабовладельческого (античного) способа производства Маркс тоже связывал с определенным географическим ареалом – греко-римским. Он нигде не пояснил, как именно произошел предполагаемый революционный сдвиг от азиатской формации к античной. Да, собственно говоря, в те годы, когда жил Маркс, для таких обобщений и не было фактологического материала. О крито-микенской культуре, действительно очень похожей на древневосточные, тогда еще ничего не было известно. Может быть, сейчас задним числом тот долгий путь, который древнегреческое общество прошло от гибели Микен до формирования классической античной системы, и можно уподобить социальной революции. Но Маркс просто исходил из того, что в Греции и Риме сложился иной тип земледельческой общины, нежели на Востоке, а именно: община-полис.

Отличие ее от азиатской общины уже в том, что полис – это город. Однако живут в нем не только ремесленники, торговцы и управленцы, но и крестьяне – за городскими стенами они находят защиту от военных нападений. Обрабатываемые земельные участки в прилегающей к городу местности принадлежат крестьянам на правах частной собственности. Но принципиальное условие обладания земельным наделом – это принадлежность к общине, статус свободного гражданина. И напротив, каждый гражданин в обязательном порядке наделялся земельным участком, это считалось гарантией его экономической независимости, а значит, и способности принимать самостоятельные, осмысленные политические решения. Для наделения землей новых граждан в полисе существовала общественная, государственная собственность.

В основе полисной системы лежал, таким образом, баланс частной и государственной собственности, но он был смещен в сторону собственности частной. Связанное с уже произошедшим отделением ремесла от земледелия развитие денежных отношений задавало новые импульсы к приватизации земли, ее рыночному перераспределению. Полису было свойственно демократическое политическое устройство. Но имела место не система представительных органов, а прямое народоправство. Члены народного собрания составляли народное ополчение, а профессиональной армии в полисе не было.

Но о том, почему в условиях полисной системы мобилизация дополнительной рабочей силы в расширявшиеся хозяйства происходила именно как использование

труда рабов, Маркс писал лишь в самой общей форме. По существу он лишь выделил два возможных варианта порабощения человека: попадание в плен и продажу за неплату долга.

Венгерский марксист Ф. Текеи обосновал причинно-следственную связь между полисом и рабовладением методом «от противного». Если предположить, что в полисе дополнительная рабочая сила привлекалась бы через свободный найм или сдачу земли в аренду, то это означало бы: внутри полиса возник слой полноправных свободных граждан, не выполняющих функции частных земельных собственников, а это недопустимо с точки зрения самих основ античной формы собственности. А если бы практиковались крепостнические отношения, то это означало бы появление слоя собственников, которые не являются свободными гражданами (крепостной выступает как совладелец общинной земли; ему принадлежат участки, прилежащий к дому, орудия труда и т.д.). Но это тоже противоречит сущности полиса. Наличие же рабов не нарушает сложный внутриволисный баланс, так как раб не является ни гражданином, ни собственником, он сам – объект присвоения [Текеи 1975].

Причем в период классической античности, когда рабовладение достигло наибольшего развития, имело место исключительно военное рабство. Порабощение граждан за долги было запрещено в Афинах реформами Солона (VI в. до н.э.), а в Риме – реформой Петелия (IV в. до н.э.). Впрочем, в течение достаточно продолжительного времени приток военнопленных был практически непрерывным. Оттолкнувшись от идеи Маркса о воинственной природе полиса, Р.М. Нуреев показал, что внешняя агрессия – это естественное следствие саморазвития полисной структуры.

По его мысли, античная форма собственности с ее относительно равномерным наделением граждан землей и политическое равенство членов общины не отменяли имущественную дифференциацию. А после того, как она перестала воплощаться в долговом рабстве, «внутреннее противоречие между богатыми и бедными, между крупными и мелкими землевладельцами, между рабовладельцами и городской беднотой должно было решаться за счет третьих лиц, было вынесено за пределы данного полиса» [Нуреев 1979. С. 41]. Во время войны внутренние социальные противоречия уходили на задний план, и при этом успешная война увеличивала доступные полису трудовые ресурсы в наиболее подходившей ему социально-экономической форме.

Однако эти же самые обстоятельства делают полисную рабовладельческую систему неустойчивой и нежизнеспособной в долгосрочной перспективе. Советский историк античности С.Л. Утченко по нескольким логическим линиям проследил, как развитие тенденций, заложенных в римской полисной структуре, привело ее к гибели.

Уже после покорения Италии и наделения римским гражданством всех ее свободных жителей перестает соблюдаться принцип обеспечения землей каждого гражданина. Невозможным становится и участие всех граждан в функционировании народного собрания.

Тяга к захвату все новых территорий и рабов подталкивает к дальнейшим завоеваниям, но раздачи земель в присоединенных странах ведут к концентрации

собственности, к резкому усилению имущественного неравенства внутри самого римского полиса. Конкуренция с урожаем, собираемым в крупных рабовладельческих латифундиях, и с дешевым импортом продовольствия из провинций подрывает экономические позиции собственно римского и итальянского крестьянства. Постоянные войны приводят к появлению профессиональной армии, а в результате перестает действовать принцип единства народного собрания и народного ополчения.

В конечном счете подрыв мелкого частного землевладения, основы политической демократии, ведет к трансформации политического режима: на место республики приходит империя, как олигархический режим господства земельной аристократии. Система входит в состояние кризиса по мере того, как выдыхается ее территориальная экспансия и усыхают потоки новых рабов. Непосредственно государство гибнет под ударами воинственных соседей. Но еще в последние века существования Римской империи ареал рабовладения сокращался в пользу новых форм трудовых отношений, таких как *пекулиум* (предоставление рабам возможностей иметь семью и определенное имущество) и *колонат* (превращение в зависимых ранее свободных земледельцев) [Утченко 1977].

Обычно в этих феноменах и усматривают ростки очередного по порядку в марксистской периодизации феодального способа производства. Но если и соглашаться с такой постановкой вопроса, то все равно как-то не получается углядеть в переходе от античности к Средним векам социальную революцию. Отдельная проблема – можно ли считать развитие полисной рабовладельческой системы и ее последующую гибель примером того, как производственные отношения сначала способствовали развитию производительных сил, а затем стали его угнетать. Вообще-то больше это похоже на цикл «зарождение – расцвет – упадок – гибель», о котором обычно пишут сторонники теории региональных цивилизаций.

Во всяком случае и сам Маркс видел истоки феодализма не в трансформации позднеантичных структур, а в эволюции еще одного, третьего, типа земледельческой общины – того, который был присущ древним германцам и который они воспроизводили на доставшихся им территориях Римской империи. Иначе говоря, генезис и феодального строя тоже связывался Марксом с определенным регионом.

В отличие от полиса и подобно азиатской общине, германская община – не городская, а сельская. Сходство ее с азиатской общиной заключается и в глубокой натуральности. Но если в условиях азиатского способа производства ремесленная деятельность все же часто становилась сферой специализации отдельных общинников, то в германской общине ремеслом занимаются внутри семейных хозяйств. Главное же отличие от азиатской общины – это то, что земельные участки семей, входящих в германскую общину, находятся в их частной собственности.

В коллективной собственности остаются только пастбища, уголья для охоты и лесозаготовок и т.д. Почти не практикуются общественные, коллективные работы. Члены общины не живут одной деревней, они рассредоточены по значительной территории и собираются вместе только для решения вопросов, насущных для них всех. Таким образом, если при азиатском способе производства доминировала квазигосударственная собственность на землю, а в античной общине имел место

сложный баланс частной и общественной собственности, то германская община – это объединение частных земельных собственников. Уже это, по мысли Маркса, выступает как причина формирования в раннесредневековом обществе имущественного и статусного неравенства.

Но главным источником социальной стратификации при складывающемся феодализме становится особая военно-политическая структура, в рамках которой государство раздает земли на условии несения службы профессиональным воинам-рыцарям. По отношению к крестьянам такие представители военной элиты выступают как гаранты безопасности. Крестьяне в ответ обязуются выполнять повинности и служить именно данному господину. Так появляется на свет институт крепостничества.

Формируется симбиоз земельной собственности феодалов и зависимых от них крестьян. Именно крупные частные собственники-феодалы являются получателями земельной ренты (отрабочной, продуктовой или денежной). Передача административных полномочий и земельных ресурсов на нижние уровни системы государственного управления ведет к политической дезинтеграции, к состоянию, которое принято называть «феодальной раздробленностью».

Такова типология докапиталистических обществ в «настоящем» марксизме. Отличие ее от вульгарной «пятичленной схемы» не только в существовании еще одного звена в виде азиатского способа производства. Хотя и оно уже само по себе побуждает усомниться в том, что Маркс усматривал в истории всех регионов мира единообразную последовательность пофазного движения. И тем более нельзя, оставаясь в системе координат самого Маркса, реально имевшую место последовательность объяснять тем, что, мол, на выходе из первобытности ввиду общей нецивилизованности общества возникает рабовладение как самая грубая, примитивная, основанная на прямом насилии форма эксплуатации, а затем, с прогрессом производительных сил, нравы постепенно смягчаются. В основе периодизации традиционных обществ у Маркса лежит градация типов земледельческой общины, а вот им соответствует та или иная форма изъятия прибавочного продукта.

Вопрос о переходах от одной докапиталистической формации к другой по большому счету так и остался в марксизме непроясненным. Но Маркс, судя по всему, и не имел в виду, что прогресс в мировой истории заключается в последовательном движении каждой страны от одной универсальной стадии развития к другой. Он расставил докапиталистические формации именно в такой, а не иной последовательности, исходя из того, что движение от азиатского способа производства к феодализму означало постепенное высвобождение людей, благодаря прогрессу технологий, от зависимости от естественной среды обитания и жесткого подчинения коллективу.

Такое поступательное движение связывалось им с поэтапным формированием института частной собственности. При капитализме, по мысли Маркса, этот процесс завершается возникновением комбинации личной свободы работника, с одной стороны, и экономического принуждения его к труду – с другой, а в дальнейшем, с переходом к коммунизму, общество должно быть освобождено и от ограничений, связанных с частной формой присвоения.

Иными словами, докапиталистические формации у Маркса – это ступени прогрессивного развития *всего человечества*, а не какой-то одной страны. Они возникают изначально как уникальные региональные цивилизации, а в дальнейшем они могут втягивать в орбиту своего влияния другие страны и регионы. Но это не обязательные этапы, которые должно пройти каждое общество. В отдельных странах последовательность эволюции может быть разной, а потому и об универсальных механизмах перехода от одного докапиталистического способа производства к другому Маркс предпочитал не распространяться.

Но насколько эта интеллектуальная, творческая версия марксизма согласуется с тем, что знают о прошлом современные экономические историки? Сразу обращают на себя внимание две нестыковки, касающиеся супердолгосрочных трендов.

Во-первых, рассчитанные Э. Мэддисоном показатели душевого ВВП в мире за 1–1800 гг., конечно, демонстрируют некоторый рост, но по сравнению с тем, что происходило в XIX–XX вв., он настолько скромен, что больше походит на стагнацию. И при этом, вопреки базовой гипотезе Маркса о неуклонном прогрессивном развитии, переходах от низших стадий к высшим, данные за I–XVIII вв. показывают колебательные движения. Тенденция увеличения душевого ВВП во многих странах и регионах надолго сменялась тенденцией его сокращения.

Можно, правда, предположить, что это и есть проявление закономерности, согласно которой производственные отношения то способствуют развитию производительных сил, то ему препятствуют. Но и тут концы с концами не сходятся. Скажем, в странах Западной Европы на протяжении I тыс. н. э. душевой ВВП или сокращался, или стагнировал, а ведь в то время, по логике марксистского подхода, только сформировавшийся феодальный строй должен был оказывать благотворное воздействие на развитие технологий.

Во-вторых, и цифры, и факты не подтверждают тот тезис, что экономическое лидерство Европы (Запада) как консолидировалось еще в античную, рабовладельческую эпоху, так и оставалось потом незыблемым и именно в этом регионе происходили переходы к более продвинутым формациям (феодализму, а затем капитализму). Тогда как Восток остался в азиатском способе производства, был подвержен циклическим колебаниям между политическим централизмом и дезинтеграцией государства, переживал многовековую экономическую стагнацию, из которой сам выбраться не смог.

На самом деле душевой ВВП в Китае и Индии был выше, чем в европейских странах, и в 1, и в 1000 гг. О технологическом лидерстве Китая свидетельствует изобретение там в течение I тыс. н. э. бумаги, пороха, компаса, передовых на то время сельскохозяйственных, металлургических, медицинских и других технологий.

А.М. Петров показал, что и в древности, и в Средние века у Европы был дефицит в торговле с восточными странами. Ввозя с Востока изделия протопромышленности и пряности, Европа могла предложить в ответ только такие товары, как лес и железо, а потому она и не могла уравновесить торговый баланс [Петров 1986]. Выход Запада на лидирующие позиции и по душевому доходу, и по уровню технологий Э. Мэддисон и многие другие исследователи относят лишь к XVI в.,

а К. Померанц и другие представители «калифорнийской школы» утверждают, что даже и в XVIII в. Восток вовсе еще не выглядел отсталым.

Под сомнение могут быть, таким образом, поставлены и сами базовые принципы марксовской периодизации, и неявно присутствующий в ней европоцентризм. Но аналитические затруднения возникают и с характеристиками более мелких исторических эпох в рамках «эталонного» европейского варианта, т.е. с теми самыми формациями. Даже если смириться с тем, что переходы от одной докапиталистической формации к другой невозможно изобразить как социальные революции, то все равно каждый последующий способ производства должен быть по уровню производительных сил выше, чем предыдущий, иначе это будет уже не марксизм. Но и так тоже не выходит.

Не получается связать возникновение античной цивилизации с более высоким, чем на Востоке, уровнем технологий. Современные историки констатируют, что определенный технологический скачок в Древней Греции действительно имел место: железный век начался там на рубеже II–I тыс. до н. э. – примерно на пятьсот лет раньше, чем в Китае. Специализация на изготовлении железных орудий труда как раз и простимулировала общее отделение ремесла от земледелия, развитие на этой основе товарно-денежных отношений и приватизацию земли. Но периоду существования полиса и классического рабовладения была свойственна технологическая стагнация [Зарин 1991; Мокир 2014].

И это, в общем-то, логично: технический прогресс угас, так как использование дешевого рабского труда не стимулировало замещение труда капиталом. А действительно прорывные инновации, благодаря которым античные общества брали верх над восточными соперниками, – это институциональные новинки (гражданское общество, демократия, сравнительно защищенные права частной собственности) и связанная с ними особая организация военного дела. Иными словами, можно утверждать, что конкурентные преимущества античности лежали преимущественно в неэкономической плоскости. Вряд ли можно доказать, что их породили более совершенные, чем на Востоке, производительные силы.

Марксистская традиция верно объясняет, как происходил подрыв полисной структуры в Афинах и Риме. Но современная историко-экономическая наука идет дальше и утверждает, что в свои поздние века (с переходом от принципата к доминату) Римская империя уже мало чем отличалась от восточных деспотий, это тоже было социально-политическое устройство, основанное на редистрибуции рентных доходов через государственные фискальные каналы [Гайдар 2005; Зарин 1991]. А тогда само существование Римской империи, по-видимому, следует трактовать не столько как подтверждение более высокого уровня античной цивилизации по сравнению с восточными (наличия у нее своего рода потенциала сверхдержавности), сколько как просто попытку объединить Европу и непосредственно прилегающие к ней территории – попытку, достаточно быстро потерпевшую неудачу. В таком случае распад империи выглядит не как системный, межформационный рубеж, переход к более высокому типу общественного устройства, а как аналог циклического кризиса восточных государств.

Если Римская империя – это редистрибутивная структура, то вполне закономерно ее дробление на отдельные ячейки, соответствующие уровням управленческой вертикали. Е.Т. Гайдар именно это и называет «феодализмом» [Гайдар 2005], а Л.С. Васильев определяет это как политическую «феодализацию», которая может иметь место и при азиатском способе производства и которую нужно отличать от «феодализма» как социально-экономического строя [Васильев 1998]. Но получается-то, что и в Европе истоки этого процесса были вполне себе восточные! Само его начало не приходится считать показателем того, что в раннее Средневековье в Европе был достигнут новый, более высокий уровень развития, это всего лишь определенная фаза той же циклической динамики, что имела место и на Востоке.

Что же касается возникших в позднеримскую эпоху новых форм трудовых отношений, то их вряд ли нужно рассматривать как однородные, однопорядковые явления. Появление пекулиума – это прямое следствие подрыва полисной системы, с одной стороны, и усыхания притока новых рабов – с другой. А именно: если военное рабство практиковалось потому, что такой способ мобилизации трудовых ресурсов диктовался внутренним устройством полиса, то вполне логично, что когда полисная система сдержек и противовесов разрушается, то на первый план выходит низкая экономическая эффективность рабовладения. Начинаются эксперименты по предоставлению рабам определенных материальных стимулов к труду, тем более что рабов становится все меньше.

Колонат же можно трактовать как следствие необходимости удерживать плательщиков налогов и частновладельческой ренты на определенных территориях в условиях общего уменьшения запаса трудовых ресурсов из-за сокращения притока рабов, с одной стороны, и убыли населения в условиях военно-политической нестабильности, постоянных нашествий варварских племен – с другой. Ведь по этим причинам высвобождалось все больше земель и увеличивались возможности миграции, ухода с ее помощью от рентных обязательств.

Итак, античная цивилизация – это действительно «социальная мутация» [Васильев 1998] или «аномалия» [Гайдар 2005] на фоне основного массива редистрибутивных обществ, и она действительно привнесла в историю человечества много нового. Однако в конечном счете в результате подрыва полисной структуры эта аномалия была поглощена основным массивом. Римская империя выросла из особой, полисной социальной организации, но стала обычной деспотией.

Получается, что не только переход от азиатского способа производства к рабовладению, но и, тем более, переход от античности к Средним векам нельзя объяснить в системе координат «производительные силы – производственные отношения», связать с достижением более высоких технологических уровней. В действительности распад античной цивилизации привел к длительному (не менее половины тысячелетия) технологическому регрессу, превращению Европы в сырьевую и аграрную периферию Евразии [Зарин 1991; Мельянцев 1996].

Но тогда возникает и следующий крамольный вопрос. Если динамика эволюции Римской империи, а вслед за ней и франкской империи Каролингов подчинялась примерно тем же закономерностям, что действовали в восточных деспотиях, то имеет ли смысл настаивать на разграничении азиатского способа

производства и феодализма? Специфику последнего обычно усматривают в следующих моментах.

Во-первых, в политической раздробленности – в отличие от централизма восточных деспотий. Но, пожалуй, ничто, кроме стереотипов, не помешает констатировать, что централизованные редистрибутивные империи существовали и на Западе (Рим, государство франков), а восточные деспотии периодически дробились на автономные образования и распадались. Централизация и дезинтеграция предстают просто как звенья присущих редистрибутивным обществам циклических колебаний.

Во-вторых, считается, что феодализм, в отличие от азиатского способа производства, – это система, основанная на частной собственности. Но надо учитывать, что главным источником ее формирования была раздача государственных земель служилой знати (управленцам и военным). Она имела место и на Западе, и на Востоке, так же, как и приватизация земли в крестьянских общинах ввиду обособления друг от друга семейных хозяйств.

В-третьих, предполагается, что родовая черта европейского феодализма – это крепостничество. Но на самом деле оно время от времени возникало и на Востоке, если в наличии были свободные земли, куда могли уйти крестьяне – плательщики ренты. А когда земля являлась дефицитным ресурсом, то редистрибутивная экономика могла существовать и без крепостничества¹³. Одно из проявлений системной схожести средневековых обществ Востока и Запада – это перекрещивающиеся права государства, элитных групп и крестьян-общинников на одну и ту же землю. Такие неспецифицированные права собственности могут существовать и с крепостничеством, и без него.

Выходит, что и Восток, и Запад на протяжении большей части доиндустриальной истории существовали по в общем-то единообразным законам редистрибутивного общества. Централизация и феодализация – это просто звенья его циклической динамики. «Античная аномалия» на какое-то время увела Запад в другом направлении, но она просуществовала не очень долго. Определенное наследие, придававшее институциональную специфику Европе, она, разумеется, оставила, но в целом западные общества Средних веков были все же типологически сходными с восточными.

Своеобразие средневековой Европы – это не феодализация как таковая, а особая неустойчивость централизованных империй, их быстрый распад. В современной литературе это обычно объясняют, адресуясь к наличию множества рек, отсутствию зависимости сельского хозяйства от единой оросительной системы, удаленности от мест дислокации кочевников, традициям римского права, автономии церкви и т.д. [Гайдар 2005; Зарин 1991; Мельянцев 1996; Chirot 1985].

¹³ «В какой степени в аграрных обществах крестьянин закреплен на своем наделе, зависит от обстоятельств, в первую очередь от качества земли, – отмечает Е.Т. Гайдар. – Если это редкий по своим качествам и дефицитный ресурс, нет нужды силой государственной власти закрепощать крестьянина – он сам никуда не денется» [Гайдар 2005. С. 159]. К. Померанц формулирует ту же мысль несколько более витиевато: «Относительно населенная территория – территория, способная обеспечить потребности своего населения, достигшего максимально возможной отметки, без крупных технологических прорывов. Подобные территории вполне могут сталкиваться с перспективой экологических кризисов и представлять собой места, где контролируемые относительно скудные факторы производства (землю, а возможно, и капиталы) элиты могут выказывать меньшую предрасположенность к принудительному использованию трудовых ресурсов» [Померанц 2017. С. 355].

Для человека, воспитывавшегося на «пятичленной схеме» и не подозревавшего о ее отличиях от собственно марксизма, первый шаг к «освобождению от морока» – это признание того, что «пятичленка» просто не применима к истории как Востока, так и доантичной Европы. Наличие в «настоящем» марксизме концепции азиатского способа производства, вроде бы, снимает эту коллизию, поэтому-то данная концепция и была столь популярна у марксистских интеллектуалов. Но при более тщательном рассмотрении выявляются все новые неувязки, и они побуждают сделать второй шаг: признать принципиальную однородность Востока и Запада и в доантичный период, и в Средние века, т.е. по сути констатировать, что средневековая Европа – это тоже «Восток».

Другое дело, что с определенного времени в Западной Европе стала вызревать новая «социальная мутация» – возникновение капитализма. В марксизме оно трактуется как классический случай социальной революции, которая происходит из-за возникшего несоответствия между ушедшими вперед производительными силами и отсталыми производственными отношениями.

Предполагается, что следствием появления новых ремесленных технологий стало оживление городского сектора западноевропейских экономик. В развивавшийся на этой основе товарно-денежный обмен втягивалась и деревня. Производственные возможности крестьянских хозяйств тоже возросли благодаря освоению более совершенных севооборотов. Ища коммерческой выгоды, феодалы предпочитали переводить крестьян с барщины на натуральный, а затем и денежный оброк. Конечным результатом этих процессов стало освобождение крестьян и от крепостной зависимости, и от контроля со стороны общины. Тем самым были созданы предпосылки для возникновения класса лично свободных наемных работников.

Однако для того чтобы этот процесс совершился, нужно было окончательное отделение крестьян от собственности на землю и орудия труда. Оно произошло отчасти благодаря конкуренции между самими крестьянскими хозяйствами, которая стимулировала дальнейшее повышение производительности, но вела к разорению и вытеснению из сельского хозяйства многих производителей, а отчасти – из-за того, что в поиске новых источников дохода традиционные дворянские элиты просто отбирали землю у крестьян. Таким образом, становление капитализма в национальной экономике, по Марксу, начинается с переворота в аграрных отношениях. Избыточные трудовые ресурсы, ждущие применения в промышленности, согласно марксизму, – это не атрибут традиционной экономики, существовавший тысячами лет, а продукт социальной дифференциации, связанной с развитием именно капиталистических отношений.

В свою очередь, городской торговый капитал искал новых выгодных сфер применения, он непосредственно подчинял себе ремесленные производства. Имущественная дифференциация среди ремесленников превращала одну часть из них в предпринимателей, другую – в наемных работников. Прежние цеховые ограничения мешали реализации сублимированного производственного потенциала, они отменялись, что давало выход игре конкурентных сил. Под их влиянием происходили дальнейшие сдвиги в промышленной организации (возникла мануфактура), складывался спрос на механизированные технологии. В конечном счете

это и привело к Промышленной революции, формированию фабричной системы, в которой находили себе применение работники, мигрировавшие из деревни в город. А борьба предпринимателей с традиционными феодальными элитами за политическую власть приняла форму буржуазных революций.

Все как будто логично. Но у человека, снабженного набором знаний, которым располагает историко-экономическая наука в XXI в., неизбежно возникает вопрос: «А были ли эти процессы аграрного переворота, развития ремесла и мануфактуры исторически уникальными, проявившимися в Англии и некоторых других западноевропейских странах только начиная с XVI в.?». Ведь в действительности и в предшествующей истории многих стран с циклической периодичностью происходили образование широкого слоя безземельных сельских жителей, развитие рыночных отношений, накопление капиталов, прогресс протопромышленности и т.д. Почему же тогда это не приводило к становлению капитализма как системы?

Сам Маркс отвечал на этот вопрос в том духе, что докапиталистические формы социальной организации тогда еще не исчерпали себя, не произошло отделения массы работников от естественных условий существования и принадлежности к общинному коллективу, т.е. в конечном счете уровень производительных сил был еще недостаточно высоким¹⁴. Но трудно не признать такие доводы несколько тавтологичными. Между тем современные трактовки, признающие саму проблематику дисбалансов между запасами земельных и трудовых ресурсов, поднятую Мальтусом, по крайней мере объясняют, почему общества, вроде бы, уже зашедшие достаточно далеко по пути развития интенсивного земледелия, протопромышленности и рыночного хозяйства, отбрасывались назад тяжелыми социально-экологическими кризисами.

На самом деле ощущение некой недосказанности по поводу генезиса капитализма неизбежно возникает у любого внимательного читателя первого тома «Капитала». Обычно считается, что в основу методологии «Капитала» положен принцип единства исторического и логического, т.е. эта книга описывает и функционирование сложившейся капиталистической системы, и процесс ее формирования. Но тогда неясно, почему если товарное производство породило деньги еще в глубокой древности, а деньги имеют имманентную склонность к самовозрастанию, то реализовываться это стремление в результате продажи пролетарием капиталисту своей рабочей силы стало только в Новое время.

Формально объяснение у Маркса есть. В конец первого тома «Капитала» им была помещена специальная XXIV глава о становлении капиталистического способа производства. Там сущность «первоначального накопления капитала» трактуется как произошедшая в позднее Средневековье экспроприация мелких крестьянских хозяйств, в том числе и насильственными методами. В результате ее потерявшие

¹⁴ По-видимому, именно так нужно понимать следующее высказывание Маркса: «...Однако только наличия денежного богатства и даже достижения им в известной мере господства отнюдь не достаточно для того, чтобы произошло это превращение в капитал. В противном случае Древний Рим, Византия и т.д. закончили бы свою историю свободным трудом и капиталом или, вернее, начали бы тем самым новую историю. Там разложение старых отношений собственности тоже было связано с развитием денежного богатства – торговли и т.д. Однако это разложение вместо того, чтобы привести к развитию промышленности, фактически привело к господству деревни над городом» [Маркс 1980. С. 503].

землю крестьяне, да и часть ремесленников были буквально вытолкнуты на рынок труда. Но опять-таки современная историко-экономическая наука свидетельствует, что и до этого было немало эпох, когда имелись в наличии и капитал, и масса занятых в аграрном или ремесленном производстве людей, но заканчивалось это не становлением индустриального капитализма, а возвращением к преимущественно натуральной редиistribuтивной экономике.

Обращает на себя внимание и то, как часто и Маркс, и Энгельс в трактовке генезиса капитализма ссылались на «разложение экономической структуры феодального общества» [Маркс 1983. С. 727; Энгельс 1986. С. 190, 253]. Основоположники марксизма многократно отвергали упреки в том, что они из общетеоретических постулатов (в частности, законов диалектики) делают конкретные практические выводы. Они утверждали, что, напротив, их разработки по частным вопросам служат иллюстрацией, подтверждением общих законов. Но в данном случае волей-неволей создается ощущение, что истолкование ими капиталистического генезиса базируется просто на заранее предполагаемой типологии формаций: то, что в марксизме называется «феодализмом», согласно диалектическим законам должно было рано или поздно перестать существовать, а коль скоро следом за ним идет капитализм, то его появление можно представить как «отрицание» феодальных институтов.

Более выигрышной на таком фоне выглядит трактовка поворота от стагнации к СЭР не как исторической неизбежности, а как следствия уникального совпадения в определенном регионе многих благоприятных условий. Главное из них – это не принципиально новый уровень технологий, а сложившаяся в Западной Европе плюралистичная социально-политическая структура. Она в конечном счете и дала выход позитивному потенциалу рыночных отношений, ранее подавлявшемуся редиistribuтивными структурами. Капитализм и СЭР, согласно такому пониманию, появляются на свет в результате сложного взаимодействия экономических, политических, социокультурных и даже географических факторов, а не просто по логике последовательной смены фаз экономического развития. В дальнейшем эти новые феномены распространяются по миру через механизмы позитивных экстерналий [Зарин 1991; Лукас 2013; Chirot 1985].

Тогда о докапиталистических временах имеет смысл говорить как о едином массиве «традиционных обществ». В его рамках нет сквозной линии прогрессивного развития, тем более – основанной на логике взаимодействия производительных сил и производственных отношений¹⁵. «Традиционное общество» – это, скорее,

¹⁵ В отечественной литературе в позднесоветский период появились концепции, трактовавшие весь массив редиistribuтивных аграрных обществ как «единую докапиталистическую формацию». В.П. Илюшечкин разработал теорию «сословно-классового общества», в рамках которого различные типы изъятия прибавочного продукта (земельная аренда, рабство, крепостничество, оброчное невольничество) выступали как однопорядковые, существовавшие параллельно производственные отношения при приблизительно одном и том же уровне производительных сил. Различия между отдельными странами в древности и Средние века, согласно Илюшечкину, заключались в неодинаковых комбинациях этих элементов, с возможным наличием определенного ведущего уклада [Илюшечкин 1990]. Ю.М. Кобищанов предложил концепцию «большой феодальной формации», основанной на доминировании изъятий земельной ренты как государством, так и частными владельцами земли. Даже в античности, по его мнению, рабовладение было всего лишь периферийным укладом в рамках феодальной экономики [Кобищанов 1992].

лабиринт, в котором есть и боковые двери, и тупики, в нем возможны самые разные конкретные сочетания институтов. В конечном счете выход из лабиринта был найден человечеством только после длительных поисков.

Концепция «мальтузианской ловушки» – это и есть экономическая констатация существования такого лабиринта. И если эта концепция пока аморфна и несовершенна, то отсюда следует лишь, что ее нужно разрабатывать дальше, а не отвергать как изначально порочную.

* * *

Благодаря усилиям многих специалистов в науке постепенно складывается новое понимание закономерностей, которые были присущи традиционному, доиндустриальному обществу. Судя по тому, что мы знаем теперь, период существования аграрной цивилизации, занявший несколько тысячелетий, не представляется возможным разделить на несколько следовавших одна за другой, качественно разнородных, но при этом универсальных для большинства стран мира стадий поступательного развития. Это так не только потому, что экономический рост в доиндустриальную эпоху был вообще очень медленным, но и потому, что страны, вроде бы уже ставшие на путь прогресса, преуспевшие в создании протопромышленности и рыночных институтов, раз за разом отбрасывались назад тяжелыми социально-экологическими кризисами.

Такой механизм относительной стагнации стало принято называть «мальтузианской ловушкой», хотя не приходится говорить, что именно Т. Мальтус дал его исчерпывающее описание и истолкование. Заставший только ранние этапы английской Промышленной революции, Мальтус не считал, что он является свидетелем принципиальных изменений в законах функционирования общества. Он полагал, что описанные им дисбалансы земельных и трудовых ресурсов существовали и будут существовать всегда. Сейчас же очевидно, что предложенное им понимание экономических и демографических тенденций релевантно именно в применении к традиционным, сельскохозяйственным социумам. В таком качестве гипотезы Мальтуса востребованы современной наукой.

Клиометрические исследования в целом подтверждают, что в доиндустриальном прошлом повышения душевого дохода, вызванные технологическим прогрессом или задействованием дополнительных земельных площадей, могли обесцениваться приростом населения. Хотя выглядело это, скорее, не как схождение уровня жизни к минимуму физического существования, а как сложный поиск нового равновесия, на результат которого влияли многие факторы, в том числе описанные Мальтусом «естественные препятствия» и «превентивные меры».

В современных моделях «мальтузианской ловушки» постепенно усиливается институциональная составляющая. Складывается понимание мальтузианского

По сути эти концепции представляли собой попытки не просто уйти от «пятичленной схемы», но и осовременить марксистское видение истории с учетом накопленной за XX в. фактологии, избавить его от наиболее очевидных логических нестыковок без отказа от собственно марксистской методологии, в том числе и от преимущественного внимания к распределительным отношениям. Проблематика соотношения факторов производства (земли и трудовых ресурсов), т.е. собственно функционирования традиционной экономики, была при этом в лучшем случае на втором плане.

общества как редистрибутивного, т.е. основанного на изъятии и перераспределении земельной ренты вертикальными социальными структурами. Конфликты между отдельными стратами мальтузианского общества рассматриваются как неотъемлемая составляющая присущей ему социально-экономической динамики.

Учет в моделях процессов протоиндустриализации и маркетизации тем более дает возможность уточнить важные нюансы мальтузианского «династийного» цикла. Если сосредоточение основной массы трудовых ресурсов в аграрном секторе с присущей ему убывающей предельной производительностью позволяет понять, почему мальтузианский экономический рост был медленным и неустойчивым, то нарушения баланса между земельными и трудовыми ресурсами и связанные с этим конфликты между управленческими элитами и крестьянством объясняют периодические погружения общества в состояние смуты, войны всех против всех. А констатация повторяющихся «протопромышленных тупиков» уточняет картину социально-экологического кризиса; показывает более конкретные причины циклического регресса, срывов движения к отраслевой и институциональной диверсификации экономики.

На первый взгляд, концепция «мальтузианской ловушки» и предложенное К. Марксом материалистическое понимание истории несовместимы. Дело не только в различиях периодизации, но и в ценностных основаниях. Мальтус воспринимал общество как объект Божьего промысла. Маркс же верил в способность людей менять мир революционным путем. Исследуя прошлое, он искал в нем подтверждения своих мыслей о будущем. Не стоит, однако, забывать, что концепция «мальтузианской ловушки» появилась на свет много десятилетий спустя после смерти Мальтуса, а «пятичленная схема» формаций имеет к Марксу лишь косвенное отношение. Если на сегодняшний день разграничение «мальтузианской ловушки» и эпохи СЭР выглядит как более реалистичное, то отсюда не следует, что из марксистской концепции нельзя взять наиболее удачные, рафинированные элементы и имплантировать их в более современную теорию.

Прежде всего это относится к марксистской трактовке античной рабовладельческой цивилизации как общественного устройства, в течение какого-то времени представлявшего собой альтернативу редистрибутивным, «восточным» структурам и отчасти определившего дальнейший исторический путь Европы. Но и предложенные Марксом модели азиатского способа производства и феодализма содержат в себе много полезных наработок. Пусть само разграничение этих стадий развития с позиций сегодняшнего дня и выглядит спорным, но по сути в обоих случаях освещаются конкретные механизмы функционирования редистрибутивного общества, да еще и в привязке к различным регионам. Можно сказать, что такой детализации пока и не хватает концепции «мальтузианской ловушки». Совмещение ее с отдельными блоками марксистского подхода как раз может придать этой концепции бóльшую институциональную обоснованность и способность объяснять реальную вариативность конкретных страновых моделей традиционного общества.

Библиография

- Аджемоглу Д., Робинсон Дж. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. М.: Изд-во АСТ, 2015.
- Афанасьев В.С. Этапы развития буржуазной политической экономии: Очерк теории. М.: Экономика, 1988.
- Васильев Л.С. История Востока. Т. 1. М.: Высшая школа, 1998.
- Гайдар Е.Т. Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории. М.: Дело, 2005.
- Де Фрис Я. Революция трудолюбия: потребительское поведение и экономика домохозяйств с 1650 года до наших дней. М.: Дело, 2016.
- Зарин В.А. Запад и Восток в мировой истории XIV–XIX вв.: Западные концепции общественного развития и становление мирового рынка. М.: Наука, 1991.
- Илюшечкин В.П. Эксплуатация и собственность в сословно-классовых обществах (Опыт системно-структурного исследования). М.: Наука, 1990.
- Кембриджская экономическая история Европы Нового и Новейшего времени. Т. 1: 1700–1870. М.: Изд-во Института Гайдара, 2014.
- Кларк Г. Прощай, нищета! Краткая экономическая история мира. М.: Изд-во Института Гайдара, 2013.
- Кобищанов Ю.М. Теория большой феодальной формации // Вопросы истории. 1992. № 4-5. С. 57-72.
- Лукас Р. Лекции по экономическому росту. М.: Изд-во Института Гайдара, 2013.
- Мальтус Т. Опыт о законе народонаселения. М.: Наше завтра, 2022.
- Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. М.: Политиздат, 1983.
- Маркс К. Теории прибавочной стоимости (4-й том «Капитала»). Ч. 2. М.: Политиздат, 1978.
- Маркс К. Экономические рукописи 1857–1861 гг. (первоначальный вариант «Капитала»). Ч. 1. М.: Политиздат, 1980.
- Мельянцев В.А. Восток и Запад во втором тысячелетии: экономика, история и современность. М.: Изд-во МГУ, 1996.
- Мокир Дж. Рычаг богатства. Технологическая креативность и экономический прогресс. М.: Изд-во Института Гайдара, 2014.
- Мугрузин А.С. Роль природного и демографического факторов в динамике аграрного сектора средневекового Китая (к вопросу о цикличности докапиталистического производства) // Исторические факторы общественного воспроизводства в странах Востока. М.: Наука, 1986. С. 11–44.
- Мэддисон Э. Контуры мировой экономики в 1–2030 гг. Очерки по макроэкономической истории. М.: Изд-во Института Гайдара, 2015.
- Нефедов С.А. Экономические законы истории // Вопросы экономики. 2012. № 12. С. 118-134.
- Нуреев Р.М. Античный полис: краткая политико-экономическая характеристика // Экономическая роль государства в условиях антагонистических способов производства. М.: Изд-во МГУ, 1979. С. 33–55.

- Петров А.М. Внешняя торговля древней и средневековой Азии в отечественном востоковедении (обзор литературы и попытка нового подхода к исследованию проблемы) // Исторические факторы общественного воспроизводства в странах Востока. М.: Наука, 1986. С. 149-183.
- Померанц К. Великое расхождение: Китай, Европа и создание современной мировой экономики. М.: Дело, 2017.
- Текеи Ф. К теории общественных формаций. М.: Прогресс, 1975.
- Утченко С.Л. Политические учения Древнего Рима III–I вв. до н.э. М.: Наука, 1977.
- Энгельс Ф. Анти-Дюринг. Переворот в науке, произведенный господином Евгением Дюрингом // Маркс К., Энгельс Ф. Избранные сочинения. Т. 5. М.: Политиздат, 1986. С. 1–302.
- Azariadis C., Stachurski J. Poverty Traps // Aghion Ph., Durlauf S. (eds.). Handbook of Economic Growth. Vol. 1A. Amsterdam, etc.: Elsevier, 2005. P. 295–384.
- Boserup E. The Impact of Population Growth on Agricultural Output // Quarterly Journal of Economics. 1975. Vol. 89. No. 2. P. 257–270.
- Bryant J. The West and the Rest Revisited: Debating Capitalist Origins, European Colonialism, and the Advent of Modernity // Canadian Journal of Sociology. 2006. Vol. 31. No. 4. P. 403–444.
- Chirot D. The Rise of the West // American Sociological Review. 1985. Vol. 50. No. 2. P. 181–195.
- Coleman D. Proto-Industrialization: A Concept Too Many // Economic History Review. 1983. Vol. 36. No. 3. P. 435-448.
- Crafts N., Mills T. From Malthus to Solow: How Did the Malthusian Economy Really Evolve? // Journal of Macroeconomics. 2009. Vol. 31. No. 1. P. 68-93.
- Elvin M. The Pattern of the Chinese Past. Stanford: Stanford University Press, 1973.
- Galor O. From Stagnation to Growth: Unified Growth Theory // Aghion Ph., Durlauf S. (eds.). Handbook of Economic Growth. Vol. 1A. Amsterdam, etc.: Elsevier, 2005. P. 171–293.
- Goldstone J. Efflorescences and Economic Growth in World History: Rethinking the “Rise of the West” and the Industrial Revolution // Journal of World History. 2002. Vol. 13. No. 2. P. 323-389.
- Kelly M. The Dynamics of Smithian Growth // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112. No. 3. P. 931–964.
- Kogel T., Prskawetz A. Agricultural Productivity Growth and Escape from Malthusian Trap // Journal of Economic Growth. 2001. Vol. 6. No. 4. P. 337–357.
- Lee R., Anderson M. Malthus in State Space: Macroeconomic-demographic Relations in English History, 1540 to 1870 // Journal of Population Economics. 2002. Vol. 15. No. 2. P. 195-220.
- Lewis W.A. Economic Development with Unlimited Supplies of Labour // The Manchester School of Economic and Social Studies. 1954. Vol. 22. No. 2. P. 139–191.
- Lueger T. The Principle of Population vs. the Malthusian Trap. A Classical Retrospective and Resuscitation. 2018 // <https://ideas.repec.org/p/zbw/darddp/232.html> (доступ 12 сентября 2023).
- Madsen J., Robertson P., Ye Longfeng. Malthus Was Right: Explaining a Millennium of Stagnation // European Economic Review. 2019. Vol. 118. No. C. P. 56-68.
- Mendels F. Proto-industrialization: The First Phase of the Industrialization Process // Journal of

Economic History. 1972. Vol. 32. No. 1. P. 241-261.

Mokyr J. Demand vs. Supply in the Industrial Revolution // Journal of Economic History. 1977. Vol. 37. No. 4. P. 981–1008.

Nelson R. A Theory of the Low-level Equilibrium Trap in Underdeveloped Economies // American Economic Review. 1956. Vol. 46. No. 5. P. 894-908.

Polanyi K. The Economy as Instituted Process // Trade and Market in the Early Empires. Economies in History and Theory. Glencoe: Free Press, 1957. P. 243–270.

Polanyi K. The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time. Boston: Beacon Press, 1944.

Tisdell C., Svizzero S. The Malthusian Trap and Development in Pre-Industrial Societies: A View Differing from the Standard One. 2015 // <https://www.researchgate.net/publication/> (доступ 12 сентября 2023).

Rostow W. The Stages of Economic Growth. A Non-Communist Manifesto. Cambridge (Mass.): Cambridge University Press, 1971.

Voightlander N., Voth H.J. Malthusian Dynamism and the Rise of Europe: Make War, Not Love // American Economic Review: Papers and Proceedings. 2009. Vol. 99. No. 2. P. 248–254.

Voightlander N., Voth H.J. Why England? Demographic Factors, Structural Change and Physical Capital Accumulation during the Industrial Revolution // Journal of Economic Growth. 2006. Vol. 11. No. 4. P. 319–361.

Экономическая конвергенция стран мира в 1992–2022 гг.

Майхрович М.-Я. Я.

Майхрович Мария-Яна Ярославовна – эксперт Центра экономической экспертизы ИГМУ НИУ ВШЭ, лаборант Центра комплексных европейских и международных исследований НИУ ВШЭ.

ORCID: 0000-0003-0324-9664

ResearcherID: HLP-7799-2023

Для цитирования: Майхрович М.-Я. Я. Экономическая конвергенция стран мира в 1992–2022 гг. // Современная мировая экономика. Том 1. 2023. № 4(4).

DOI: <https://doi.org/10.17323/2949-5776-2023-1-4-48-71>

Ключевые слова: экономический рост, бета-конвергенция, межстрановое неравенство, догоняющее развитие, модель Солоу.

В работе использованы результаты проекта «Оценка последствий анти-российских санкций для мировой экономики», выполненного в рамках конкурса проектных групп факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ в 2022–2023 гг.

Аннотация

В экономической науке всегда остро стоял вопрос об эффекте «наверстывания»: действительно ли развивающиеся страны догоняют технологически развитые, а экономический разрыв между богатыми и бедными странами сокращается в долгосрочной перспективе? Целью данной статьи является проверка гипотезы об экономической конвергенции стран как одной из главных исследовательских проблем в рамках тематики межстранового неравенства. Это исследование направлено также на более полное понимание факторов, определяющих экономическое межстрановое неравенство. В статье предпринимается попытка нахождения эффекта сближения стран, вытекающего из модели экономического роста Р. Солоу, с использованием уравнений Р. Барро для временного промежутка с 1992 по 2021/22 г. Выявлено наличие экономической конвергенции, но она слишком медленная для того, чтобы развивающиеся страны стали значимо догонять развитые. Отдельно проанализирована динамика конвергенции по десятилетиям. Выявлено, в частности, что в период с 2002

по 2011 г. конвергенция происходила максимально медленно, а в период с 2012 по 2022 г. — максимально быстро. Экономические шоки 2020–2022 гг. могут подорвать потенциал догоняющего развития многих развивающихся стран, в результате чего дальнейшая конвергенция может замедлиться.

Введение

Термин «конвергенция» впервые появился еще в Древней Греции в V веке до нашей эры благодаря Гераклиту Эфесскому, который предложил рассматривать мир в концепции единства и объединения целого [Дементьева 2021. С. 509]. В экономической науке концепция «конвергенции» стала использоваться с 1960–1970-х гг.

В 1961 г. была опубликована работа Я. Тинбергена «Показывают ли коммунистическая и свободная экономики образец конвергенции?» [Дементьева 2021. С. 509]. В ней автор сформулировал идею о том, что под давлением цивилизационных процессов и в условиях НТП и рационального управления коммерческой деятельностью во времени различные противоположные друг другу экономические системы приближаются к единой траектории развития [Дементьева 2021. С. 509]. В последующем многие экономисты и социологи, такие как Дж. Гэлбрейт (2004), Р. Барро и Х. Сала-и-Мартин (1990) дополняли и усложняли теорию конвергенции. Дж. Гэлбрейт назвал инвестиции, увеличение масштабов производства и развитие и использование прогрессивной техники ключевыми драйверами конвергенции между богатыми и бедными странами [Дементьева 2021. С. 509–511].

Теория экономической конвергенции представляет собой один из главных исследовательских вопросов в рамках тематики межстранового неравенства. В экономической теории уже давно ведется дискуссия о так называемом эффекте «догоняющего развития» (catching-up)¹. Одни исследователи полагают [Pritchett 1997; Mazumdar 2003], что страны дивергентны, в результате чего экономический разрыв между развивающимися и развитыми странами только усиливается в долгосрочной перспективе, другие [Barro, Sala-i-Martin 1990; Kónya, Guisan 2008; Jorda, Sarabia 2014] считают, что со временем происходит межстрановая конвергенция.

Вопросы о возможности сближения богатых и бедных стран обсуждаются экономистами и в настоящее время. Последние расчеты 2018–2023 гг., проводимые исследователями из международных организаций, расходятся в результатах. К. Дали и Т. Гедминас из Goldman Sachs, С. А. Соларин, С. Эрдоган и У. К. Пата — исследователи ОЭСР — изучали на разных выборках стран процесс конвергенции и пришли к выводу, что экономическое сближение между развитыми и развивающимися странами существует и что межстрановое неравенство имеет тенденцию к сокращению [Daly, Gedminas 2022. P. 2; Solarin et al. 2023]. Однако Дж. Ребелло и Д. Янг из Всемирного банка, напротив, сделали вывод о замедлении эффекта сближения

¹ Эффект догоняющего развития означает, что развивающиеся страны растут быстрее, в результате чего (и в ходе трансформации социально-экономического строя) пытаются догнать технологически развитые экономики.

стран [Rebello, Young 2022]. И если экономическая конвергенция действительно существует, то тогда почему с 1950-х гг. не наблюдается значительных результатов сближения формирующихся рынков с развитыми [Григорьев и др. 2023. Гл. 1]? Конвергенция может быть исследована и на уровне регионов: так, в России С. Головина и С. Пугин (2014) проверяли гипотезу о ней для субъектов Российской Федерации.

Как и вопрос о реальности конвергенции или дивергенции в мире, огромная дискуссия существует и о причинах, «почему одни страны бедные, а другие богатые», — о факторах, непосредственно влияющих на экономическое расхождение стран. Институционалисты видят его причину в качестве и типе институтов, которые способны оказывать влияние на стимулы для граждан (в получении образования, в открытии бизнеса, во внедрении новых технологий в производство, в осуществлении инвестиций) [Аджемоглу, Робинсон 2015. С. 105]. Экономические институты непосредственно создают эти стимулы, но они находятся в сильной зависимости от политических механизмов и структур, преемственность и стабильность которых способна гарантировать эффективную работу экономического механизма. Из этого следует, что качество институтов определяется характеристиками государственного управления — например, наличием централизованной демократической системы, обеспечением защиты прав и свобод граждан, наличием системы сдержек и противовесов [Samarasinghe 2019].

Согласно теории географического детерминизма, расположение страны оказывает влияние на ее богатство: бедные регионы в основном находятся в части света с экваториальным, субэкваториальным и тропическим типами климата, тогда как богатые находятся преимущественно в частях света с умеренным типом климата [Даймонд 1997]. Из теории социокультурных кодов следует, что расхождение в ценностях вызывает развитие различных принципов и подходов людей к различным аспектам экономической, социальной и политической жизни [Инглхарт, Вельцель 2011. С. 47–52].

Другим фактором, влияющим на экономический разрыв и, следовательно, на межстрановое неравенство, является неравенство доходов между гражданами внутри страны [Григорьев, Салмина 2013. С. 9]. Темпы экономического роста замедляются в странах с высоким внутривнутристрановым неравенством, что обусловлено отсутствием стимула и возможности подняться по вертикальным социальным лифтам [Григорьев, Салмина 2013. С. 10]. Кроме всего, в качестве факторов дивергенции выделяются технологический прогресс, который не только расширяет и оптимизирует производственные возможности фирм, но и способствует наращиванию технологий в экономике страны [Romer 1990]; человеческий капитал, отдача которого по сравнению с физическим капиталом не снижается в результате его накопления [Lucas 2015]; экологический ущерб в ходе производства, подавляющий темп экономического роста [Nordhaus 2017].

В рамках этой работы не ставится задача исследования факторов экономического роста. Цель данного исследования — это эмпирическая проверка гипотезы о конвергенции. В ее рамках осуществляется попытка повторить уравнения Р. Барро, тестирующие наличие конвергенции в доходах на душу населения, для тридцатилетнего временного промежутка — с 1992 по 2021/22 гг.

Работа выстроена следующим образом. В первом разделе представлены базовые понятия концепции конвергенции и дан обзор классических работ Р. Барро на эту тему. В разделе 2 представлена современная дискуссия об экономической конвергенции. В разделе 3 проведена эмпирическая проверка гипотезы о конвергенции стран с 1992 г. За ним следует заключение, резюмирующее основные выводы.

1. История концепции экономического выравнивания между развитыми и развивающимися странами

В рамках исследований экономического роста выделяют несколько видов конвергенции [Galor 1996]. Первый тип — абсолютная конвергенция, предполагающая, что развитые и развивающиеся страны сближаются в уровне доходов на душу населения в долгосрочной перспективе. Второй тип — условная конвергенция, подразумевает, что страны сближаются «при прочих равных». Их структурные характеристики, такие как обеспеченность человеческим капиталом и технологиями, качество институтов, определяют устойчивое состояние каждой экономики. Чем дальше страна находится от своего устойчивого состояния, тем быстрее растет. Абсолютного выравнивания душевых доходов при этом не происходит. Наконец, клубная конвергенция, так же как и абсолютная, отражает сближение стран в уровне доходов на душу населения, однако сближение происходит не внутри всей генеральной совокупности, а внутри отдельных групп стран, выделенных по тому или иному критерию. Эти группы стран — клубы характеризуются, таким образом, схожими траекториями экономического роста.

В рамках абсолютной конвергенции могут быть выделены «бета-» и «сигма-конвергенция» [Paprotny 2021. Р. 194–195]. «Бета-конвергенция» базируется на теории Р. Солоу [Solow 1956] и подразумевает, что бедные страны обладают более высокими темпами экономического роста и поэтому со временем догоняют развитые страны. «Сигма-конвергенция» означает выравнивание дисперсии уровня подушевого ВВП в развивающихся и развитых государствах [Paprotny 2021. Р. 194–196].

В основе ожиданий бета-конвергенции лежит модель экономического роста Р. Солоу. Согласно ей, богатые экономики быстро достигают стационарного уровня капиталовооруженности труда, после чего экономический рост замедляется, так как может быть обеспечен лишь ростом общефакторной производительности. Развивающиеся рынки, напротив, обладают возможностью использовать все потенциальные факторы роста — в первую очередь прирост капитала [Solow 1956]. Модели Р. Солоу свойствен некоторый недостаток — универсализм: «Модель предполагает, что закономерности экономического роста и в развитых, и в развивающихся странах одни и те же, разница лишь в количественных параметрах тех или иных источников прироста ВВП» [Мозиас 2023. С. 44–45]. Таким образом, не учитываются качественные, отраслевые и индивидуальные параметры каждой страны.

Огромный вклад в исследование догоняющего развития внесли Р. Барро и Х. Сала-и-Мартин, которые и ввели термин «бета-конвергенция», описывающий отрицательную связь между темпами экономического роста и начальным уровнем развития [Дементьева 2021. С. 511]. Гипотеза о бета-конвергенции отражает идею

Р. Солоу: страны с формирующимся рынком обладают более высокими темпами экономического роста, в результате чего со временем происходит экономическое выравнивание. Барро и Сала-и-Мартин (1990; 1992) в своих работах на примере США воспроизвели неоклассическую модель роста Солоу для анализа экономической конвергенции между штатами с 1840 по 1988 год. Авторам удалось построить модель линейной регрессии, по результатам которой они получили отрицательный коэффициент между темпом экономического роста на душу населения и начальным уровнем подушевого дохода. Как следствие, происходит сокращение экономического неравенства между южными и северными штатами США: бедные южные штаты имеют тенденцию расти быстрее, чем богатые северные [Barro, Sala-i-Martin 1990, 1992].

В 1991 году Р. Барро и др. проводили аналогичное исследование для 73 европейских регионов семи стран с 1950 по 1985 год и также предприняли попытку рассчитать скорость сближения богатых и бедных регионов между странами. Им удалось выявить, что тенденция экономического сближения в европейских регионах практически идентична тенденции выравнивания в американских штатах: «разрыв между типичным бедным и богатым штатом [США] сокращается примерно на 2% в год. Мы применяем ту же схему для исследования паттернов конвергенции в странах Западной Европы... Скорость конвергенции снова составляет около 2% в год» [Barro et al. 1991. P. 108].

В последующих своих исследованиях Р. Барро перешел от исследований регионов к исследованию стран. В частности, он проверил гипотезу о бета-конвергенции между богатыми и бедными государствами, используя панельные данные для 98 стран [Barro 1999]. В качестве зависимой переменной Р. Барро продолжил рассматривать темпы роста реального ВВП на душу населения, которые являются средними для каждого из трех периодов: 1965–1975, 1975–1985 и 1985–1995 гг. В качестве независимых переменных автор рассматривал логарифм реального ВВП на душу населения для нахождения экономической конвергенции, а также государственное потребление в процентах от ВВП, индекс верховенства права, инвестиции в процентах от ВВП, индекс демократии и уровень инфляции в качестве контрольных переменных.

Р. Барро также пришел к выводу, что экономический рост замедляется там, где выше уровень внутристранового неравенства. Для уменьшения межстранового неравенства необходимо, прежде всего, уменьшить неравенство внутри страны: «При ограниченности кредитных линий использование инвестиционных возможностей... зависит от уровня... доходов отдельных лиц. В частности, бедные домохозяйства... отказываются от инвестиций в человеческий капитал... В этом случае... перераспределение активов и доходов от богатых к бедным ведет к повышению средней производительности инвестиций. Благодаря этому механизму сокращение неравенства повышает темпы экономического роста...» [Barro 1999. P. 2]. То есть, другими словами, Р. Барро отметил, что снижение уровня внутристранового неравенства может, через повышение темпов экономического роста в развивающихся странах, обеспечить сокращение межстранового экономического разрыва.

2. Продолжение дискуссии о конвергенции в XXI веке

Дискуссия об экономическом выравнивании продолжается и сегодня. «Шоковые искажения» 2020–2022 гг. ставят под сомнение возможность развивающихся стран сохранять быстрые темпы экономического роста для поддержания экономической конвергенции. Григорьев (2023) выделяет четыре основных шока: а) распространение коронавируса 2020 г., сопровождающееся локдаунами и производственными и торговыми ограничениями; б) масштабные антикризисные реакции правительств для быстрого выхода из рецессии 2020 г., что в совокупности с фундаментальными последствиями предыдущего кризиса ограничило возможность восстановления экономики в случае новых шоков; в) «раннее оживление на товарных рынках и рост сырьевых цен в 2021–2022 гг.»; д) украинский кризис и последовавшие за ним антироссийские санкции 2022 г.

Поскольку страны обладают разной степенью уязвимости к внешним шокам (вероятностью того, что экономическое развитие страны будет замедлено из-за них) событий 2020–2022 гг., скорость их восстановления после этого кризиса различна [Морозкина и др. 2024, в печати]. В исследовании Морозкиной и др. (в печати) построены три модели линейной регрессии, где в качестве зависимых переменных рассматриваются экономический рост 2020/21/22 к 2019 г., а в качестве независимых — индекс уязвимости страны, показатели макроэкономической стабильности, социального развития, качества государственного управления. Наиболее удачной моделью стала модель для экономического роста 2020 к 2019, тогда как модели 2022 и 2021 (к 2019) продемонстрировали плохой результат по той же схеме, что в принципе находит свое объяснение в том, что *...уязвимость и устойчивость экономик определяют только первую реакцию* [Морозкина и др. 2024, в печати]. Другими словами, по всей видимости, из последовательных шоков 2020–2022 гг. развивающиеся страны способны были отреагировать *только на первый шок COVID-19 (в форме локдаунов и воздействия на здравоохранение в 2020 г.)*, который, по всей вероятности, не смог существенно замедлить темпы их экономического роста и, таким образом, не привел к прекращению конвергенции развитых и развивающихся стран. Однако следующие сразу за коронавирусом шоки б), в) и д) и, ко всему прочему, вступление мира в режим высокой инфляции в 2022/23 гг. [Подругина, Лысенко 2023] снизили фискальные и финансовые возможности развивающихся стран в борьбе с макроэкономическими шоками, что, возможно, замедлило экономическое выравнивание между странами.

Однако, несмотря на макроэкономические шоки 2020–2022 гг., тенденция существования конвергенции между развитыми и развивающимися странами по некоторым исследованиям остается неизменной [Daly, Gedminas 2022. P. 3]. Согласно докладу Goldman Sachs, к 2050 г. Китай, США, Индия, Индонезия и Германия станут пятью крупнейшими экономиками мира по ВВП по ППС. Индонезии удастся вытеснить Бразилию и Россию из этой пятерки. К 2075 году в число крупнейших экономик мира войдут также Нигерия, Пакистан и Египет [Daly, Gedminas 2022. P. 2].

Эмпирическое исследование Solarin et al. (2023) выявило, что в странах ОЭСР с 1870 по 2018 г. имеет место как условное, так и абсолютное экономическое вы-

равнивание. При этом для достижения сокращения неравенства между странами ОЭСР правительства стран должны постоянно инвестировать в образование и повышение квалификации (инвестирование в человеческий капитал), тем самым снижая социально-экономический разрыв между гражданами внутри. Другими словами, в указанных работах было доказано, что тенденция к сокращению неравенства доходов между странами в долгосрочной перспективе существует [Daly, Gedminas 2022; Solarin et al. 2023], но при этом неравенство доходов внутри стран увеличивается во времени. Это представляет собой серьезную проблему для будущих исследований, поскольку внутрискановое неравенство препятствует сокращению разрыва между богатыми и бедными странами [Daly, Gedminas 2022. P. 2].

Вместе с тем в некоторых исследованиях ставится под сомнение наличие конвергенции, причем еще до кризисов 2020–2022 гг. Так, например, в докладе МВФ исследовалась бета-конвергенция на выборке 12 стран-учредителей ЕС с 1960 по 2015 г., на выборке 19 стран ЕС с 1990 по 2015 г. и на выборке 28 стран ЕС с 1992 по 2015 г. [Franks et al. 2018. P. 12]. В течение 1960–1992 гг. страны ЕС-12 с относительно низким показателем душевого ВВП демонстрировали более высокие темпы экономического роста, тем самым догоняя более развитые экономики. Однако с 1999 по 2015 г. конвергенция доходов между странами ЕС-12 замедлилась и остановилась — с возникновения единой валюты [Franks et al. 2018. P. 11–12]. Однако новые страны, которые начали вступать в ЕС после 2007 г., экономически выравнивались со «старыми» [Franks et al. 2018. P. 12–13]. Конвергенция среди стран ЕС-19 с 1993 по 2015 г. сохранилась, в то время как в период 1990–1998 гг., наоборот, наблюдалось их расхождение. Другими словами, было доказано, что конвергенция действительно существовала среди 12 стран — членов Европейского союза до тех пор, пока не была введена единая валюта. Между тем медленное экономическое сближение не остановилось и до сих пор существует между «старыми» и «новыми» членами ЕС, вступившими в Союз после 2007 г. — в том числе из-за наличия маастрихтских критериев, выступавших условием или как минимум ориентиром для вступления в ЕС.

Pritchett (1997) доказал, что, несмотря на существующие примеры экономической конвергенции регионов (быстрый рост некоторых стран Азии), развивающиеся и отстающие рынки дивергентны, поскольку в бедных странах существуют «силы», порождающие стагнацию экономики. При помощи эконометрических инструментов он подтвердил, что «четверть из 60 исследуемых стран с начальным уровнем ВВП на душу населения ниже 1000 долларов обладают темпами роста ниже нулевой оценки, а треть от 60 исследуемых стран — меньше 0,05% экономического роста» в период с 1870 по 1990 г. [Pritchett 1997. P. 15].

Mazumdar (2003), применяя социологический подход, также пришел к заключению, что межскановая конвергенция отсутствует. Он исследовал уровень жизни стран в период с 1960 по 1995 г. Автор обосновал, что исследуемые развитые и развивающиеся страны дивергентны: «Тесты сходимости для показателей, отражающих качество жизни людей, таких как выживаемость детей, ожидаемая продолжительность жизни, уровень грамотности взрослых, потребление калорий в процентах от

потребности, свидетельствуют о том, что наблюдается расхождение...» [Mazumdar 2003. P. 29–30].

В недавнем исследовании Всемирного банка утверждается о замедлении глобального экономического роста к 2024 г., что может послужить риском для дальнейшего развития экономик с формирующимися рынками [Rebello, Young 2022]. Приостановление экономического роста вызвано шоками 2020–2022 гг. Чтобы помочь развивающимся странам достичь экономического выравнивания с более развитыми, требуются согласованные международные действия [Rebello, Young 2022], которые трудно реализовать ввиду глобальной геополитической напряженности. Это созвучно выводам, полученным Морозкиной (2019): бедным странам сложно поддерживать высокие темпы экономического роста без финансовой поддержки со стороны развитых стран, значительная часть из которой стала условной после глобального финансового кризиса 2008 г. Анализируя влияние шоков 2020–2022 гг., Морозкина и др. (в печати) приходят к выводу, что «объем фискальных мер, называемый в литературе среди основных факторов, сдержавших падение в 2020 г. в развитых странах, в выборке из развивающихся стран не оказывает влияние на темпы экономического роста 2020 г. к 2019 г., что, вероятно, в первую очередь связано с относительно небольшими объемами фискальной поддержки в развивающихся странах». Для этой поддержки у развивающихся стран не было собственных ресурсов в достаточном количестве.

3. Поиск конвергенции в 1992–2021/2022 гг. по методологии Р. Барро

В данном разделе применяется подход Роберта Барро по выявлению экономического выравнивания развивающихся и развитых стран для выборки стран за период 1992–2021/22 гг. (выборка представлена в Приложении 1). Идея заключается в проверке гипотезы об отрицательной связи между темпом экономического роста и ВВП на душу населения в базовом году. Соответствующая связь означает: чем выше доходы населения в базовом периоде, тем ниже экономический рост страны. Это подтверждает предположение о том, что богатые страны растут с меньшими экономическими темпами роста, вытекающее из модели экономического роста Р. Солоу.

Если конвергенция между развивающимися и развитыми странами существует, это найдет отражение в уравнениях линейной регрессии на панельных данных: вероятно, будет наблюдаться отрицательная связь между ВВП на душу населения за начальный период и темпом экономического роста, как в уравнениях у Барро. Барро в своих работах при исследовании вопроса сближения развивающихся и развитых стран использовал определенный перечень независимых переменных. В таблице 1 на с. 56 приводится сравнение экономического анализа, представленного в двух статьях автора: 1999 и 2013 гг.²

² Часто используемые независимые переменные в уравнениях автора. В настоящем исследовании за пример брались две работы Барро с разницей 15 лет. Barro R. Education and economic growth. 2013. P. 306, 313–319; Barro R. Inequality and growth in a panel of countries. 1999. P. 28.

Таблица 1. Сравнение двух статей Р. Барро по ключевым характеристикам уравнений

	«Education and economic growth» 2013	«Inequality and growth in a planet of countries» 1999
Период времени	3 периода (1965-1975; 1975-1985; 1985-1995)	3 периода (1965-1975; 1975-1985; 1985-1995)
Количество наблюдений в полной выборке стран	81, 84, 81	79, 87, 84
Зависимая переменная	Темп роста реального ВВП на душу населения. Темпы роста – средние для каждого из трех периодов: 1965-1975, 1975-1985 и 1985-1995 годов	Темп роста реального ВВП на душу населения. Темпы роста – средние для каждого из трех периодов: 1965-1975, 1975-1985 и 1985-1995 годов
Независимые переменные	<ul style="list-style-type: none"> - Логарифм реального ВВП на душу населения в начале каждого периода; - Квадрат логарифма реального ВВП на душу населения в начале каждого периода; - Среднее количество лет обучения в средней и старшей школе мужчин в возрасте 25 лет и старше; - Государственное потребление, измеряемое расходами на образование и оборону, к ВВП; - Коэффициент открытости торговли, как отношение суммы экспорта и импорта к ВВП; - Сумма частных и государственных инвестиций к ВВП; - Индекс верховенства права; - Уровень инфляции (для потребительских цен); - Логарифм коэффициента рождаемости; - Средние темпы роста условий торговли (экспорт по сравнению с ценами на импорт) для каждого периода. 	<ul style="list-style-type: none"> - Логарифм реального ВВП на душу населения в начале каждого периода; - Квадрат логарифма реального ВВП на душу населения в начале каждого периода; - Средние годы обучения мужчин в средней и старшей школе в начале каждого периода; - Государственное потребление (кроме образования и военных расходов) к ВВП; - Сумма частных и государственных инвестиций к ВВП; - Индекс демократии; - Последнее доступное значение индекса верховенства права (1982 или 1985) в первых двух уравнениях и среднее значение за период для третьего уравнения; - Уровень инфляции; - Логарифм коэффициента рождаемости; - Средние темпы роста условий торговли (экспорт по сравнению с ценами на импорт) для каждого периода.
Коэффициент детерминации (рассматривается на каждом периоде отдельно)	0,62, 0,50, 0,47	0,67, 0,49, 0,41
Получившееся уравнение	$Y(1965-1995) = 0,107 \cdot \log(\text{per capita GDP}) - 0,0084 \cdot \log(\text{per capita})^2 + 0,0044 \cdot \text{male upper school} - 0,157 \cdot \text{government expenditures/GDP} + 0,0138 \cdot \text{rule of law index} + 0,133 \cdot \text{openness ratio} - 0,0137 \cdot \text{inflation rate} - 0,0275 \cdot \log(\text{total fertility rate}) + 0,033 \cdot \text{investment/GDP} - 0,0142 \cdot \text{openness ratio} \cdot \log(\text{GDP})$	$Y(1965-1995) = 0,123 \cdot \log(\text{per capita GDP}) - 0,0095 \cdot \log(\text{per capita})^2 - 0,149 \cdot \text{government expenditures/GDP} + 0,0173 \cdot \text{rule of law index} + 0,053 \cdot \text{democracy index} - 0,037 \cdot \text{inflation rate} + 0,0072 \cdot \text{years of schooling} - 0,0250 \cdot \log(\text{total fertility rate}) + 0,059 \cdot \text{investment/GDP} + 0,164 \cdot \text{growth rate of terms of trade}$

Источник: составлено автором на основе Barro R. Education and economic growth. 2013. P. 306, 308; Barro R. Inequality and growth in a panel of countries. 1999. P. 28, 37, 38.

Таким образом, проанализировав различные показатели из таблицы 1, которые Барро использовал в двух разных уравнениях с разницей 15 лет, можно выделить набор применяемых им детерминант экономического роста. В таблице 2 на с. 57 они сопоставлены с переменными, используемыми в данном исследовании.

Таблица 2. Независимые переменные в статьях Р. Барро и в данном исследовании

Детерминанты экономического роста в статьях Роберта Барро									
Труд		Капитал	Качество институтов		Либерализация экономики		Показатели макроэкономической стабильности		
Рождаемость	Образование среди мужчин	Сумма частных и гос. инвестиций	Индекс демократии	Индекс верховенства права	Темпы роста условий торговли	Открытость экономики	Инфляция	Гос. расходы на образование и оборону	Гос. потребление кроме образования и обороны

Детерминанты экономического роста, используемые в модели данного исследования					
Объем основного капитала	Качество институтов	Либерализация экономики	Показатели макроэкономической стабильности		
Валовое накопление капитала	Индекс верховенства права	Открытость экономики	Инфляция	Гос. расходы на образование и оборону	Безработица

Источник: составлено автором на основе Barro R. Education and economic growth. 2013. P. 306, 308; Barro R. Inequality and growth in a panel of countries. 1999. P. 28, 37, 38.

Отметим несколько особенностей настоящего исследования. Первая особенность — это временной промежуток. Барро в своих статьях рассматривал данные в период с 1960 по 1995 г. Настоящее исследование охватывает последние 30 лет: с 1992 до 2021/22 гг., включая шок коронавируса и геополитический кризис 2022 г. Более того, данные в представленной работе разбиты на три отдельных десятилетия: 1992–2001, 2002–2011 и 2012–2021 гг. Периоды выбраны таким образом, чтобы они охватывали полный деловой цикл (вместо «круглых» десятилетий в трудах Барро). Тем самым элиминируется влияние кризисов, которые могли неравномерно распределяться по сравниваемым периодам [Григорьев 2023]. Кроме всего, отдельно будет рассматриваться цикл 2012–2022 гг. и панели для всего периода: 1992–2021 и 1992–2022 гг.

Другая особенность — это относительно упрощенная форма уравнения. Барро в практических работах рассматривал влияние сразу двух независимых логарифмированных переменных на средний темп роста реального ВВП: логарифм ВВП на душу населения за базовый период и квадрат логарифма ВВП на душу населения (таблица 1). В настоящем исследовании для простоты пояснения конвергенции будет использоваться исключительно логарифм ВВП на душу населения.

Две модели были рассчитаны по панельным данным для всего рассматриваемого периода (модель 1992–2021 и 1992–2022). Еще четыре модели — по пространственным данным для отдельных десятилетий (последнее десятилетие представлено в вариантах 2012–2021 и 2012–2022 гг.).

В качестве зависимой переменной рассматривается рассчитанный средний темп экономического роста стран на базе годового ВВП по ППС 2017 г. в постоянных международных долл. США в среднем по десятилетиям: ВВП (1992–2001), ВВП (2002–2011) и ВВП (2012–2021).

В качестве независимых переменных рассматриваются:

- Безработица или общая занятость (% от общей численности рабочей силы).
- Индекс потребительских цен (2010 г. = 100).
- Валовое накопление капитала (% от ВВП).

- Открытость экономики (сумма экспорта и импорта в % от ВВП).
- Верховенство права (от -2,5 до 2,5)³.
- Государственные расходы на образование и оборону (% от ВВП)⁴.
- Логарифм ВВП на душу населения за базовый (исходный) год.

Все независимые переменные рассчитываются как средние значения по десятилетиям для каждой страны. Независимая переменная «логарифм ВВП» приводится в моделях за 1991, 2001 и 2011 гг.

Таблица 3. Матрица корреляции зависимой и независимых переменных для периода 1992–2021 гг.

	Средний темп эконом. роста (y)	Лог (ВВП 1991)	ИПЦ	Безработица	Валовое накопление капитала	Открытость экономики	Верховенство права	Гос. расходы
Средний темп экономического роста (y)	1							
Лог(ВВП 1991)	-0,148*	1						
ИПЦ	-0,063	-0,050	1					
Безработица	-0,003	0,121*	-0,023	1				
Валовое накопление капитала	0,428***	0,056	-0,109*	-0,044	1			
Открытость экономики	0,156**	0,364***	-0,005	-0,019	0,154*	1		
Верховенство права	-0,22	0,707***	-0,091	-0,035	0,073	0,335***	1	
Гос. расходы	-0,076	0,254***	-0,022	0,004	0,095	0,083	0,059	1

Источник: рассчитано автором на основе данных Всемирного банка (n.d.).

Примечание: «*» – $p \leq 0,05$, «**» – $p \leq 0,01$, «***» – $p \leq 0,001$.

Темп роста реального ВВП на душу населения может коррелировать с объясняющими переменными «в две стороны», что вызывает проблему эндогенности, которая может привести к низкой объясняющей способности модели и смещенным оценкам. Панельная модель 1992–2021 гг. прошла все тесты (Приложение 6), кроме теста на перекрестную зависимость, что подтверждает «проблему эндогенности». Для того чтобы избежать «проблемы эндогенности» в настоящем исследовании, модели рассчитываются с помощью двухшагового МНК (2SLS) с лагированными значениями (лаг 5 лет) независимых переменных, используемых в качестве инструментальных [Barro 2016. P. 3]. Все тесты (на гетероскедастичность, мультиколлинеарность, спецификацию модели, автокорреляцию

³ Отражает качество институтов и механизмов управления обществом в стране, а также степень доверия и соблюдения людьми правил.

⁴ По относительно «новой» работе Барро «Education and economic growth» 2013 г.

остатков, перекрестную зависимость и серийную корреляцию в панелях) представлены в Приложениях 2–7.⁵

Модель 1992–2022 гг. не прошла тесты на серийную корреляцию и спецификацию модели (Приложение 7). В целом оказалась менее «качественной», чем модель для периода 1992–2021 гг. По всей видимости, ухудшение качества модели вызвано добавлением кризисного 2022 г. Более того, наблюдается снижение оценки коэффициента логарифмированного ВВП с 0,09 до 0,08, то есть замедление конвергенции. Это снижение не является значимым, тем не менее его можно объяснить или санкциями и контрсанкциями 2022 г., которые смогли стать катализатором к замедлению конвергенции развивающихся и развитых стран, или сильным снижением экономического роста Китая, демонстрировавшего непрерывный рост в течение 2001–2019 гг. Средний темп роста реального ВВП в Китае с 2001 по 2019 г. равен приблизительно 9%.⁶ Если в 2018 и 2019 гг. Китай поддерживал стабильные темпы экономического роста 6,6 и 6,1% соответственно, то в период коронавируса 2020 г. и геополитического кризиса 2022 г. темпы реального ВВП страны были 2,3 и 3% соответственно (IMF, 2019, 2020, 2022, 2021, 2023). В среднем за 2020–2023 гг. темп экономического роста КНР составил 4,65 по сравнению с 6,62% за 2016–2019 гг.⁷

Результаты построения регрессионных моделей представлены в таблице 4 на с. 60. Во всех моделях коэффициент перед логарифмированным душевым ВВП за базовый год значим, что подтверждает гипотезу о конвергенции.

Тогда почему нет видимых успехов в преодолении разрыва в уровнях развития? Вопрос конвергенции — это скорее вопрос не ее наличия или отсутствия, а «скорости сближения» развивающихся и развитых стран [Григорьев и др. 2023. Гл. 1]. «Согласно “железному закону конвергенции”, страны устраняют разрыв в уровне реального ВВП на душу населения со скоростью около 2 п.п. в год. Конвергенция со скоростью 2 п.п. означает, что для исчезновения половины первоначального разрыва требуется 35 лет, а для исчезновения 90% — 115 лет» [Barro 2012. P. 3]. Григорьев и Майхрович (2023) уже осуществляли попытку рассчитать число лет отставания развивающихся стран от развитых через подсчет количества лет, требующихся для удвоения ВВП. Беднейшим странам, находящимся в 6-м и 7-м кластерах по уровню доходов (всего кластеров 7), требуется соответственно 47 и 100 лет для удвоения ВВП на душу населения при данных среднегодовых темпах прироста ВВП (1,49% для

⁵ Модели, в которых была обнаружена гетероскедастичность по тесту Бреуша – Пагана, рассматриваются с учетом робастных ошибок. Для панельных моделей применялся тест множителя Лагранжа. В случае панельной модели 1992–2021 гг. p-value оказался 0,04, что ниже 5%-го уровня значимости, но выше 1%-го уровня значимости, тогда как другая панель 1992–2022 гг. прошла тест для любого разумного уровня значимости. Автокорреляция остатков согласно результатам теста Дарбина – Уотсона в моделях отсутствует. Спецификация моделей, согласно результатам теста Рамсея, верная, за исключением модели для пространственных данных для 2012–2021 гг., хотя модель 2012–2022 гг. прошла тест на спецификацию. Мультиколлинеарность переменных отсутствует. Ряды стационарны по тесту Дики – Фуллера. Проверка теста Хаусмана показала, что наилучшее качество у модели с фиксированными эффектами. Серийная корреляция по тесту Бреуша – Годфри в панельных рядах 1992–2021 гг. отсутствует, тогда как в модели 1992–2022 гг. присутствует.

⁶ Расчет на базе данных IMF, World Economic Outlook.

⁷ Расчет на базе данных IMF, World Economic Outlook.

6-го кластера и 0,7% для 7-го кластера). Для 3–5-го кластеров темпы прироста ВВП существенно выше, однако даже им требуются десятилетия для того, чтобы перейти в вышестоящий кластер. «Развивающиеся страны растут быстрее наиболее развитых, но “не догоняют”...» [Григорьев, Майхрович 2023. С. 31, 34].

Таблица 4. Результаты построения регрессионных моделей

	Панельная регрессия методом 2SLS. Модель с фиксированными эффектами		Модель линейной регрессии, построенная на средних пространственных данных, 2SLS			
	Модель 1992–2021 с учетом инструментальных переменных	Модель 1992–2022 с учетом инструментальных переменных	Модель 1992–2001	Модель 2002–2011	Модель 2012–2021 с учетом робастных ошибок	Модель 2012–2022 с учетом робастных ошибок
Константа	0,174*** (0,009)	0,282*** (0,01)	0,058** (0,021)	0,11*** (0,019)	0,119** (0,045)	0,118* (0,049)
Лог ВВП баз	-0,09*** (0,018)	-0,081*** (0,018)	-0,008** (0,002)	-0,005** (0,002)	-0,0089• (0,005)	-0,0088• (0,005)
Валовое накопление капитала	0,197*** (0,02)	0,157*** (0,02)	0,001*** (0,0003)	0,002*** (0,0002)	-	-
Верховенство права	0,028• (0,016)	0,026• (0,015)	0,014*** (0,003)	-	0,013* (0,006)	0,014* (0,006)
Открытость экономики	0,082*** (0,023)	0,074*** (0,022)	-	-	-	-
Безработица	-	0,028• (0,017)	-	-	-	-
ИПЦ	-	-	-	-0,001*** (0,0002)	-	-
Государственные расходы	-	-	-	-	-0,0091* (0,004)	-0,0086* (0,004)
<i>N</i>	405	405	115	147	143	143
<i>R</i> ²	0,246	0,188	0,3	0,403	0,197	0,157
<i>R</i> ² _{adj}	0,238	0,178	0,281	0,390	0,180	0,138
<i>Residual standard error</i>	0,057	0,056	0,02	0,02	0,029	0,032

Источник: рассчитано автором на основе данных Всемирного банка (n.d.).

Примечание: оценка значимости «***» 0,001 «**» 0,01 «*» 0,05 «•» 0,1.

При сравнении уравнений в разбивке по десятилетиям отметим снижение коэффициента при логарифмированном ВВП на душу населения в базовом году во втором десятилетии (-0,005 по сравнению с -0,008), а также его рост в третьем десятилетии (-0,009). Это означает, что на промежутке времени 2012–2021 гг. скорость сближения стран возросла по сравнению с 2002–2011 гг. Возможно, причиной торможения конвергенции между развитыми и развивающимися странами в период 2002–2011 гг. стал глобальный финансовый кризис 2008–2009 гг. Возможно, последующее усиление конвергенции связано с замедлением темпов роста развитых стран в последнее десятилетие.

Четвертое уравнение 2012–2022 гг. не сильно отличается от третьего уравнения 2012–2021 гг. Поэтому вывод о замедлении конвергенции в 2022 г. можно сделать только из анализа панельных рядов. На пространственных данных добавление кризисного 2022 г. не оказывает значимого влияния на замедление экономического выравнивания между странами.

Отметим также эволюцию вклада капиталовложений в экономический рост. В двух десятилетиях (1992–2001 и 2002–2011) он значим, в уравнении третьего десятилетия (2012–2021 и 2012–2022) — незначим. Отсутствие значимости фактора валового накопления капитала в третьем десятилетии можно пояснить двумя причинами. Первая — это длительное восстановление в течение 5–10 лет после Великой рецессии. Валовое накопление капитала «сломалось» еще в ходе кризиса 2008 г., но в уравнении это отразилось лишь в третьем периоде: 2012–2021 гг. «Экономический кризис 2008–2009 гг. ...стал вызовом для сложившихся моделей роста... Снизившаяся норма накопления во всех крупнейших развитых экономиках пока не дает темпов роста, сопоставимых с уровнем 1990–2000-х гг. Возможно, это было свидетельство перехода к новому стационарному режиму — с относительно низкими темпами роста, относительно высокой волатильностью, большей зависимостью экономической динамики от развивающихся стран» [Григорьев, Макарова 2019. С. 51].

Второй возможной причиной исчезновения значимости инвестиций в третьем периоде (2012–2022) является появление значимого коэффициента перед государственными расходами (вероятно, в том числе из-за масштабных антикризисных вливаний в течение 2020–2022 гг.) и вытеснение ими инвестиций. В целом на тему частных и государственных инвестиций ведется большая дискуссия о характере их влияния на экономический рост. Барро, например, получал в уравнениях отрицательное существенное влияние государственных расходов на образование и оборону [Barro 2013. P. 313].

Фактор «верховенство права» значим в течение 1992–2001 и 2012–2021 гг. и незначим в период 2002–2011 гг. В период глобальных рецессий экономический упадок способен вызвать ряд политических последствий: увеличение уровня коррупции в правительственных органах, ослабление институциональных механизмов, снижение поддержки демократического строя [Gasirowski 1995]. В 2009 г. в течение выборов действующие партии проиграли, в том числе в странах (таких как Исландия, Япония), где они находились у власти десятилетиями; в Латвии и Греции возникли массовые протесты из-за недоверия к правительствам и экономическим регуляторам [Olafsson 2016; Katada 2013; Aslund 2009; Kanellopoulos & Kousis 2018]. Несколько крупных стран, в том числе Бразилия и Россия, после кризиса 2008–2009 гг. надолго попали в ловушку среднего уровня развития по институциональным причинам [Григорьев, Макарова 2019. С. 33].

Заключение

Экономическая конвергенция как одна из ключевых проблем в рамках тематики межстранового неравенства сегодня вызывает горячую дискуссию среди экономистов и социологов: одни полагают, что страны абсолютно дивергентны и,

следовательно, разрыв между богатыми и бедными экономиками мира растет со временем; другие выражают обратное мнение и считают, что страны, напротив, конвергентны и экономическое расхождение между странами имеет тенденцию к сокращению в долгосрочной перспективе.

В настоящей работе удалось воспроизвести уравнения Роберта Барро и проиллюстрировать наличие эффекта экономического выравнивания между развитыми и развивающимися странами на протяжении 1992–2021 и даже 1992–2022 гг. Однако конвергенция не означает, что развивающиеся страны догоняют развитые. Эффект догоняющего развития на практике мало заметен из-за того, что скорость сближения между этими группами стран слишком мала. Барро говорил о том же в отношении регионов («Если история штатов США и европейских регионов является полезным ориентиром, процесс конвергенции будет происходить, но только медленными темпами» [Barro et al. 1991. P. 108]). Еще в большей степени это характерно для стран, в отношении которых абсолютная конвергенция осложняется разницей в институтах.

Отдельный регрессионный анализ был проведен в разрезе десятилетних временных периодов. Самая медленная конвергенция наблюдалась в 2002–2011 гг., даже несмотря на впечатляющие темпы роста ведущих развивающихся экономик (в том числе стран БРИКС), имевшие место в первой половине этого периода. Вероятно, главная причина замедления кроется в экономическом кризисе 2008–2009 гг. В 2012–2021 гг. конвергенция ускорилась — преимущественно из-за замедления экономического роста в развитых экономиках. Экономические шоки 2020–2022 гг. предположительно должны подорвать потенциал догоняющего развития развивающихся экономик (особенно бедных стран), в результате чего конвергенция может замедлиться в будущем.

Библиография

Аджемоглу Д., Робинсон Д. А. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. М.: АСТ, 2015. 1055 с.

Григорьев Л. М. Влияние шоков 2020–2023 годов на деловой цикл // Современная мировая экономика. 2023. Т. 1. № 1(1). С. 8–32

Григорьев Л. М. Мировая социальная драма пандемии и рецессии // Население и экономика. 2020. № 4(2). С. 18–25

Григорьев Л. М., Курдин А. А., Макаров И. А. Мировая экономика в период больших потрясений: монография / под ред. Л. М. Григорьева, А. А. Курдина, И. А. Макарова. Москва: ИНФРА-М, 2024. 576 с.

Григорьев Л. М., Майхрович М.-Я. Теории роста и реалии последних десятилетий (Вопросы социокультурных кодов — к расширению исследовательской программы) // Вопросы экономики. 2023. № 2. С. 18–42

Григорьев Л. М., Макарова Е. А. (2019) Норма накопления и экономический рост: сдвиги после Великой рецессии // Вопросы экономики. № 12. С. 24–46

Григорьев Л. М., Салмина А. «Структура» социального неравенства современного мира: проблемы измерения // Социологический журнал. 2013. № 3. С. 5–21

- Даймонд Дж. Ружья, микробы и сталь: судьбы человеческих обществ. М.: АСТ, 2023.
- Дементьева А. А. Теории конвергенции в истории экономической науки. // Московский экономический журнал. 2021. № 7. С. 506–516.
- Инглхарт Р., Вельцель К. Модернизация, культурные изменения и демократия: Последовательность человеческого развития / Инглхарт Р., Вельцель К. М.: Новое издательство, 2011. 464 с.
- Мозиас П. М. Россия в сообществе стран БРИКС: выбор приоритетов // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Серия 9: Востоковедение и африканистика. 2023. № 2. С. 37–66
- Морозкина А. К. Официальная помощь развитию: тенденции последнего десятилетия // Мировая экономика и международные отношения. 2019. Т. 63. No 9. С. 86–92
- Морозкина А. К., Майхрович М.-Я., Левина В. А. Факторы уязвимости и устойчивости развивающихся стран в период кризисов и их практическое отражение на примере шоков 2020–2022 гг. 2024 [В печати]
- Подругина А. В., Лысенко К. В. Возврат мировой экономики к режиму высокой инфляции // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. 2023. №3. С. 1–28
- Acemoglu D. Cross-Country Inequality Trends // NBER Working Paper. 2022. No. 8832. P. 1–42
- Aslund. A. Baltic protests and financial meltdowns. Peterson Institute for International Economics. 2009 // <https://www.piie.com/commentary/op-eds/baltic-protests-and-financial-meltdowns>
- Attenborough D., Lagarde K. The Greatest Balancing Act // IMF. Finance & Development. 2019. P.5
- Barro R. Education and economic growth // Annals of Economics and Finance. 2013. Vol. 1. Issue 2. P. 301–328
- Barro R. J. Economic growth and convergence, applied especially to China // National Bureau of Economic Research. Working Paper 21872. 2016. P. 1–24
- Barro R. J. Convergence and modernization revisited // National Bureau of Economic Research. Working Paper 18295. 2012. P. 1–68
- Barro R. J. Inequality and growth in a panel of countries // Journal of Economic Growth. 1999. Vol. 5. No. 1. P. 5–32
- Barro R. J., Sala-i-Martin X. Convergence // Journal of Political Economy. 1992. Vol. 100. No. 2. P. 223–251
- Barro R. J., Sala-i-Martin X. Economic growth and convergence across the United States // National Bureau of Economic Research: Working Paper. 1990. No. 3419. P. 1–39
- Barro R. J., Sala-i-Martin X., Blanchard O. J., Hall R. E. Convergence Across States and Regions // Brookings Papers on Economic Activity. 1991. Vol. 22. No. 1. P. 107–182
- Daly K., Gedminas T. The Path to 2075 – Slower Global Growth, But Convergence Remains Intact // Goldman Sachs. Global Economics Paper. 2022. P. 1–45
- Franks J., Barkbu B., Blavy R., Oman W., Schoelermann H. Economic Convergence in the Euro Area: Coming Together or Drifting Apart? // IMF Working Paper. 2018. No. 10. P. 1–47
- Galor O. Convergence? Inferences from theoretical models, Economic Journal. 106 (437), 1996, pp. 1056–1069
- Gasiorowski M. T. Economic crisis and political regime change: An event history analysis // The American Political Science Review. 1995. Vol. 89, No. 4. P. 882–897
- IMF (2019). Global Manufacturing Downturn, Rising Trade Barriers. Washington, DC: International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2021/01/26/2021-world-economic-outlook-update>

- IMF (2020). World Economic Outlook: A Long and Difficult Ascent. Washington, DC: International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2021/01/26/2021-world-economic-outlook-update>
- IMF (2021). World Economic Outlook: Policy Support and Vaccines Expected to Lift Activity. Washington, DC: International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2021/01/26/2021-world-economic-outlook-update>
- IMF (2022). World Economic Outlook: Rising Caseloads, A Disrupted Recovery, and Higher Inflation. Washington, DC: International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2022/01/25/world-economic-outlook-update-january-2022>
- IMF (2023). World Economic Outlook: Rising Caseloads, A Disrupted Recovery, and Higher Inflation. Washington, DC: International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO>
- Jorda V., Sarabia J.M. International Convergence in Well-Being Indicators // *Social Indicators Research*, Vol. 120, No. 1. 2015. P. 1–27
- Kanellopoulos K., Kousis M. Protest, elections and austerity politics in Greece. In: Placas A., Doxiadis E. (eds) *Living Under Austerity: Greek Society in Crisis*. New York: Berghahn Press, 2018. P. 90–112
- Katada S. N. Financial crisis fatigue? Politics behind Japan's post-global financial crisis economic contraction // *Japanese Journal of Political Science*. 2013. Vol. 14. Issue 2. P. 223–242
- Kónya, L., Guisan, M. C. What does the human development index tell us about convergence? // *Applied Econometrics and International Development*. No. 8. 2008. P. 19–40
- Lucas Jr. R. Human Capital and Growth // *American Economic Review*. 2015. Vol. 105. No. 5. P. 85–88
- Mazumdar K. Do Standards of Living Converge? A Cross-country Study // *Social Indicators Research*. 2003. Vol. 64. P. 29–50
- Nordhaus W. Projections and uncertainties about climate change in an era of minimal climate policies // *NBER Working Paper*. 2017. No. 22933. P. 1–50
- Olafsson S. Political turmoil in Iceland // *Nordiques*. 2016. No. 32. P. 29–42
- Paprotny D. Convergence Between Developed and Developing Countries: A Centennial Perspective // *Social Indicators Research*. 2021. Vol. 153. P.193–225
- Pritchett, L. Divergence, big time // *Journal of Economic Perspectives*. 1997. Vol. 11. No. 3. P. 3–17
- Rebello J., Young D. W. Global Growth to Slow through 2023, Adding to Risk of 'Hard Landing' in Developing Economies // the World Bank press release. 2022. No. 038
- Romer P.M. Endogenous Technological Change // *Journal of Political Economy*. 1990. Vol. 98. No. 5. Part 2: The Problem of Development: A Conference of the Institute for the Study of Free Enterprise Systems. P. 71–102
- Samarasinghe T. The relationship between institutions and economic development // *MPRA Paper*. 2019. No. 97755. Pp. 1–17
- Solarin S.A., Erdogan S., Pata U.K. Convergence of Income Inequality in OECD Countries Since 1870: A Multi-Method Approach with Structural Changes // *Social Indicators Research: An International and Interdisciplinary Journal for Quality-of-Life Measurement*. 2023. Vol. 166. P. 601–626
- Solow R. M. A Contribution to the Theory of Economic Growth // *Quarterly Journal of Economics*. 1956. Vol. 70. No. 1. P. 65–94
- World Bank (n.d.) World Development Indicators. Режим доступа: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (дата обращения 20.03.2023)

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Страны, для которых были доступны статистические данные, в период 1991–2001 гг.									
1	Албания	26	Чад	51	Гаити	76	Марокко	101	Судан
2	Алжир	27	Чили	52	Гондурас	77	Непал	102	Швеция
3	Ангола	28	Китай	53	Венгрия	78	Нидерланды	103	Швейцария
4	Аргентина	29	Колумбия	54	Индия	79	Новая Зеландия	104	Таджикистан
5	Армения	30	Коморские острова	55	Индонезия	80	Никарагуа	105	Танзания
6	Австралия	31	ДР Конго	56	Иран	81	Нигер	106	Таиланд
7	Австрия	32	Коста-Рика	57	Ирландия	82	Нигерия	107	Того
8	Азербайджан	33	Кот-д'Ивуар	58	Италия	83	Северная Македония	108	Тунис
9	Багамские острова	34	Кипр	59	Ямайка	84	Норвегия	109	Турция
10	Бахрейн	35	Чехия	60	Япония	85	Оман	110	Уганда
11	Бангладеш	36	Дания	61	Иордания	86	Пакистан	111	Украина
12	Беларусь	37	Доминиканская Республика	62	Казахстан	87	Панама	112	Великобритания
13	Бельгия	38	Эквадор	63	Кения	88	Парагвай	113	США
14	Белиз	39	Египет	64	Корея, респ.	89	Перу	114	Уругвай
15	Бенин	40	Сальвадор	65	Кыргызстан	90	Филиппины	115	Вьетнам
16	Бутан	41	Эсватини	66	Лаос	91	Польша		
17	Боливия	42	Финляндия	67	Люксембург	92	Португалия		
18	Ботсвана	43	Франция	68	Мадагаскар	93	Румыния		
19	Бразилия	44	Габон	69	Малайзия	94	Россия		
20	Бруней	45	Гамбия	70	Мали	95	Руанда		
21	Болгария	46	Германия	71	Мальта	96	Саудовская Аравия		
22	Буркина-Фасо	47	Гана	72	Мавритания	97	Сенегал		
23	Бурунди	48	Греция	73	Маврикий	98	Сингапур		
24	Камерун	49	Гватемала	74	Мексика	99	Испания		
25	ЦАР	50	Гвинея-Бисау	75	Монголия	100	Шри-Ланка		
Страны, для которых были доступны статистические данные, в период 2001–2011 гг.									
1	Албания	31	Чили	61	Гондурас	91	Маврикий	121	Сенегал
2	Алжир	32	Китай	62	Венгрия	92	Мексика	122	Сербия
3	Ангола	33	Колумбия	63	Исландия	93	Молдова	123	Сьерра-Леоне
4	Аргентина	34	Коморские острова	64	Индия	94	Монголия	124	Сингапур
5	Армения	35	ДР Конго	65	Индонезия	95	Черногория	125	Словакия
6	Австралия	36	Конго, Республика	66	Иран	96	Марокко	126	Словения

7	Австрия	37	Коста-Рика	67	Ирак	97	Мозамбик	127	ЮАР
8	Азербайджан	38	Кот-д'Ивуар	68	Ирландия	98	Мьянма	128	Испания
9	Багамские острова	39	Хорватия	69	Израиль	99	Намибия	129	Шри-Ланка
10	Бахрейн	40	Кипр	70	Италия	100	Непал	130	Судан
11	Бангладеш	41	Чехия	71	Ямайка	101	Нидерланды	131	Швеция
12	Беларусь	42	Дания	72	Япония	102	Новая Зеландия	132	Швейцария
13	Бельгия	43	Доминиканская Республика	73	Иордания	103	Никарагуа	133	Таджикистан
14	Белиз	44	Эквадор	74	Казахстан	104	Нигер	134	Танзания
15	Бенин	45	Египет	75	Кения	105	Нигерия	135	Таиланд
16	Бутан	46	Сальвадор	76	Корея, респ.	106	Северная Македония	136	Того
17	Боливия	47	Экваториальная Гвинея	77	Кувейт	107	Норвегия	137	Тунис
18	Босния и Герцеговина	48	Эстония	78	Кыргызстан	108	Оман	138	Турция
19	Ботсвана	49	Эсватини	79	Лаос	109	Пакистан	139	Уганда
20	Бразилия	50	Финляндия	80	Латвия	110	Панама	140	Украина
21	Бруней	51	Франция	81	Ливан	111	Парагвай	141	ОАЭ
22	Болгария	52	Габон	82	Лесото	112	Перу	142	Великобритания
23	Буркина-Фасо	53	Гамбия	83	Ливия	113	Филиппины	143	США
24	Бурунди	54	Грузия	84	Литва	114	Польша	144	Уругвай
25	Кабо-Верде	55	Германия	85	Люксембург	115	Португалия	145	Вьетнам
26	Камбоджа	56	Гана	86	Мадагаскар	116	Катар	146	Замбия
27	Камерун	57	Греция	87	Малайзия	117	Румыния	147	Зимбабве
28	Канада	58	Гватемала	88	Мали	118	Россия		
29	ЦАР	59	Гвинея	89	Мальта	119	Руанда		
30	Чад	60	Гвинея-Бисау	90	Мавритания	120	Маврикий		

Страны, для которых были доступны статистические данные, в период 2011–2021 гг.

1	Албания	30	Чили	59	Гондурас	88	Мавритания	117	Саудовская Аравия
2	Алжир	31	Китай	60	Венгрия	89	Маврикий	118	Сенегал
3	Ангола	32	Колумбия	61	Исландия	90	Мексика	119	Сербия
4	Аргентина	33	Коморские острова	62	Индия	91	Молдова	120	Сьерра-Леоне
5	Армения	34	ДР Конго	63	Индонезия	92	Монголия	121	Сингапур
6	Австралия	35	Конго, Республика	64	Иран	93	Марокко	122	Словакия
7	Австрия	36	Кот-д'Ивуар	65	Ирак	94	Мозамбик	123	Словения
8	Азербайджан	37	Кипр	66	Ирландия	95	Мьянма	124	ЮАР
9	Багамские острова	38	Чехия	67	Израиль	96	Намибия	125	Испания
10	Бахрейн	39	Дания	68	Италия	97	Непал	126	Шри-Ланка
11	Бангладеш	40	Доминиканская Республика	69	Ямайка	98	Нидерланды	127	Судан

12	Беларусь	41	Эквадор	70	Япония	99	Новая Зеландия	128	Швеция
13	Бельгия	42	Египет	71	Иордания	100	Никарагуа	129	Швейцария
14	Белиз	43	Сальвадор	72	Казахстан	101	Нигер	130	Танзания
15	Бенин	44	Экваториальная Гвинея	73	Кения	102	Нигерия	131	Таиланд
16	Бутан	45	Эстония	74	Корея, респ.	103	Северная Македония	132	Того
17	Босния и Герцеговина	46	Эсватини	75	Кувейт	104	Норвегия	133	Тунис
18	Ботсвана	47	Финляндия	76	Кыргызстан	105	Оман	134	Турция
19	Бразилия	48	Франция	77	Лаос	106	Пакистан	135	Уганда
20	Бруней	49	Габон	78	Латвия	107	Панама	136	Украина
21	Болгария	50	Гамбия	79	Ливан	108	Парагвай	137	ОАЭ
22	Буркина-Фасо	51	Грузия	80	Лесото	109	Перу	138	Великобритания
23	Бурунди	52	Германия	81	Литва	110	Филиппины	139	США
24	Кабо-Верде	53	Гана	82	Люксембург	111	Польша	140	Уругвай
25	Камбоджа	54	Греция	83	Мадагаскар	112	Португалия	141	Вьетнам
26	Камерун	55	Гватемала	84	Малайзия	113	Катар	142	Замбия
27	Канада	56	Гвинея	85	Мальдивы	114	Румыния	143	Зимбабве
28	ЦАР	57	Гвинея-Бисау	86	Мали	115	Россия		
29	Чад	58	Гаити	87	Мальта	116	Руанда		

Приложение 2. Тесты для модели 1992–2001 гг.

Тест на гетероскедастичность

Studentized Breusch-Pagan test

data: model9201_new_2

BP = 7.5072, df = 3, p-value = 0.05737

Тест Рамсея на спецификацию модели

RESET test

data: model9201_new_2

RESET = 2.6331, df1 = 2, df2 = 109, p-value = 0.07643

Тест Дарбина – Уотсона на автокорреляцию остатков

log	Autocorrelation	D-W Statistic	p-value
1	0.01875309	1.81539	0.354

Alternative hypothesis: $\rho \neq 0$

Проверка мультиколлинеарности

lngdp91	gcf9201	rule9201
2.083574	1.104772	2.012376

Приложение 3. Тесты для модели 2002–2011 гг.**Тест на гетероскедастичность**

Studentized Breusch-Pagan test

data: model0211_new

BP = 0.91876, df = 3, p-value = 0.8209

Тест Рамсея на спецификацию модели

RESET test

data: model0211_new_2

RESET = 0.92956, df1 = 2, df2 = 141, p-value = 0.3971

Тест Дарбина – Уотсона на автокорреляцию остатков

log	Autocorrelation	D-W Statistic	p-value
1	-0.0286838	2.047328	0.758

Alternative hypothesis: $\rho \neq 0$ **Проверка мультиколлинеарности**

lngdp01	cpi0211	gcf0211
1.301415	1.303965	1.020979

Приложение 4. Тесты для модели 2012–2021 гг.**Тест на гетероскедастичность**

Studentized Breusch-Pagan test

data: model1221_new

BP = 15.728, df = 3, p-value = 0.001289

Тест Рамсея на спецификацию модели

RESET test

data: model1221_new_2

RESET = 6.751, df1 = 2, df2 = 137, p-value = 0.001599

Тест Дарбина – Уотсона на автокорреляцию остатков

log	Autocorrelation	D-W Statistic	p-value
1	-0.004291123	2.00379	0.986

Alternative hypothesis: $\rho \neq 0$ **Проверка мультиколлинеарности**

lngdp11	rule1221	gov1221
2.253413	2.216129	1.099163

Приложение 5. Тесты для модели 2012–2022 гг.

Тест на гетероскедастичность

Studentized Breusch-Pagan test
 data: model1222_new
 BP = 15.728, df = 3, p-value = 0.003214

Тест Рамсея на спецификацию модели

RESET test
 data: model1221_new_2
 RESET = 2.0589, df1 = 2, df2 = 135, p-value = 0.1316

Тест Дарбина – Уотсона на автокорреляцию остатков

log	Autocorrelation	D-W Statistic	p-value
1	-0.01250238	2.019042	0.946

Alternative hypothesis: rho != 0

Проверка мультиколлинеарности

lngdp11	rule1222	gov1222
2.155528	2.164836	1.069975

Приложение 6. Тесты для модели 1992–2021 гг.

Тест на стационарность

Augmented Dickey-Fuller Test
 data: consol\$GDPch
 Dickey-Fuller = -11.567, Lag order = 2, p-value = 0.01
 alternative hypothesis: stationary

Хаусман-тест на выбор модели с фиксированными или случайными эффектами

Hausman Test
 data: GDPch ~ logGDP + gross_capital_formation + trade_gdp + rule_of_law
 chisq = 275.13, df = 4, p-value < 2.2e-16
 alternative hypothesis: one model is inconsistent

Тест множителя Лагранжа на проверку гетероскедастичности

Lagrange Multiplier Test - (Breusch-Pagan)
 data: GDPch ~ logGDP + CPI + gross_capital_formation + trade_gdp + ...
 chisq = 4.1253, df = 1, p-value = 0.04225
 alternative hypothesis: significant effects

Тест Бреуш – Годфри на серийную корреляцию

Breusch-Godfrey/Wooldridge test for serial correlation in panel models

data: GDPch ~ logGDP + CPI + gross_capital_formation + trade_gdp + ...

chisq = 1.7608, df = 1, p-value = 0.1845

alternative hypothesis: serial correlation in idiosyncratic errors

Тест Pesaran CD на перекрестную зависимость в панелях

Pesaran CD test for cross-sectional dependence in panels

data: GDPch ~ logGDP + CPI + gross_capital_formation + trade_gdp + rule_of_law

z = 23.679, p-value < 2.2e-16

alternative hypothesis: cross-sectional dependence

Тест Рамсея на спецификацию модели

RESET test

data: iv_model_stage_fe

RESET = 2.1535, df1 = 2, df2 = 411, p-value = 0.1174

Тест Дарбина – Уотсона на автокорреляцию остатков

Durbin-Watson test

data: iv_model_stage_fe

DW = 1.9015, p-value = 0.1552

alternative hypothesis: true autocorrelation is greater than 0

Приложение 7. Тесты для модели 1992–2022 гг.**Тест Дики Фуллера на стационарность**

Augmented Dickey-Fuller Test

data: consol\$GDPch

Dickey-Fuller = -11.567, Lag order = 2, p-value = 0.01

alternative hypothesis: stationary

Хаусман-тест на выбор модели с фиксированными или случайными эффектами

Hausman Test

data: GDPch ~ logGDP + CPI + gross_capital_formation + trade_gdp + unemployment + rule_of_law + ...

chisq = 155.98, df = 5, p-value < 2.2e-16

alternative hypothesis: one model is inconsistent

Тест множителя Лагранжа на проверку гетероскедастичности

Lagrange Multiplier Test - (Breusch-Pagan)

data: GDPch ~ logGDP + gross_capital_formation + unemployment + rule_of_law + ...

chisq = 0.63775, df = 1, p-value = 0.04245

alternative hypothesis: significant effect

Тест Бреуш – Годфри на серийную корреляцию

Breusch-Godfrey/Wooldridge test for serial correlation in panel models

data: GDPch ~ logGDP + gross_capital_formation + unemployment + rule_of_law + ...

chisq = 81.767, df = 1, p-value < 2.2e-16

alternative hypothesis: serial correlation in idiosyncratic errors

Тест Pesaran CD на перекрестную зависимость в панелях

Pesaran CD test for cross-sectional dependence in panels

data: GDPch ~ logGDP + gross_capital_formation + unemployment + rule_of_law + ... trade_gdp

z = 7.8186, p-value = 5.34e - 15

alternative hypothesis: cross-sectional dependence

Тест Рамсея на спецификацию модели

RESET test

data: iv_model_stage_fe

RESET = 45.973, df = 2, df2 = 407, p-value < 2.2e-16

Тест Дарбина – Уотсона на автокорреляцию остатков

Durbin-Watson test

Data: iv_model_stage_fe

DW = 1.9778, p-value = 0.4057

alternative hypothesis: true autocorrelation is greater than 0

Стратегия развития для будущей Индии и программа «Самодостаточный Бхарат»

Кумар С.

Кумар Сурендер — ведущий профессор департамента экономики Делийской школы экономики Университета Дели.

ORCID: 0000-0002-4217-7715

Для цитирования: Кумар С. Стратегия развития для будущей Индии и программа «Самодостаточный Бхарат» // Современная мировая экономика. Том 1. 2023. №4(4).

DOI: <https://doi.org/10.17323/2949-5776-2023-1-4-72-90>

Ключевые слова: стратегия развития, Самодостаточный Бхарат, всеобъемлющее развитие, развитая страна, Индия.

Аннотация

В статье исследуются стратегии развития, которые позволят добиться цели по превращению Индии в развитую экономику к 2047 г. Как можно наблюдать, протекционистская стратегия развития, которой страна придерживалась первые 40 лет своей независимости, не помогла выбраться из бедности, а лишь защищала интересы влиятельных кругов. В последние 30 лет экономика демонстрировала достаточно хорошие показатели роста вследствие принятия стратегии экономической либерализации. Однако растущее неравенство, зависимость от внешних факторов и стагнация производства заставили задуматься о недостатках либерализации. Пандемия COVID-19 выявила пределы глобальных цепочек поставок. Чтобы минимизировать негативные последствия либерализации, правительство Индии реализует концепцию «Самодостаточный Бхарат» (Atmanirbhar Bharat). Как ожидается, эта стратегия сделает экономику конкурентоспособной и будет способствовать достижению главной цели — стать инклюзивным развитым государством.

Введение

Индия обладает необходимым потенциалом, чтобы стать третьей экономикой мира в ближайшие годы, и стремится стать развитой экономикой к 2047 г., когда будет отмечаться 100-летие независимости страны от колониального правления. Государство считается развитым, если годовой доход на душу населения превышает 14 000 долл., страна имеет инфраструктуру мирового уровня и демократическую систему управления. Премьер-министр Индии Нарендра Моди считает такое определение развитого государства слишком ограничивающим. Он выделяет три основных приоритета всеобъемлющего развития страны: поддержание хорошего здоровья и физической формы молодежи и обеспечение ее необходимыми навыками; стимулирование малого и среднего бизнеса к увеличению производительности труда и созданию высокооплачиваемых рабочих мест; выстраивание рынков капитала и финансового сектора таким образом, чтобы они соответствовали инвестиционным требованиям [Chengappa 2024]. Возникает вопрос: что потребуется от Индии, чтобы достичь инклюзивного и устойчивого развития?

В период пандемии COVID-19 правительство Индии запустило кампанию «Самодостаточный Бхарат»¹ (Atmanirbhar Bharat Package)² — это стратегия трансформации экономики в экономику коллективного процветания, которая базируется на равенстве, а ее развитие должно быть устойчивым. Отметим, что концепция правительства не отрицает значения рынков и не стремится заменить собой стратегию либерализации, скорее она призвана ее дополнить, чтобы минимизировать негативные эффекты.

За последние 75 лет индийская экономика трансформировалась из экономики дефицита в экономику достаточности. В 1947 г. Индия имела экономику жесткой нехватки и стагнации, бедность и безработица были огромными, а рост подушевого дохода полностью отсутствовал. За период независимости доля населения за чертой бедности существенно снизилась. Сначала в своем экономическом развитии страна следовала стратегии импортозамещения и развития государственной тяжелой промышленности. В 1991 г. страна перешла к стратегии экономической либерализации, попрощавшись с практикой выдачи лицензий и разрешений (системой бюрократического контроля под названием License Raj).

Все три десятилетия либерализации экономика работала хорошо. С некоторыми колебаниями годовой уровень роста составлял 6%, была создана значительная база материальной инфраструктуры и человеческого потенциала. В ближайшие 25 лет экономика может расти в среднем на 8% в год³. Тем не менее достигнутый прогресс не был однородным по секторам и регионам, т.е. неравенство в экономике увеличилось.

Кроме того, в последние 30 лет доля производственного сектора в ВВП и занятости была более или менее стабильной, поэтому встал вопрос, столкнется ли Индия с про-

¹ Бхарат — самоназвание Индии на хинди, которое все шире используется в политическом дискурсе в последние годы. — **Прим. ред.**

² <https://pib.gov.in/PressReleasePage.aspx?PRID=1623391> (доступ 15 января 2024 г.)

³ По оценкам Dev (2021), экономика Индии обладает потенциалом для роста в среднем на 7–8% в год.

блемой «недозрелой индустриализации» [Chakraborty and Nagaraj 2020]. Растущая интеграция Индии в мировую экономику привела к импорту промежуточных товаров [Goldar et al. 2016], однако экспорт готовой продукции не растет соразмерными темпами, что делает страну уязвимой перед внешними обстоятельствами. Промышленная база не развивалась в нужном направлении. Вследствие технологического прогресса производство стало требовать высокой квалификации работников и значительных капиталовложений и одновременно задействовать все меньше трудовых ресурсов [Rodrik and Stiglitz 2024]. Пандемия COVID-19 обнажила недостатки гиперглобализации. Повышение производительности труда и создание достойных рабочих мест для молодежи стало главным вызовом для государственной политики. Кроме того, опасность для страны представляют усиливающийся климатический кризис и необходимость справедливого и эффективного энергоперехода.

В этой статье мы исследуем стратегию развития, которая позволит Индии трансформироваться из страны с доходами ниже среднего в развитую экономику к 2047 г., к чему она и стремится. Мы также проанализируем структурные изменения и возможности, открывающиеся в экономике. Главная задача нашего исследования — определить факторы, требующие детального анализа, чтобы способствовать достижению поставленной цели — инклюзивному и устойчивому развитию.

Наша работа организована таким образом: следующий раздел посвящен анализу стратегии развития и экономической либерализации, проводимой в стране. Краткий обзор экономического роста и траектории структурных преобразований, особенно в период после реформ, содержится во втором разделе. В третьем разделе мы обсудим дальнейшее развитие Индии и концепцию «Самодостаточный Бхарат». Завершает работу раздел с некоторыми выводами.

1. Стратегия развития и экономическая либерализация

Индия — пятая крупнейшая экономика в мире, и она заработала этот статус за долгий, 75-летний путь. Страна имеет славную историю, представляет собой древнюю цивилизацию, берущую начало тысячелетия назад, с периодами процветания и богатым культурным наследием. Однако к моменту провозглашения независимости от британского правления в 1947 г. Индия оказалась бедной, отсталой страной. За это время траектория развития прошла через взлеты и падения экономического развития [Ray 2016]. Изначально после обретения независимости Индия выбрала путь контролируемой государством индустриализации, нацеленной на импортозамещение, ее стратегия была обращена вовнутрь. В 1990 г. ее сменила либерализованная открытая экономика, и достигнутый сегодня статус в значительной степени обусловлен либерализацией торговли и режима промышленной политики. В этом разделе мы кратко обсудим стратегию развития, которую выбрала страна.

Структурная трансформация — ключ к долгосрочному экономическому росту. Она предполагает переток экономических ресурсов из низкопроизводительных отраслей в более высокопроизводительные. В результате совокупная производительность труда повышается, и идет экономический рост. Чтобы осуществить подобную трансформацию, обязательно требуется стратегия экономического развития. Ее

должны дополнять экономическая политика и программы, способствующие трансформации [Rodrik and Stiglitz 2024]. Инклюзивное развитие подразумевает переход людей в профессии с высокой производительностью, увеличение их заработка и, как следствие, ликвидацию или по меньшей мере сокращение бедности. Поэтому стратегия развития должна быть сосредоточена на создании более комфортных и производительных рабочих мест. А для быстрого и устойчивого экономического развития необходима четко сформулированная стратегия.

В первые 40 лет Индия придерживалась стратегии индустриализации и импортозамещения. Возможно, ключевой целью было добиться самообеспеченности и имитировать траекторию развития развитых стран [Ray 2016]. Страна вступила на очень сложный и ресурсоемкий путь, не задумываясь о собственных естественных преимуществах. Краеугольным камнем стратегии развития стала социалистическая модель и централизованное планирование советского образца. Хотя предусматривалось наличие смешанной экономики, к командным высотам страну должен был привести именно госсектор. Торговле в этой стратегии практически не уделялось внимания, торговая политика ограничивалась режимом контроля импорта и валютных операций. Количественные ограничения и повышение тарифов использовались для защиты внутренних производителей от глобальной конкуренции ради «зарождающихся отраслей». Во имя социалистических идеалов вводились монополии и торговые ограничения, позволявшие не допустить концентрации экономической мощи. Политика поддержки промышленности была направлена на защиту мелких отраслей, которые давали заработок рядовым гражданам. Чтобы сбалансировать экономическое развитие регионов, уравнивались тарифы на перевозки. Наконец, политика контроля цен обеспечивала доступность таких товаров, как сталь, цемент, удобрения, лекарства и т.д. Кроме того, правительство должно было заниматься предоставлением общественно полезных благ — образования и здравоохранения.

В условиях наличия смешанной экономики в стране, которая делала ставку на защиту своих предприятий от глобальной конкуренции, появился класс частного капитала. Стратегия импортозамещения и обращенного вовнутрь развития вполне соответствовала узким интересам этого класса [Ray 2016]. Вследствие политики выдачи лицензий и разрешений появились бюрократы-мздоимцы, а изначальные цели политики отошли на второй план. Протекционистский подход к развитию привел к неэффективному использованию и распределению ресурсов. У производственного сектора не было стимулов для обеспечения глобальной конкурентоспособности, по международным стандартам индийская промышленность оказалась технологически отсталой и неэффективной с точки зрения затрат. Страна довольствовалась низкими темпами экономического роста — на уровне 2–3% в год, в мире ее считали вечно отстающей [Lal 1988, 1989]. Индия оставалась бедной страной с очень низкими материальными возможностями, несмотря на богатое наследие и огромные таланты [Ray 2016]. Подчеркнем: в протекционизме нет ничего плохого. Например, такие страны, как США, Германия и Южная Корея, использовали протекционизм, чтобы вывести свою промышленность на глобальный уровень. Но как только отрасль достигала мировых стандартов и выходила на международный рынок, протекционизм уступал место свободной торговле. В Индии национальная

промышленность развилась не до такой степени, чтобы быть готовой конкурировать на глобальном уровне, поэтому и не могла воспользоваться преимуществами мировых рынков [Ravi 2023].

В середине 1980-х гг. стало ясно, что обращенная вовнутрь стратегия импортозамещения не дает ожидаемых результатов и нужно сфокусировать внимание на повышении эффективности экономики. Экономике также пойдет на пользу открытость и доступ к глобальным технологиям. Кроме того, успехи экономик Восточной Азии, которые выбрали стратегию индустриализации на основе продвижения экспорта и обращенную вовне, заставили экспертов пересмотреть подходы к стратегиям развития. Так начался сдвиг от импортозамещения к экономической либерализации, хотя изначально он был слабым и sporadическим [Ray 2016]. В 1991 г. страна столкнулась с тяжелым платежным кризисом и в итоге была вынуждена отказаться от импортозамещения в пользу либерализации экономики, чтобы добиться поставленных целей развития.

Правительство Индии в 1991 г. приняло всеобъемлющий план структурных реформ и программу стабилизации, которые означали кардинальную смену парадигмы, — происходила либерализация экономической деятельности и снижение государственного контроля. Эффективность экономики теперь определяли рыночные силы, частный сектор стал играть большую роль в реализации поставленных задач и интеграции национальной экономики в мировую. Торговля получила признание как один из факторов успешной стратегии роста. Для продвижения торговли были отменены количественные ограничения, снижены пошлины и тарифы, валютный курс стал определяться на рыночной основе, а для привлечения инвесторов была разработана и реализована политика, стимулирующая прямые иностранные инвестиции. В промышленном секторе отказались от лицензирования, количество небольших отраслей, получающих поддержку, было сокращено, а роль госсектора пересмотрена.

В результате либерализации экономики, как отмечалось выше, экономическая деятельность получила мощный толчок к развитию и росту. До либерализации Индия не сумела добиться быстрой экспансии трудозатратных отраслей производства из-за автаркической торговой политики. Но и в период после либерализации такой экспансии тоже не произошло. Когда Индия изменила парадигму своего развития, конкуренция в трудозатратных отраслях производства уже обострилась, и страна проиграла гонку экономикам Восточной и Юго-Восточной Азии. Кроме того, производственный сектор стал требовать большей квалификации и капиталовложений и абсорбировал теперь меньше рабочей силы вследствие технологического прогресса [Rodrik and Stiglitz 2024].

Как альтернатива протекционистскому импортозамещению стратегия экономической либерализации кажется привлекательной, но нужно быть осторожным и не принимать слепо все идеи либерализации. Глобальный финансовый кризис 2008 г. и пандемия COVID-19 в 2020-м продемонстрировали темную сторону либерализации как стратегии развития.

Отметим, что стратегия экономической либерализации базируется на определенных постулатах. Это важно для понимания вызовов, связанных с либерали-

зацией, и их последствий. Стратегия либерализации исходит из того, что рынки распределяют ресурсы производительно и эффективно, и выступает за минимальную роль государства. Эта стратегия благоприятна для экономики в целом, но для некоторых людей ее результаты могут оказаться неблагоприятными. Предполагается, что любой рост — это хорошо, независимо от того, как распределяются блага от этого роста. Кроме того, считается, что интеграция в глобальный рынок выгодна, поскольку все страны сотрудничают друг с другом. Однако главный вывод, который мы можем сделать из экономики общественного благосостояния, состоит в том, что рынки сами по себе не производят результатов, оптимальных по Парето [Greenwald and Stiglitz 2014]. Мы видели достаточно примеров провалов рынка, когда правительствам приходилось принимать определенные меры, чтобы общество получило желаемый результат.

Как уже отмечалось во введении, хотя индийская экономика в целом демонстрировала достаточно хорошие показатели в последние 30 лет, неравенство увеличилось. Конечно, неравенство росло по всему миру, и Индия не стала исключением. Согласно Докладу о мировом неравенстве [World Inequality Report 2022], 50% мирового населения с самым низким доходом принадлежит менее 1% мирового богатства, в то время как 10% самых состоятельных владеют более чем 80% богатства. В докладе подчеркивается, что «современное неравенство близко к уровню начала XX века, в период расцвета западного империализма»⁴. Доля промышленного сектора в общем уровне занятости была более или менее стабильной последние 30 лет, но фактически упала в период либерализации, т.е. производственный сектор не способен создать желаемое количество рабочих мест. Это результат технологического прогресса, требующего все более высокой квалификации и значительных капиталовложений, но снижающего потребности в рабочей силе. Пандемия COVID-19 и геополитические события, в том числе конфликт на Украине, обнажили недостатки глобальной интеграции и уязвимость глобальных цепочек поставок. Мы наблюдаем, что сегодня национализм преобладает над глобализацией.

2. Рост и структурная трансформация в Индии

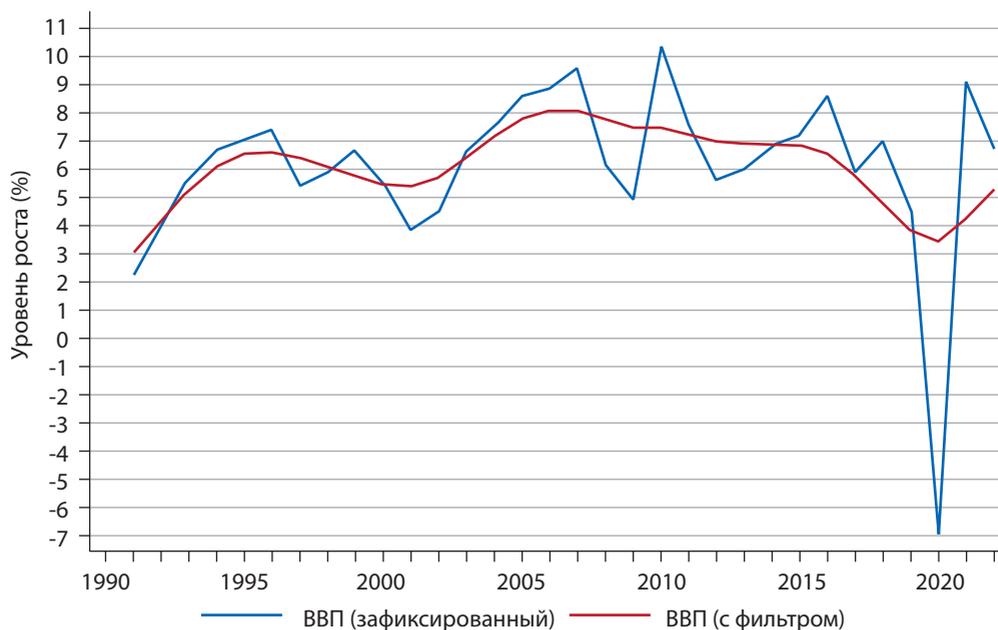
2.1. Экономический рост

Как отмечалось выше, перед обретением независимости Индия имела экономику жесткой нехватки и стагнации. В первой половине XX века среднегодовые темпы роста индийской экономики составляли 0,98% — ниже темпов роста населения. За первые 30 лет независимости и экономического развития удалось добиться прогресса и преодолеть экономическую стагнацию. Однако этого было недостаточно, чтобы снизить бедность и обеспечить гражданам достойную жизнь. В этот период экономика росла менее чем на 3,5% в год. 1991 г. ознаменовал переворот в экономике — начался процесс либерализации, стране удалось освободиться от

⁴ <https://wir2022.wid.world/chapter-2/#:~:text=%E2%80%9CContemporary%20global%20inequalities%20are%20close,inequalities%20between%20countries%20have%20declined> (доступ 26 января 2024 г.)

оков лицензий и разрешений. Одной из главных целей реформ было повышение производительности труда и конкурентоспособности экономики. За 30 лет либерализации (1991–2019) экономика росла в среднем на 6,4% в год.

Рисунок 1. Уровень роста ВВП Индии, 1991–2019 гг.



Источник: Основано на данных The Conference Board Total Economy Database (TED).

Рисунок 1 демонстрирует траекторию экономического роста в Индии за последние 30 лет. Мы использовали фильтр Ходрика – Прескотта (HP), чтобы отделить тренд от циклических и нерегулярных компонентов⁵. Фильтр HP прошел проверку временем и хорошо известен в экономике. Он также применим к значениям нестационарных переменных в определенный промежуток времени [Ravn and Uhlig 2002]. Траектория показывает, что экономика последовательно росла. С 2002 по 2016 г. среднегодовой рост экономики составлял 7,3%. Отфильтрованные данные показывают, что с 2001 по 2006 г. экономика росла повышенными темпами, до более 8% в год в 2006 г., затем последовала нисходящая тенденция до 2013 г., потом началось ускорение и вновь замедление с 2016 г. Мы также видим, что с 1991 по 2001 г. совокупный среднегодовой темп роста (CAGR) индийской экономики составлял 5,5%, а с 2002 по 2013-й – 7,2%. В следующие три года рост находился на уровне 7,5%, а потом, в последние три года, упал до 5,9%. Так или иначе, отразим тот факт, что темпы роста экономики начали затухать еще до вспышки COVID-19,

⁵ Мы использовали фильтр HP, чтобы отделить тренд роста ВВП, обеспеченности факторами производства и общефакторной производительности от циклических и нерегулярных компонентов. Поэтому линия тренда роста базируется на отфильтрованных переменных.

и в 2020 г. в экономике произошел спад примерно на 7%. Однако экономика сразу же начала восстанавливаться, и в 2021 и 2022 гг. средний темп роста экономики составил около 8% в год.

В 2017, 2018 и 2019 гг. зафиксирован экономический рост на 5,9, 7 и 4,5% соответственно, что свидетельствует о начале замедления еще перед пандемией COVID-19. В первый год пандемии был зафиксирован отрицательный рост экономики – 7%, затем началось восстановление и темпы роста составили 9,1 и 6,7% в 2021 и 2022 гг. соответственно.

Как было указано выше, страна стремится стать развитой к 2047 г.; это требует, чтобы доход на душу населения перешагнул порог 14 000 долл. США в постоянных ценах – с текущего уровня дохода на душу населения в размере около 2400 долл. США. В ближайшие четверть века экономика должна расти более чем на 7% в год в реальном выражении, что при нынешних темпах роста и динамике реформ представляется вполне выполнимым.

Сокращение бедности и безработицы – один из основных приоритетов стратегии экономического развития в Индии. После провозглашения независимости уровень бедности в стране существенно снизился. По данным Datt et al. (2016), уровень бедности в стране упал, но после реформ темпы снижения были значительно выше, чем до них. До реформ уровень бедности сокращался более чем на 0,44 п.п. в год, а после реформ темпы выросли до 1,36 п.п. Кроме того, в первые годы реформ бедность сокращалась медленнее, а затем темпы сокращения стали расти. С 1993 по 2005 г. бедность снижалась на 0,74 п.п. в год, а в 2005–2012-м – на 2,2 п.п.

После 2011–2012 гг. начались жаркие дебаты о том, снижается ли бедность в стране на самом деле. Некоторые исследования [Subramaniam 2019] показывают, что в период с 2011–2012 по 2017–2018 гг. уровень бедности вырос, а по данным других [Bhalla et al.], показатель крайней нищеты, который определяется порогом 1,9 долл. в день по ППС, в 2019 г. достиг 0,9%. Оценки уровня бедности до и после пандемии [Panagariya and More 2023] демонстрируют, что показатель последовательно падал как в сельских, так и в городских районах, за исключением периода жесткого локдауна в сельской местности, когда он рос, а в городских районах рост уровня бедности сохранялся несколько кварталов после жесткого локдауна. Недавно опубликованные данные Обзора потребительских расходов домашних хозяйств за 2022–2023 гг. показывают, что уровень бедности в сельской местности снизился до 7,2%, а в городах – до 4,6% в 2022–2023 гг.⁶

В недавно опубликованных документах NITI Aayog, индийского государственного исследовательского центра [Chand and Suri 2024], представлена оценка многомерной бедности с 2005–2006 гг. Согласно этим данным, многомерная бедность резко сократилась с 50 до 11,28% за последние 20 лет. Темпы снижения особенно ускорились в последние 10 лет в результате правительственных инициатив, нацеленных на борьбу с конкретными аспектами нищеты.

⁶ <https://economictimes.indiatimes.com/news/economy/indicators/indias-poverty-rate-declined-to-4-5-5-in-2022-23-sbi-research/articleshow/108029519.cms?from=mdr> (доступ 28 февраля 2024 г.)

2.2. Структурная трансформация

Структурная трансформация — это основа экономического развития. Она определяется как движение рабочей силы от низкопроизводительной экономической деятельности к более высокопроизводительной. Ранее в литературе структурные изменения воспринимались как переход рабочих из сельского хозяйства в другие сектора экономики; сельское хозяйство принято считать низкопроизводительным сектором в сравнении с несельскохозяйственными (см., например, [Lewis 1954]). В более поздней литературе структурные изменения определяются как переток ресурсов из сельского хозяйства в промышленность, а затем из производственного сектора в сферу услуг [Denison 1967; Maddison 1987; Jorgenson and Timmer 2011]. Структурная трансформация также предполагает изменение масштабов экономической деятельности. В широком смысле структурные изменения подразумевают перераспределение ресурсов из низкопроизводительной экономической деятельности в высоко- и очень высокопроизводительные современные отрасли, что приводит к росту экономики и повышению уровня жизни граждан. Кроме того, следует отметить, что на фоне технологического прогресса производительность труда внутри различных секторов может различаться. В этом разделе мы коротко проанализируем структурную трансформацию в Индии за последние 30 лет.

Таблицы 1 и 2 (на с. 84 и 85) показывают долю отраслей в валовой добавленной стоимости и занятости в индийской экономике с 1990–1991 гг. Мы видим стабильное снижение доли сельскохозяйственного сектора. В валовой добавленной стоимости доля сельского хозяйства упала с 33,91 до 19,77% в период с 1990–1991 до 2018–2019 гг., доля сельского хозяйства в занятости также снизилась (с 64,30% в 1990–1991 гг. до 41,67% в 2018–2019 гг.) — в соответствии с теорией роста, которая утверждает, что по мере экономического развития происходит переток рабочей силы из низкопроизводительных традиционных секторов (сельское хозяйство) в более производительные современные отрасли (промышленность и услуги). Тем не менее, несмотря на определенный спад, сельское хозяйство по-прежнему обеспечивает 44% занятости населения в Индии.

Однако снижение занятости в сельском хозяйстве было абсорбировано отнюдь не производственным сектором, поскольку доля занятости в нем за аналогичный период выросла минимально — с 10,68 до 11,16%. Более того, доля промышленности в валовой добавленной стоимости снизилась с 19,60 до 16,35%. В некоторых исследованиях поднимается вопрос о «недозрелой деиндустриализации» в Индии. Например, Amirapu and Subramanian (2014), используя информацию по регионам, доказывают, что в большинстве индийских штатов доля промышленности в ВВП и занятости в 1990-е гг. менялась незначительно. Только в Гуджарате доля сектора в ВВП штата достигла 25%. В то же время Chakraborty and Nagaraj (2000), напротив, отмечают, что, несмотря на общую стагнацию, некоторые структурные изменения в промышленном секторе все же происходили.

В основном падение занятости в сельском хозяйстве абсорбировало строительство, доля занятости в этом секторе за рассматриваемый период возросла с 3,7 до

почти 12%. Абсолютные цифры занятости в сельскохозяйственном секторе падали с 2005–2006 гг., строительству удавалось в значительной степени — на 50–90% — поглотить это падение до 2011–2012 гг. В период с 2012–2013 по 2017–2018 гг. абсорбирование рабочей силы в строительном секторе было низким и не превышало 31%. Падение абсорбирования может быть связано с замедлением темпов роста в строительстве. Еще один сектор, поглощавший трудовые ресурсы из сельского хозяйства, — это торговля, которая входит в сектор услуг. Ее доля в занятости варьировалась от 10 до 13% в период с 2005–2006 по 2017–2018 гг.

Таким образом, мы видим, что неквалифицированная рабочая сила не была переброшена на рабочие места средней квалификации в промышленном секторе, скорее она перетекла на неквалифицированные работы в строительстве. Однако объем добавленной стоимости в этом секторе вырос с 4 до 8% за аналогичный период при снижении производительности труда, рассчитываемой как добавленная стоимость на единицу рабочей силы. Однако это не означает падения производительности труда в сельском хозяйстве — в этом секторе данный показатель стабильно растет [Kumar 2022]. Отчасти эта тенденция объясняется двумя факторами: во-первых, переток избыточной рабочей силы из сельского хозяйства в строительство повысил производительность труда оставшихся сельскохозяйственных работников. Во-вторых, горнодобывающая отрасль пережила невероятный скачок производительности труда, что способствовало повышению производительности в первичном секторе.

В промышленном секторе нисходящий тренд добавленной стоимости наблюдался в таких отраслях, как обрабатывающая промышленность, переработка отходов, добыча нерудных ископаемых, производство транспортного оборудования. Химическая промышленность, производство цветных металлов и металлоконструкций демонстрировали динамику роста. Занятость росла в таких отраслях, как обрабатывающая промышленность, переработка отходов, производство цветных металлов и металлоконструкций, электрическое и оптическое оборудование, производство резины и пластмасс. С другой стороны, традиционные отрасли промышленности — например, производство текстиля и шерсти — теряли рабочую силу, которая переходила в современные отрасли. На долю пищевой и текстильной промышленности сегодня приходится 50% занятости в производственном секторе.

Сфера услуг стала основным источником добавленной стоимости с 1980-х гг.: ее доля резко возросла — с 43 до 56%. Внутри сектора почти четверть от валовой добавленной стоимости приходится на транспорт и складское хозяйство, образование, почтовую связь и телекоммуникации. Несмотря на значительную долю в валовой добавленной стоимости, все эти отрасли постепенно теряют свои доли в секторе услуг: транспорт и хранение с 12 до 5%, связь и телекоммуникации с 6 до 1,5%, образование с 7,45 до 4,35%. На торговлю приходится основная доля занятости в сфере услуг (показатель вырос с 7,34 до 11,32%), а наибольший прирост по уровню занятости наблюдался в таких сферах, как транспорт и складское хозяйство, финансовые услуги, бизнес-услуги, гостиничный бизнес и общественное питание, административное управление и оборона.

Таблица 1. Доля отраслей в совокупной номинальной добавленной стоимости (%)

Отрасль/Группа отраслей	1990-1991	1995-1996	2000-2001	2006-2007	2011-2012	2015-2016	2018-2019
А. Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство и рыболовство	33,91	31,40	28,75	23,76	23,51	22,67	19,77
Сельское хозяйство	29,47	26,82	23,69	18,34	18,53	17,71	17,58
Горнодобывающая отрасль	4,45	4,59	5,06	5,42	4,98	4,96	2,20
В. Промышленность	19,60	21,26	18,18	19,00	17,18	17,14	16,35
Пищевые продукты, напитки и табак	1,95	1,96	2,01	2,39	2,07	1,70	1,93
Текстиль, текстильные изделия, кожа и обувь	2,93	2,76	2,31	2,28	1,89	2,39	2,10
Древесина и деревянные изделия	0,50	0,76	0,59	0,29	0,27	0,28	0,27
Целлюлоза, бумага, бумажная продукция, печатная и книжная продукция	0,66	0,70	0,42	0,46	0,48	0,43	0,42
Обрабатывающая промышленность: отрасли, не включенные в другие категории, переработка отходов	1,04	1,10	1,12	1,92	0,97	1,56	0,53
Кокс, продукты нефтепереработки и ядерное топливо	0,97	0,86	1,09	0,51	0,56	0,64	0,90
Химические вещества и химические продукты	1,19	1,23	1,03	1,11	1,18	0,97	2,42
Резина и пластмассы	3,07	3,32	2,63	3,33	2,83	1,85	0,60
Другая неметаллическая продукция	1,76	1,82	1,33	1,37	1,55	1,11	1,04
Цветные металлы и металлоконструкции	0,94	0,92	0,78	1,07	1,01	0,95	2,13
Машины и оборудование, не включенные в другие категории	1,49	1,91	1,31	1,43	1,64	1,86	1,15
Электрическое и оптическое оборудование	0,39	0,48	0,50	0,45	0,44	0,74	0,88
Транспортное оборудование	2,70	3,44	3,05	2,39	2,30	2,66	1,98
С. Строительство	3,38	4,76	4,79	5,85	5,92	5,78	7,87
Д. Услуги	43,10	42,58	48,28	51,39	53,39	54,41	56,01
Торговля	1,04	1,06	1,35	1,39	1,35	1,55	11,39
Транспорт и складское хозяйство	12,15	10,44	10,03	8,57	9,36	9,60	4,70
Финансовые услуги	1,44	2,09	2,12	2,13	2,51	2,59	5,57
Бизнес-услуги	2,90	2,56	2,59	3,31	3,22	2,34	8,14
Электро-, газо- и водоснабжение	1,17	1,74	1,97	2,12	1,55	1,89	2,63
Гостиницы и общественное питание	1,63	2,07	4,13	5,78	5,54	7,62	1,05
Почтовая связь и телекоммуникации	6,00	5,54	6,70	5,32	6,06	5,82	1,50
Другие услуги	2,34	2,38	3,10	2,86	3,30	3,72	8,95
Административное управление и оборона, обязательное социальное обеспечение	6,29	5,76	6,86	9,17	9,59	7,88	6,09
Образование	7,45	8,15	8,49	9,60	9,79	10,40	4,35
Здравоохранение и социальные услуги	0,68	0,78	0,95	1,14	1,11	1,01	1,65
Всего	100,00						

Источник: Расчеты на основе данных KLEMS, Резервный банк Индии.

Таблица 2. Доля отраслей в совокупной занятости (%)

Отрасль/Группа отраслей	1990–1991	1995–1996	2000–2001	2006–2007	2011–2012	2015–2016	2018–2019
А. Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство и рыболовство	65,30	63,49	59,94	55,03	48,42	44,65	41,67
Сельское хозяйство	64,59	62,81	59,30	54,46	47,87	44,19	41,25
Горнодобывающая отрасль	0,71	0,68	0,64	0,57	0,55	0,46	0,42
В. Промышленность	10,68	10,47	10,93	11,49	11,77	11,52	11,16
Пищевые продукты, напитки и табак	2,34	2,48	2,51	2,30	2,41	2,16	1,95
Текстиль, текстильные изделия, кожа и обувь	3,42	2,95	2,93	3,26	2,92	2,89	2,55
Древесина и деревянные изделия	0,90	0,94	1,13	1,05	0,82	0,69	0,61
Целлюлоза, бумага, бумажная продукция, печатная и книжная продукция	0,28	0,27	0,32	0,35	0,33	0,36	0,39
Обрабатывающая промышленность: отрасли, не включенные в другие категории, переработка отходов	0,86	0,84	0,83	1,09	1,29	1,16	1,18
Кокс, продукты нефтепереработки и ядерное топливо	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04	0,05
Химические вещества и химические продукты	0,43	0,46	0,45	0,45	0,43	0,46	0,49
Резина и пластмассы	0,14	0,17	0,18	0,19	0,25	0,25	0,28
Другая неметаллическая продукция	0,89	0,85	0,86	1,00	1,05	0,94	0,85
Цветные металлы и металлоконструкции	0,77	0,77	0,86	0,86	0,97	1,02	1,08
Машины и оборудование, не включенные в другие категории	0,18	0,23	0,31	0,33	0,40	0,53	0,64
Электрическое и оптическое оборудование	0,23	0,25	0,26	0,31	0,53	0,65	0,73
Транспортное оборудование	0,23	0,23	0,24	0,27	0,34	0,37	0,38
С. Строительство	3,73	3,90	4,52	6,64	10,33	11,21	11,93
Д. Услуги	20,30	22,14	24,61	26,83	29,49	32,61	35,23
Торговля	7,34	8,02	9,08	9,70	10,06	10,66	11,32
Транспорт и складское хозяйство	2,57	2,82	3,34	3,76	4,12	4,69	4,97
Финансовые услуги	0,51	0,58	0,57	0,75	0,95	1,07	1,22
Бизнес-услуги	0,30	0,41	0,65	1,06	1,62	2,34	2,83
Электро-, газо- и водоснабжение	0,32	0,29	0,28	0,30	0,34	0,41	0,42
Гостиницы и общественное питание	0,91	0,95	1,17	1,43	1,70	1,87	1,94
Почтовая связь и телекоммуникации	0,18	0,24	0,33	0,42	0,37	0,39	0,37
Другие услуги	3,14	3,76	3,86	4,01	4,56	4,79	5,23
Административное управление и оборона, обязательное социальное обеспечение	2,84	2,64	2,47	1,90	1,76	1,71	1,71
Образование	1,62	1,85	2,15	2,65	3,01	3,50	3,87
Здравоохранение и социальные услуги	0,56	0,60	0,72	0,86	0,99	1,18	1,36
Всего	100						

Источник: Расчеты на основе данных KLEMS, Резервный банк Индии.

Падающая или стагнирующая доля промышленности в валовой добавленной стоимости заставляет задуматься, происходит ли в Индии «недозрелая деиндустриализация», или же это оптическая иллюзия. После реформ активная защита производственного сектора по сравнению со сферой услуг сократилась [Das 2016]. Кроме того, возможно, в этот период соотношение цен неторгуемых и торгуемых товаров возросло. В такой ситуации тренды номинальной добавленной стоимости (в текущих ценах) занижают реальный рост промышленного производства в сравнении с сектором услуг [Oda and Strap 2003; Ross and Skott 1998; Sell 1988]. Goldar et al. (2016) отмечают, что расчеты добавленной стоимости в промышленности и секторе услуг при правильной дефляции повышают долю промышленности в валовой добавленной стоимости в экономике. А нисходящий тренд занятости в промышленном секторе в сравнении со сферой услуг может быть обусловлен обособлением отраслей услуг от производственного сектора [Goldar et al. 2018; Banga and Goldar 2007, Bhagwati 1984].

Описанная выше дискуссия позволяет говорить о том, что, хотя доля сельского хозяйства и в занятости, и в валовой добавленной стоимости снизилась, в основном это снижение абсорбировалось строительным сектором, а не промышленностью. Доля промышленного сектора в занятости и добавленной стоимости оставалась более или менее стабильной в течение всего рассматриваемого периода. Доля сектора услуг в добавленной стоимости существенно возросла, но его доля в занятости пропорционально не увеличилась. Следует отметить, что, несмотря на отсутствие структурных изменений в промышленном секторе, некоторая трансформация все же наблюдается в отдельных отраслях промышленности и сектора услуг. Например, доля таких отраслей, как химическая промышленность, цветные металлы и металлоконструкции, электрическое и оптическое оборудование, которые считаются современными индустриями, в добавленной стоимости и занятости возросла⁷. Аналогичным образом значительно увеличилась доля в добавленной стоимости таких отраслей, как торговля, финансовые и бизнес-услуги, а показатели транспорта и складского хозяйства, почтовой связи и телекоммуникаций, напротив, снижаются. С точки зрения занятости доля практически всех отраслей сектора услуг возросла, но уровень роста различается.

3. «Самодостаточный Бхарат» и путь вперед

Индии нужна альтернативная стратегия развития, которая, с одной стороны, обеспечит преимущества рыночной эффективности, а с другой — сможет позаботиться о национальных интересах. По итогам реализации этой стратегии страна не просто должна достичь статуса развитой экономики, развитие должно быть также и инклюзивным. Рыночные силы не работают в вакууме. Успешность и эффективность функционирования рынков обусловлены созданием институтов и наделением их необходимыми полномочиями. Государственные расходы на инфраструктуру,

⁷ Формализация неформального производства — важный аспект структурной трансформации в Индии, данные KLEMS не отражают этот аспект, но он необходим для понимания динамики роста индийской экономики.

нормативные акты и политика формируют рынки. Это означает, что стратегия развития Индии должна быть дополнена этими фундаментальными основами, тогда страна приобретет статус инклюзивного развитого государства к 2047 г.

Во время пандемии COVID-19 вакцинная война между развитыми и развивающимися странами показала негативную сторону глобализации, основанной на либерализации. Национальные интересы взяли верх над гуманитарными нуждами. Оказалось, что в отчаянных, чрезвычайных обстоятельствах глобализация вступает в конфликт с национальными интересами, вместо того чтобы способствовать сотрудничеству. Индия смогла вакцинировать более 1 млрд своих граждан благодаря собственным разработкам и производству вакцин от COVID-19. Это заставило страну пересмотреть свои национальные интересы касательно самодостаточности, эффективности рынков и глобализации [Ravi 2023]. Отметим, что Индия уже осознала сокращение промышленной базы, рост неравенства доходов и вызовы, связанные с изменением климата. Учитывая ситуацию до и после COVID-19, в мае 2020 г. правительство Индии представило экономическую стратегию *Atmanirbhar Bharat Package* («Самодостаточный Бхарат»)®, нацеленную не только на достижение самодостаточности страны, но и на эффективное использование преимуществ рыночной экономики.

Следует отметить, что новая стратегия самодостаточности отличается от протекционистской стратегии, которой страна придерживалась в прошлом в целях защиты зарождающейся промышленности. Индия заплатила высокую цену за ту самодостаточность — в виде низкого экономического роста и высокого уровня бедности. Новая форма самодостаточности не означает сосредоточенности на себе и автаркии [Ravi 2023]. Новое определение самодостаточности базируется на концепции *vasudhaiva kutumbakam*, которая предполагает, что мир — это одна семья, а прогресс индийской экономики — неотъемлемая часть прогресса всего человечества⁹.

Стратегия «Самодостаточный Бхарат» строится на пяти опорах: *экономика, инфраструктура, система, активная демография и спрос*. Первый аспект, т.е. экономика, состоит в том, что, учитывая размер индийского общества, любое решение должно масштабироваться таким образом, чтобы обеспечивать экономию от масштаба и конкурентоспособность экономики по затратам. Как уже говорилось выше, рынки не работают в вакууме, рынок формируют фундаментальные основы, они же затем повышают его эффективность. Требуются огромные инвестиции в современную инфраструктуру, но они должны быть продуманными. Например, если будут расти инвестиции в инфраструктуру, активно использующую ископаемые виды топлива, и она рассчитана на долгий срок службы, то будет трудно справиться с климатическими вызовами. Значит, инвестировать нужно в создание современной инфраструктуры — энергоэффективной и менее зависимой от ископаемого топлива.

⁸ <https://pib.gov.in/PressReleasePage.aspx?PRID=1623391> (доступ 15 января 2024 г.)

⁹ Представляя стратегию *Atmanirbhar Bharat Package* 12 мая 2020 г., премьер-министр Индии Нарендра Моди подчеркнул, что самодостаточность не означает сосредоточенности на себе. Новое определение основывается на индийской культуре, в которой принято считать мир одной семьей, а экономический прогресс Индии тесно взаимосвязан с прогрессом остального мира.

Индия — конституционная демократия, для реализации новой стратегии развития необходимо задействовать передовые технологии. Экономическая система, построенная на современных технологиях, обеспечивает доверие, повышает экономическую эффективность и прогресс. Такая система справедлива для всех. Концепция «Самодостаточный Бхарат» предполагает создание эффективной системы на основе современных технологий. Как известно, демография определяет вызовы и возможности, с которыми сталкивается общество. У Индии не просто самая большая численность населения в мире, это население разнообразное и молодое. Если молодежи обеспечены хорошее здоровье, физическая форма, необходимые профессиональные навыки, страна сможет воспользоваться демографическим дивидендом. Иными словами, стране нужно сосредоточиться на здравоохранении и образовании.

В недавней статье Goldberg and Reed (2023) доказывают, что в мире, где национальные интересы преобладают над гуманитарными нуждами, именно размер внутреннего рынка определяет путь экономического развития. Большой внутренний рынок позволяет странам пользоваться преимуществами экономии от масштаба. Поэтому в новой стратегии развития акцентируется внимание на укреплении спроса и цепочек поставок: совместно со всеми заинтересованными сторонами упрочить цепочки поставок, чтобы максимально увеличить и технологически усложнить спрос. В стратегии особый акцент сделан на факторах производства и институтах, а также на различных сегментах экономики, включая надомное производство, микро-, малый и средний бизнес, неквалифицированных работников, средний класс и др.

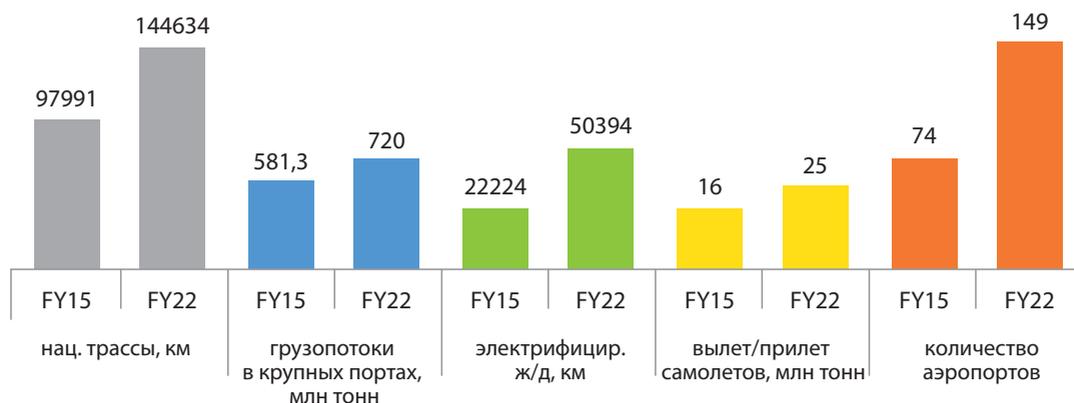
В последние годы предпринимались определенные меры по уменьшению ограничений со стороны предложения в индийской экономике. К ним можно отнести простую, рациональную и надежную цифровую финансовую систему, реформу цепочек поставок в сельском хозяйстве, простую и рациональную налоговую систему, понятные законы для бизнеса, развитие человеческих ресурсов, реформу трудового законодательства. Эффективный и надежный финансовый сектор позволяет удовлетворить финансовые и инвестиционные нужды страны. Эти реформы способствуют предпринимательству, привлекают инвестиции и подкрепляют промышленную политику Make in India («Делай в Индии»). Ожидается, что стратегия «Самодостаточный Бхарат» в сочетании с фундаментальными реформами, нацеленными на устранение ограничений со стороны предложения, повысит эффективность различных секторов экономики и сделает страну конкурентоспособной на международном рынке. Кроме того, предполагается, что такой рост будет в большей степени соответствовать потребностям общества.

Учитывая цель стратегии «Самодостаточный Бхарат», в период локдаунов правительство Индии вместо раздачи дотаций решило потратиться на инфраструктуру, чтобы стимулировать рост и создать рабочие места. За последнее десятилетие расходы на инфраструктуру выросли примерно в пять раз. Кроме того, наряду с концентрацией на традиционных секторах экономики в рамках программы «Сделай в Индии» была осознана необходимость скачка в современных высокотехнологичных отраслях. Были запущены миссии по освоению квантовых вычислений, производству полупроводниковых чипов и развитию искусственного интеллекта, налаживанию сотрудничества с такими ведущими странами, как США [Chengappa

2024]. Страна стала экспортером в тех областях, в которых она ранее зависела от внешнего мира, таких как производство мобильных телефонов и беспилотников. Космический сектор также был открыт для частного сектора; синергия между частным и государственным секторами разрушает прошлые табу и помогает стране достичь желаемой цели.

В последние несколько лет индийская экономика находится на пути устойчивого роста. Создание рабочих мест и занятость постоянно увеличиваются; уровень безработицы снизился до 3,2% в 2022–2023 гг. с 6,1% в 2017–2018 гг. Управляемый дефицит счета текущих операций в сочетании с контролируемой инфляцией является отражением здоровой макроэкономической ситуации. Зависимость от внешней торговли, отраженная в дефиците счета текущих операций, является управляемой. В экономике была создана масштабная государственная цифровая инфраструктура и система цифровых платежей. Финансовый сектор, ранее страдавший от «twin-balance sheet problem»¹⁰, оздоровился и теперь способен обслуживать финансовые потребности экономики. Доля валовых неработающих активов значительно снизилась – примерно с 11% в 2017–2018 гг. до лишь 3,2% в 2022–2023 гг. [Ministry of Finance 2024]. Увеличение поступлений от косвенных налогов может рассматриваться как показатель повышения экономической активности. Кроме того, мы видим, что в последние годы наблюдается рывок в создании физической инфраструктуры в экономике. На рисунке 2 показан рост транспортной инфраструктуры в стране за последнее десятилетие.

Рисунок 2. Улучшение материальной инфраструктуры



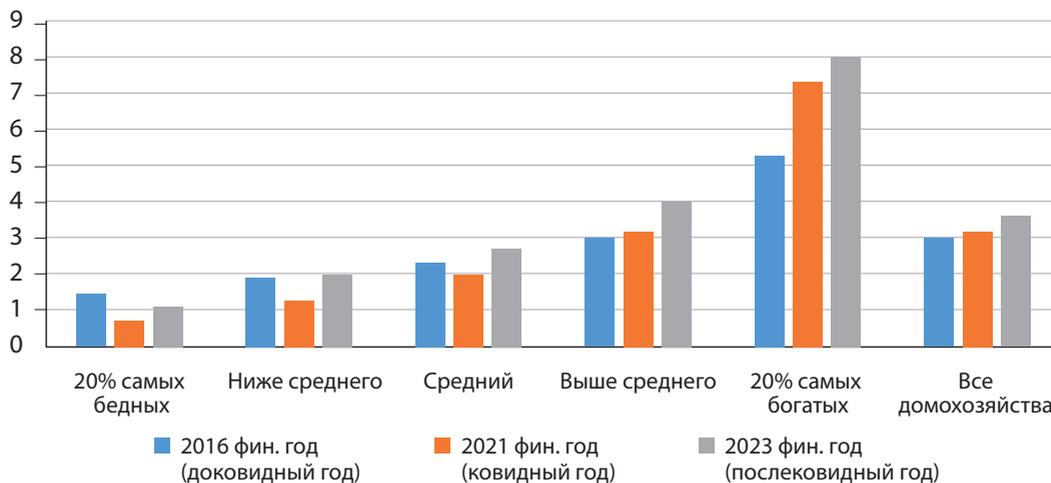
Источник: Key features of Budget 2024–2025 (<https://www.indiabudget.gov.in/doc/bh1.pdf>, доступ 24 февраля 2024 г.)

Как отмечалось выше, замедление индийской экономики началось еще до пандемии COVID-19, и она оказалась одной из самых уязвимых экономик мира. В ковидный год спад достиг 7%. В результате краткосрочных и долгосрочных мер, принятых

¹⁰ Проблема закредитованности корпораций и высокой доли неработающих активов на балансе банков. — **Прим. ред.**

до пандемии и после нее, в рамках новой стратегии развития экономика не только восстановилась от последствий COVID-19, но и демонстрирует хорошие показатели и входит в число самых быстрорастущих крупных экономик мира. Недавний доклад показывает, что постковидный рост стал инклюзивным и 20% населения с самым низким доходом смогли восстановить свое экономическое положение (рисунок 3)¹¹.

Рисунок 3. Инклюзивное восстановление доходов домохозяйств после COVID-19. Среднегодовой доход домохозяйства, 100 000 рупий, в ценах 2011-2012 гг.



Источник: Исследование цен ICE 360 за 2016, 2021, 2023 гг. Цифры округлены.

Заключение

Индия стремится стать развитой экономикой к 2047 г., и, чтобы достичь этого статуса, ей необходим рост на уровне более 7% в год в реальных ценах. Достижение этого статуса инклюзивным путем требует роста не только совокупного, но и по секторам и сегментам общества, включая надомное производство, микро-, малый и средний бизнес, неквалифицированный труд, средний класс и др. Такой рост требует структурной трансформации и развития фундаментальных основ роста (физической и человеческой инфраструктуры), которые этой структурной трансформации способствуют.

COVID-19 и последние геополитические события обнажили недостатки либерализации, основанной на глобализации, национальные интересы взяли верх над глобальным общим благом. В этих условиях для устойчивого и инклюзивного развития нужна стратегия, которая, с одной стороны, повышает конкурентоспособность и эффективность экономики, а с другой — уменьшает внешнюю зависимость. Собственный опыт Индии в сельскохозяйственном секторе показывает, что для устойчивого роста требуется самодостаточность без автаркии. Страна добилась

¹¹ <https://timesofindia.indiatimes.com/india/incomes-up-since-covid-but-poorest-20-still-below-fy16-level-study/articleshow/107124541.cms?from=mdr> (доступ 27 января 2024 г.)

самодостаточности в сельском хозяйстве, переняв лучшие технологии, а фермерство оказалось в центре внимания государственной политики. Приоритетом стало сотрудничество с фермерами, а не продолжение импорта зерна.

За 75 лет мы видим трансформацию экономики — переход из низкопроизводительных видов деятельности в высокопроизводительные. Доля сельского хозяйства в производстве и занятости значительно снизилась, однако по занятости показатели сельскохозяйственного сектора остаются очень высокими. На протяжении 30 лет экономической либерализации экономика демонстрировала хорошие показатели совокупного роста, но рост по секторам и сегментам общества неоднороден. В этот период экономический рост сопровождался увеличением экономического неравенства и зависимости от внешних сил. Необходимо повысить производительность в секторах экономики, Индия не может игнорировать ни один сектор, если стремится к структурной трансформации и обретению статуса развитого государства.

В 2020 г. правительство Индии обнародовало стратегию «Самодостаточный Бхарат», которая призвана повысить конкурентоспособность, использовать преимущества экономии от масштаба, сфокусироваться на инновациях и современных технологиях, справедливо задействуя все производительные ресурсы, прежде всего человеческие, и развить внутренний рынок, повысив покупательную способность населения. Ожидается, что такая стратегия развития обеспечит необходимую структурную трансформацию и позволит развивать фундаментальные основы, облегчающие ее. Экономические достижения последних трех лет свидетельствуют о значимости этой новой стратегии развития.

Библиография

- Amirapu A., Subramanian A. Manufacturing or Services? An Indian Illustration of a Development Dilemma. CGD Working Paper 409. Washington, DC: Center for Global Development, 2014.
- Banga R., Goldar B. Contribution of Services to Output Growth and Productivity in Indian Manufacturing // Economic and Political Weekly. 2007.
- Bhagwati J. N. Splintering and Disembodiment of Services and Developing Nations // World Economy. 1984. June.
- Bhalla S, Bhasin K., Virmani A. Pandemic, poverty and inequality. IMF Working Paper no.2022/069. Washington, DC: IMF, 2022.
- Chakrabarty J.,Nagaraj R. Has India deindustrialised prematurely, after three decades of free-market reforms? Probably not // Economic and Political Weekly. 2020. Dec. 5.
- Chand R.,Suri Y. Multidimensional Poverty in India Since 2005-06. Discussion Paper, New Delhi: NITI Aayog, 2024.
- Chengappa, R. Redefining Bharat // India Today. 2024. Jan. 8.
- Das D. K. Trade Policy and Manufacturing Performance: Exploring the Level of Trade Openness in India's Organised Manufacturing in the Period 1990–2010. DRG Study No. 41. Reserve Bank of India, 2016.
- Datt G., Ravallion M.,Murugai R. Growth, Urbanization and Poverty Reduction in India. Policy Research Working Paper 7568. Washington, DC: World Bank, 2016.

- Denison E. F. *Why Growth Rates Differ*. Washington, DC: Brookings, 1967.
- Dev S. Mahendra. *Beyond India @75: Growth, Inclusion and Sustainability*. Working Paper no. WP-2021-026. Mumbai: Indira Gandhi Institute of Development Research, 2021.
- Goldar, B., K. L. Krishna, Suresh Chand Aggarwal, Deb Kusum Das, Abdul Azeez Erumban, Pilu Chandra Das. Productivity growth in India since the 1980s: the KLEMS approach // *Indian Economic Review*. 2016.
- Goldar B., Banga R., Banga K. *India's Linkages into Global Value Chains: The Role of Imported Services* // *India Policy Forum 2017-18*, Vol. 14. S. Shah, B. Bosworth, and K. Muralidharan (eds.). P. 107-64. National Council of Applied Economic Research. New Delhi: Sage Publications, 2018.
- Goldberg P. K., Reed T. Presidential Address: Demand-Side Constraints in Development. The Role of Market Size, Trade, and (In) Equality // *Econometrica*. 2023. No 91(6). P. 1915–1950.
- Greenwald B., Stiglitz J.E. “Industrial Policies, the Creation of a Learning Society, and Economic Development” // *The Industrial Policy Revolution*. J.E. Stiglitz and J. Yifu Lin (eds.). Basingstoke and New York: Palgrave Macmillan, 2014.
- Jorgenson D.W., Timmer M.P. Structural change in advanced nations: A new set of stylised facts // *Scandinavian Economic Journal*. 2011. No 113(1). P. 1–29.
- Kumar S. *Economic growth prospect for India: A sectoral Analysis*. Manuscript. 2022.
- Lal D. *The Hindu Equilibrium*, Vols. I and II. Oxford: Oxford University Press, 1988, 1989.
- Lewis W.A. Economic development with unlimited supplies of labour // *Manchester School Econ. Soc. Stud.* 22, P. 139–191.
- Maddison A. Growth and slowdown in advanced capitalist economies: techniques of quantitative assessment // *J. Econ. Literat.* 1987. No 25 (2). P. 649–698.
- Ministry of Finance. *Highlight of Budget 2024-25*, Ministry of Finance, Government of India, New Delhi, 2024.
- Oda M., Strapp R. On the price of non-traded goods // *Indian Economic Review*. 2003.
- Panagariya A., More V. “Poverty and Inequality Before and after Covid”. Paper presented at Columbia Summit on Indian Economy, New York, March 24–25, 2023.
- Ravi S. *Making India Self-Reliant* // EAC-PM Working Paper Series EAC-PM/WP/19/2023. Economic Advisory Council, Prime Minister, Government of India, New Delhi, 2023.
- Ravn M. O., Uhlig H. On Adjusting the Hodrick-Prescott Filter for the Frequency of Observations // *The Review of Economics and Statistics*. MIT Press, 2002. Vol 84(2). P. 371–375.
- Ray A. S. The enigma of the “Indian model” of development. Rethinking Development Strategies after the Financial Crisis, 2. 2016 // <https://econpapers.repec.org/paper/indcitdwp/15-01.htm>
- Rodrik D., Stiglitz J.E. *A New Growth Strategy for Developing Nations*. 2024 // <http://tinyurl.com/ymrg8qom>
- Ros J., Skott P. Dynamic effects of trade liberalization and currency overvaluation under conditions of increasing returns. Manchester School, 1998.
- Sell F. L. True exposure: The analytics of trade liberalization in a general equilibrium framework. Kiel Working Paper, No. 312. Kiel: Kiel Institute of World Economics (IfW), 1988.
- Subramanian S. What is happening to rural welfare, poverty and inequality in India // *India Forum*. 2019. Nov. 27.

Конкуренция в банковском секторе: «дорожная карта» для финансовой стабильности?

Джагитян Э.П.

Джагитян Эдуард Павлович — к.э.н., доцент департамента мировой экономики НИУ ВШЭ.

SPIN РИНЦ: 9534-5005

ORCID: 0000-0003-3164-4696

ResearcherID: E-4802-2016

Scopus AuthorID: 57197764677

Для цитирования: Джагитян Э.П. Конкуренция в банковском секторе: «дорожная карта» для финансовой стабильности? // Современная мировая экономика. Том 1. 2023. №4(4).

DOI: <https://doi.org/10.17323/2949-5776-2023-1-4-91-107>

Ключевые слова: межбанковская конкуренция, стрессоустойчивость банков, Базель III, международное банковское регулирование, финансовая стабильность.

Аннотация

В статье анализируются вопросы конкуренции в банковском секторе в свете посткризисной политики международного банковского регулирования, ключевой задачей которой является достижение финансовой стабильности и минимизация риска будущих финансовых кризисов. Понимание новых явлений конкуренции в международной банковской сфере и ее взаимосвязи с вопросами финансовой стабильности должно способствовать укреплению рыночной дисциплины в банковском секторе и повышению долгосрочного потенциала кредитных институтов как надежных поставщиков рыночной ликвидности. С другой стороны, достижение сбалансированности между соответствием банков посткризисным требованиям банковского надзора и их способностью к формированию конкурентных преимуществ не только укрепит их стрессоустойчивость в условиях нестабильного внешнего фона, но и станет одним из действенных подходов по минимизации системных рисков и системной стрессовости.

На основе систематизации исследований по вопросу влияния межбанковской конкуренции на финансовую стабильность (гипотеза конкурентной уязвимости и гипотеза конкурентной стабильности) сделан вывод о проти-

воречивости такого влияния вследствие многофакторности конкуренции и отсутствия в этой связи однозначной оценки конкуренции для обеспечения стрессоустойчивости в банковском секторе: усиление конкуренции может способствовать как снижению уязвимости банковской деятельности к различного рода рискам и вызовам, так и стать источником нестабильности и финансовых кризисов. Руководствуясь приматом сбалансированного развития банковской сферы, предлагается дополнить инструментарий международного банковского регулирования количественным показателем оценки конкуренции, основанным на рисках банковской деятельности с учетом стандартов и рекомендаций Базеля III.

Введение

Вопросы конкуренции в банковском секторе всегда находились в центре внимания исследовательского сообщества. Особую актуальность конкуренция и факторы, оказывающие влияние на ее состояние и перспективы, приобрели после мирового финансового кризиса 2007–2009 гг., когда стало ясно, что новая регулятивная парадигма, представляющая собой наиболее жесткий вариант из всех предыдущих, поставит банки в принципиально новые условия функционирования, а результативность их деятельности будет во многом зависеть от их адаптации к посткризисным требованиям пруденциального банковского надзора.

В то же время становится очевидным увеличение количества факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность банков, а сама конкуренция приобрела в последнее время неоднозначный оттенок применительно к вопросам достижения финансовой стабильности. По данному поводу существует множество мнений, каждое из которых подкреплено убедительными аргументами как в пользу усиления конкуренции как залога финансовой стабильности, так и предостерегающими от усиления конкуренции, ведущего к нестабильности в финансовом секторе.

Многофакторность межбанковской конкуренции на фоне новых требований к обеспечению финансовой стабильности требует особого внимания со стороны органов макрофинансового управления, включая финансовых регуляторов. В современном регулятивном механизме отсутствуют какие-либо надзорные стандарты, которые позволили бы дать количественную оценку конкуренции, однако уже сейчас ясно, что полноформатный механизм обеспечения стрессоустойчивости банков и сведение к минимуму риска будущих кризисов не могут быть реализованы без взаимосвязи конкуренции и финансовой стабильности.

1. Задачи посткризисной политики банковского регулирования и межбанковская конкуренция

Революционные и масштабные изменения в сфере международного банковского регулирования в посткризисный период привнесли кардинальные сдвиги в пони-

мание факторов достижения финансовой стабильности, являющейся одной из опор устойчивого роста мировой экономики. Одним из ключевых результатов регулятивных преобразований стало достижение стрессоустойчивости банков вне зависимости от состояния и динамики макросреды, что, в свою очередь, должно снизить риски системной стрессовости, повысить предсказуемость ключевых показателей эффективности банковского сектора и свести к минимуму вероятность новых финансовых кризисов. Усилия международных и национальных регуляторов, направленные на обеспечение непрерывности и эффективности функции финансового посредничества, призваны укрепить экономический иммунитет банков к внешним вызовам, а в конечном итоге – вернуть им роль одного из двигателей экономического роста.

Посткризисные регулятивные преобразования, известные как реформа Базель III, стали катализатором заметных изменений в банковской сфере. В условиях более жестких требований к регулятивному соответствию укрепилась рыночная дисциплина банков, которой способствовал более прагматичный подход по выбору ими путей органического и неорганического роста, представлениях о масштабах и диверсификации операций на финансовых рынках, переходу к принципиально новой операционной модели, в которой приоритеты банковской деятельности сместились от краткосрочных выгод к обеспечению «здорового образа жизни» и минимизации издержек, вне зависимости от степени агрессивности внешней среды. Эволюционный отбор банков, успешно адаптировавшихся к новым надзорным требованиям, создал предпосылки к обеспечению стрессоустойчивости банковского сектора в целом.

Вопросы финансовой стабильности, являющейся квинтэссенцией посткризисной регулятивной конструкции, выдвинули на передний план вопросы межбанковской конкуренции, без понимания которой в современных условиях усилия по укреплению рыночной дисциплины в банковском секторе могут быть сведены к минимуму. Хотя в современном механизме международного банковского регулирования какие-либо количественные оценки конкуренции отсутствуют, ее состояние и перспективы требуют внимательного изучения с целью минимизации диспропорций и фрагментации на финансовых рынках и дальнейшего повышения эффективности международного финансового посредничества.

Несмотря на важную роль конкуренции в обеспечении финансовой стабильности, вопросы их взаимосвязи все еще находятся в дискуссионной плоскости, вне сферы регулятивной политики. Возможно потому, что достижение устойчивости банковского сектора рассматривается международными регуляторами преимущественно через призму достаточности капитала и усиления надзора за кредитными рисками. А возможно и потому, что состояние конкуренции на рынке банковских услуг не оказывает какого-либо заметного влияния на эффективность банковской деятельности [Fungáčová, Pessarossi, Weill 2013; Yin 2021], либо даже способствует ее улучшению [Duc-Nguyen, Mishra, Daly 2023; Bayeh et al. 2021], хотя на этот счет имеются и другие мнения [Mirzaei, Moore 2014], включая противоположные [El Moussawi, Mansour 2022].

Помимо общеизвестных факторов конкуренции (структура банковского сектора, концентрация капитала, доля банков с государственным участием и ино-

странным капиталом, инфраструктура и регулирование финансовых рынков), Базель III расширил их число за счет вопросов адаптации банков к требованиям новой регулятивной парадигмы. Процесс адаптации привнес в теорию конкуренции регулятивный аспект; при этом формирование конкуренции в банковском секторе было дополнено особенностями операционной модели банков, которые в то же время должны были соответствовать установленным надзорным требованиям. В этой связи, для выполнения необходимого и достаточного условия для формулы «и овцы целы, и волки сыты» необходимо достижение сбалансированности между возможностями банков по обеспечению регулятивного соответствия и их способностью к формированию конкурентных преимуществ, которые позволили бы им эффективно выполнять функцию финансового посредничества. Противоречия же в данной области будут способствовать обострению системных рисков, что может свести к минимуму усилия регуляторов по достижению финансовой стабильности.

С другой стороны, посткризисная регулятивная политика должна способствовать обеспечению одинаковых условий и равных возможностей для всех участников банковского сектора. Несмотря на прямую зависимость между ростом конкуренции и обострением кризисогенности в финансовой сфере [Fernández, González, Suárez 2013; Hirata, Ojima 2020; Abou-El-Sood, Shahin 2023], приоритетом регулирования должны оставаться вопросы минимизации риска «недоконкуренции» с целью сбалансированного развития банковского сектора, но при условии поиска критериев и факторов, усиливающих взаимосвязь между конкуренцией и достижением финансовой стабильности.

Вопросы конкуренции и конкурентоспособности в банковской сфере довольно подробно освещены в отечественной и зарубежной экономической литературе. Однако вопросы оценки конкуренции как инструмента, при помощи которого международные регуляторы могли бы сделать еще один шаг на пути к достижению финансовой стабильности, пока не нашли сколь-нибудь заметного отражения в научных исследованиях. Исследования в основном сводятся к оценке конкуренции применительно к операционной и рыночной деятельности банков. Отдельные исследования, увязывающие конкуренцию с достаточностью капитала, не рассматривают концептуальные аспекты взаимосвязи между конкуренцией и регулированием, что критически важно для понимания путей достижения финансовой стабильности как главной цели посткризисного регулятивного порядка.

Вклад данной работы в современную экономическую литературу заключается в рассмотрении вопросов конкуренции в свете взаимосвязи Базеля III и финансовой стабильности, имеющей целью дальнейшее повышение эффективности международного финансового посредничества, в том числе за счет укрепления стрессоустойчивости в банковском секторе. Предлагается разработать и внедрить в инструментарий банковского регулирования показатель конкуренции, основанный на количественной оценке рисков банковской деятельности с учетом посткризисных требований пруденциального банковского надзора. Сформулирован вывод о том, что расширение надзора должно повысить результативность регулирования, а также стать залогом регулятивно-конкурентной синергии как фактора достижения «конкурентно-операционного» равновесия на финансовом рынке. Представлены

предложения по оптимизации конкурентоспособности банков в условиях процесса интернационализации банковского регулирования и финансовой глобализации.

2. Макрофинансовые аспекты конкуренции в банковской сфере

В 2014 г. страны «Группы 20» включили в число приоритетных вопросов устойчивого экономического развития содействие справедливой конкуренции, признав, что конкуренция, основанная на рыночных принципах, стимулирует снижение издержек и ведет к росту эффективности. Вопросы межбанковской конкуренции, включая ее зависимость от состояния и динамики макроуровня, довольно подробно освещены в современной экономической литературе. В ряде работ, посвященных взаимосвязи между пруденциальным банковским надзором и экономическим ростом, отмечается непосредственная зависимость между экономическим ростом и финансовой стабильностью [Asteriou, Spanos 2019; Nasreen et al. 2020], между экономическим ростом и конкуренцией в банковском секторе [Nasreen et al. 2018], а также между конкуренцией и финансовой стабильностью [Li, Kang, Xu 2022]. При этом полагаем, что слабая конкурентная среда сдерживает экономический рост, главным образом вследствие издержек монополизации на финансовом рынке, что неизбежно ведет к удорожанию финансовых продуктов/услуг, снижению уровня их диверсификации и доступности.

Новый импульс исследованиям был дан на рубеже 2010-х гг. в свете изучения причин мирового финансового кризиса. Выводы по результатам эмпирических исследований оказались весьма противоречивыми: с одной стороны, возросшая конкуренция в финансовом секторе способствует росту эффективности банковской деятельности и качества предоставляемых продуктов/услуг, в результате чего инструменты финансирования становятся более доступными для конечных потребителей [Sun 2011. P. 3]. С другой стороны, небанковские финансовые институты способны предоставлять относительно дешевые ресурсы потенциальным заемщикам нефинансового сектора, что в значительной мере снижает долговую нагрузку последних [Rajan, Zingales 1998], а в итоге ведет к усилению межбанковской конкуренции. Кроме того, усиление конкуренции вынуждает банки расширять объем операций, сопряженных с повышенным риском, которые нередко носят откровенно спекулятивный характер [Claessens 2009]; аналогичный эффект наблюдается в периоды нестабильности и кризисов [Noman et al. 2022].

Среди множества работ по межбанковской конкуренции немало исследований посвящено анализу взаимосвязи между конкуренцией и финансовой стабильностью. С одной стороны, с ростом внутриотраслевой конкуренции увеличивается вероятность кризисов в финансово-банковской сфере. С другой стороны, экономическая история знает немало примеров и приемов ограничения конкуренции в банковской сфере или наоборот, ее стимулирования, в том числе с целью преодоления кризисных явлений и минимизации рисков нестабильности.

Если целью межбанковской конкуренции является обеспечение равных условий для участников финансового рынка, то неизбежным следствием управления конкуренцией — изменение, а точнее — оптимизация банковской деятельности

и повышение качества банковских продуктов/услуг. Дело в том, что с ростом конкуренции растет доступность кредитов для экономики и снижаются издержки для заемщиков [Li, Peng 2024]. При этом экономическая функция конкуренции заключается в рациональном распределении банковских активов и формировании рыночно-обоснованной цены на банковские продукты/услуги, что является одним из факторов финансовой стабильности. Вместе с тем, чрезмерная конкуренция чревата ростом банковских рисков вследствие снижения операционной прибыли [Canta, Nilsen, Ulsaker 2023] и роста объемов кредитования [Canta, Nilsen, Ulsaker 2023; Biancini, Verdier 2023], что в итоге неизбежно приводит к нестабильности [Yuan et al. 2022]. Это «изматывает» банки в их стремлении снизить издержки, увеличить доходность капитала и инвестиций и повысить привлекательность своей деятельности для потребителей финансовых продуктов/услуг.

Рыночные отношения в финансовой сфере пока оказались бессильны в преодолении противоречий конкуренции. В этой связи неизбежным фактором финансовой стабильности становится управление конкуренцией, которое можно было бы отнести к одной из функций банковских регуляторов, но которое пока еще не получило должного внимания с их стороны.

3. Оценка межбанковской конкуренции как инструмента обеспечения финансовой стабильности

3.1. Общеэкономические аспекты конкуренции

В современной экономической литературе имеется немало работ, посвященных взаимосвязи между конкуренцией в банковском секторе и финансовой стабильностью. Скажем сразу, что между конкуренцией и финансовой стабильностью не прослеживается какая-либо определенная взаимосвязь в контексте однозначно положительного или однозначно отрицательного влияния друг на друга. Одно лишь ясно, что уровень конкуренции определяет пределы функциональности банковского сектора [Claessens, Laeven 2005] и что конкуренция способствует росту эффективности банковской деятельности в краткосрочном временном периоде, однако в долгосрочном плане векторы ее влияния на финансовую стабильность являются разнонаправленными [Allen, Gale 2004]. В ряде работ отмечается непосредственная зависимость между экономическим ростом и финансовой стабильностью [Asteriou, Spanos 2019; Nasreen et al. 2020], между экономическим ростом и конкуренцией в банковском секторе [Jayakumar et al. 2018], а также между конкуренцией и финансовой стабильностью [Li, Kang, Xu 2022; Noman, Gee, Isa 2018]. Усиление конкуренции способствует макроэкономической стабильности [Khan 2022], в том числе посредством снижения кредитных рисков [Noman, Gee, Isa 2018]. При этом слабая конкурентная среда будет сдерживать экономический рост, главным образом вследствие издержек монополизации на финансовом рынке, включая удорожание финансовых продуктов/услуг и снижение уровня их диверсификации. Интересным является исследование, результаты которого свидетельствуют о положительном воздействии конкуренции на стабильность небольших банков,

но только в случае осуществления ими операций с инструментами повышенного риска в условиях недостаточной эффективности корпоративного управления [Jeon, Lim 2013]. В то же время в ряде исследований авторы пришли к противоположным выводам: усиление конкуренции обостряет риски финансовых кризисов [Yuan et al. 2022] и влечет за собой рост объема невозвратных кредитов [Guidi 2021], однако более высокий уровень капитализации снижает негативный эффект конкуренции на финансовую стабильность [Ernaningsih, Smaoui, Temimi 2023]. Среди исследований имеются и такие, в которых усиление рискогенности в банковской сфере увязывается со снижением конкуренции и смещением в этой связи операционных приоритетов банков к инструментам повышенного риска [Akins et al. 2016], и наоборот — рост концентрации способствует росту рентабельности банков [Tan, Floros 2014], а также является одним из факторов финансовой стабильности, особенно в периоды кризисов [Ali, Intissar, Zeitun 2018], поскольку не приводит к усилению конкуренции [Park 2009].

3.2. Регулятивные аспекты конкуренции

Несмотря на обилие исследований о влиянии межбанковской конкуренции на достижение финансовой стабильности, вопросы взаимосвязи посткризисного механизма международного банковского регулирования и межбанковской конкуренции в контексте финансовой стабильности пока еще мало изучены. Известно, что посткризисные регулятивные преобразования, следствием которых является, в частности, кредитное сжатие [Hasan et al. 2022], вносят определенный дисбаланс в конкурентную среду. Другим ограничителем конкуренции являются различия в адаптации банков к посткризисным надзорным требованиям, включая требования по соответствию минимальной достаточности капитала. Интересными являются выводы, в соответствии с которыми в странах с недостаточно высоким уровнем межбанковской конкуренции экономический рост тормозится в случае если капитал банка рассчитывается на основе IRB-подхода¹ [Hasan et al. 2021]. Это отчасти связано как с рядом пробелов в методологии формирования внутренних рейтингов банков, так и несколько размытыми критериями применимости IRB-подхода по сравнению со стандартизированным подходом. При этом увеличение требований к минимальной достаточности капитала в посткризисный период является одним из ключевых факторов не только достижения надлежащей конкуренции [Barrell, Karim 2020], но также и достижения финансовой стабильности вне зависимости от уровня конкуренции, однако в условиях усиления конкуренции финансовая стабильность может быть достигнута за счет ограничений банковской деятельности [Noman, Gee, Isa 2018].

Вместе с тем, конкуренция неизбежно сопряжена с процессами рискообразования, которые в отсутствие надзорных инструментов будут сводить к минимуму

¹ Internal ratings based approach — подход к оценке кредитных рисков на основе разработанной банками собственной методологии при условии одобрения финансового регулятора. Отличается от стандартизированного подхода тем, что последний основан на методологии Базеля II и использует кредитные рейтинги, установленные международными рейтинговыми агентствами.

результативность усилий регуляторов по достижению финансовой стабильности. Это настоятельно диктует необходимость регулятивной оптимизации межбанковской конкуренции посредством количественной оценки конкуренции² с учетом уровня риска в банковской сфере: с ростом конкуренции растет и объем высокорисковых операций банка [Bolt, Tieman 2004]. Тем не менее, исходя из разновекторной динамики макросреды и волатильности мировых финансовых рынков, достижение «конкурентной сбалансированности» с помощью регулятивного вмешательства представляется задачей со множеством неизвестных переменных. Задача-максимум по достижению финансовой стабильности потребует от регуляторов программы-минимум по разработке системы понятных для инвесторов и приемлемых для банков параметров оценки конкуренции, которые должны учитывать не только риски отдельных банков, но также и угрозу трансформации рисков микроуровня в системные риски.

4. Противоречия конкуренции в контексте финансовой стабильности

Приведенный выше обзор исследований свидетельствует о неоднозначных выводах касательно влияния межбанковской конкуренции на финансовую стабильность. Практическая значимость этих исследований заключается в том, что вне зависимости от тренда (усиление конкуренции либо монополизация (концентрация)), результаты изменения конкурентной среды могут быть неожиданными как для рыночных участников, так и для финансовых регуляторов, прежде всего, в контексте эффективности функции финансового посредничества. Такого рода противоречия конкуренции требуют дальнейшего изучения в целях более предметного понимания перспектив макрофинансового управления конкуренцией. В современной экономической литературе вопросам противоречий конкуренции посвящено немало работ; при этом весь спектр мнений можно условно разделить на две концептуальные платформы — конкурентную уязвимость³ и конкурентную устойчивость⁴ банков и банковского сектора. Эти две платформы объединяет взаимосвязь конкуренции и финансовой стабильности. Аргументация сторонников первой платформы сводится к усилению нестабильности банковского сектора в связи с усилением конкуренции, в то время как сторонники второй платформы придерживаются противоположной точки зрения, заключающейся в позитивном влиянии конкуренции на стрессоустойчивость банков и финансовую стабильность (см. таблицу 1 на с. 99).

² О необходимости внедрения макрофинансовых аспектов управления в сфере межбанковской конкуренции см., например, <https://www.bankingsupervision.europa.eu/press/speeches/date/2017/html/ssm.sp170622.en.html>

³ Competitive-fragility hypothesis.

⁴ Competitive-stability hypothesis.

Таблица 1. Некоторые результаты исследований в рамках концепций зависимости между конкуренцией в банковском секторе и финансовой стабильностью

<p>Конкурентная уязвимость (усиление конкуренции негативно влияет на финансовую стабильность)</p>	<p>Конкурентная устойчивость (усиление конкуренции позитивно влияет на финансовую стабильность)</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Ухудшение состояния банковского сектора является следствием усиления конкуренции на финансовых рынках с относительно более жесткими ограничениями в сфере банковской деятельности, низким уровнем системных рисков, развитой инфраструктурой рынка ценных бумаг, системой страхования депозитов и прозрачностью банковской деятельности [Beck 2008]. • Высококонкурентная среда вынуждает банки смещать приоритеты в сторону операций с инструментами повышенного риска для максимизации прибыли [Allen, Gale 2004; Beck, Demirgüç-Kunt, Levine 2006] и, кроме того, снижать контроль за финансовым состоянием заемщиков, что увеличивает риски банковских кризисов [Beck, Demirgüç-Kunt, Levine 2006]. • Высококонцентрированные банковские системы в меньшей степени подвержены риску нестабильности, чем высококонкурентные [Anginer, Demirgüç-Kunt, Zhu 2014; Berger, Klapper, Turk-Ariss 2009]. • Политика банковского регулирования, направленная на снижение уровня межбанковской конкуренции, может провоцировать кризисные потрясения в банковском секторе [Anginer, Demirgüç-Kunt, Zhu 2014]. • Слабый уровень надзора и мониторинга банковской деятельности, доминирование государственного участия в капитале банков и государственная политика ограничения конкуренции способствуют уязвимости банковского сектора от внешних шоков и кризисов [Fu, Lin, Molyneux 2014]. • Высокий уровень концентрации в банковском секторе и требования по страхованию депозитов способствуют уязвимости банковского сектора от неблагоприятной динамики макроуровня [Soedarmono, Machrouh, Tarazi 2013]. • Жесткие пруденциальные требования к достаточности капитала банков в недостаточно конкурентной среде не являются достаточным фактором для обеспечения финансовой стабильности [Matutes, Vives 1996], поскольку не стимулируют банки к снижению объема операций с инструментами повышенного риска [Agoraki, Delis, Pasiouras 2011]. • Нестабильность в банковском секторе является одним из факторов усиления волатильности на финансовых рынках стран, чьи банковские сектора характеризуются относительно высоким уровнем межбанковской конкуренции [Fernández, González, Suárez 2016]. • Высокий уровень концентрации капитала в банковском секторе не оказывает влияния на состояние конкуренции, что, в свою очередь, может стать причиной дефицита ликвидности на финансовых рынках и, соответственно, нестабильности, причем уровень нестабильности будет зависеть от степени взаимосвязанности различных сегментов финансового рынка [Hellmann, Murdock, Stiglitz 2000]. 	<ul style="list-style-type: none"> • Усиление межбанковской конкуренция приводит к снижению стоимости кредита, что позитивно влияет на рентабельность заемщиков, снижает риск невозврата кредитов и, в конечном итоге, способствует достижению финансовой стабильности [Schaeck, Cihak, Wolfe 2009]. • Процессы слияний и поглощений (M&A) приводят к сокращению числа рыночных игроков и, соответственно, позитивно влияют на стабильность банковского сектора [Keely 1990]. • В высококонкурентной среде уровень достаточности капитала выше, что обычно покрывает риски волатильности банковской деятельности и позитивно влияет на финансовую стабильность [Lee, Hsieh 2014]. • Высокий уровень межбанковской конкуренции стимулирует банки к диверсификации рисков, что снижает подверженность банковской системы внешним шокам и кризисам [Beck, Demirgüç-Kunt, Levine 2006]. • Усиление конкуренции в связи с внедрением более жестких стандартов капитала снижает негативное влияние финансовой либерализации на финансовую стабильность [Amidu, Wolfe 2013]. • Конкуренция способствует финансовой стабильности, если растут процентный и непроцентный доходы банков от диверсификации его деятельности [Smith 1984]. • Усиление конкуренции ведет к более равномерному распределению кредитных ресурсов между банками и, соответственно, к снижению вероятности дефолта в случае роста риска невозврата кредитов [Tabak, Fazio, Cajueiro 2012]. • Усиление конкуренции среди традиционных коммерческих банков, в отличие от исламских, оказывает больший эффект на достижение финансовой стабильности [Kabir, Worthington 2017]. • Эффективность снижения кредитных рисков в связи с усилением конкуренции в банковском секторе выше у банков из группы среднего медианного квантиля, чем у банков из групп нижнего и верхнего квантилей [Chen 2016]. • Тенденция к гомогенности операционных моделей кооперативных банков наряду с усилением межбанковской конкуренции в данном сегменте усиливает их устойчивость и, соответственно, оказывает позитивное влияние на финансовую стабильность [Fiordelisi, Mare 2014]. • Усиление межбанковской конкуренции укрепляет финансовую стабильность в банковских секторах посредством минимизации системных рисков [Kouki, Al-Nasser 2017]. • С ростом конкуренции в банковском секторе усиливаются тенденции к снижению объемов выданных кредитов и увеличению процентной маржи по кредитам [Sääskilahti 2016], что снижает риски кредитования и несостоятельности банков [Agoraki, Delis, Pasiouras 2011].

Конкурентная уязвимость (усиление конкуренции негативно влияет на финансовую стабильность)	Конкурентная устойчивость (усиление конкуренции позитивно влияет на финансовую стабильность)
<ul style="list-style-type: none"> • Применение посткризисных стандартов капитала недостаточно для минимизации рисков банковской деятельности, если при этом отсутствуют регулятивные ограничения в отношении предельной процентной ставки по депозитам [Delis 2012]. • Либерализация финансовых рынков снижает конкурентоспособность банков в экономиках развитых стран, вследствие чего возрастают системные риски и вероятность кризисов в финансовой сфере [Mishkin 1999]. • Крупные банки в высококонцентрированной и «недоконкурентной» банковской системе быстрее получают централизованную финансовую помощь в кризисный период, чем остальные банки, тем самым продолжая политику осуществления операций с инструментами повышенного риска в относительно большем размере, способствуя усилению нестабильности в финансовой сфере [Boyd, De Nicolo 2005]. • Усиление конкуренции в финансовой сфере не стимулирует банки к накоплению капитала, превышающего минимально допустимый уровень его достаточности, обостряя при этом системные риски [Chen 2016]. • Усиление межбанковской конкуренции способствует росту операций банков с применением инструментов повышенного риска [Canta, Nilsen, Ulsaker 2023], что обостряет волатильность в банковском секторе [Leroy, Lucotte 2017]. • Защита прав кредиторов в условиях банковских банкротств ведет к усилению конкуренции, что, тем не менее, способствует снижению уровня стабильности в банковском секторе [González 2023]. • Усиление межбанковской конкуренции способствует обострению системных рисков, причем вне зависимости от особенностей механизма посткризисного банковского регулирования [Bátiz-Zuk, Lara-Sánchez 2023]. • Соблюдение глобальными системно значимыми банками рыночной дисциплины способствуют усилению конкуренции на финансовых рынках [Джагитян, Орехов 2022]. 	<ul style="list-style-type: none"> • Регулятивные ограничения деятельности банков в условиях роста уровня межбанковской конкуренции снижают как риски кредитования, так и риски несостоятельности банков [Agoraki, Delis, Pasiouras 2011]. • Слияния и поглощения (M&A) в банковском секторе ведут к усилению конкуренции и укреплению конкурентоспособности банков, но только в случае если объектом M&A являются банки, не способные адаптироваться к посткризисному механизму банковского регулирования и надзора [Джагитян 2016]. • Рост межбанковской конкуренции способствует стабильности на макроуровне посредством снижения волатильности объема ВВП, объемов кредитования и вероятности дефолта банков [Khan 2022], что, в свою очередь, является одним из ключевых факторов финансовой стабильности [Brei, Jacolin, Noah 2020]. • Рост уровня конкуренции в странах, не применяющих инструменты макропруденциального регулирования, способствует усилению контрицикличности процессов кредитования [Olszak, Kowalska 2022]. • Жесткость посткризисного регулирования способствует снижению негативного влияния межбанковской конкуренции на финансовую стабильность [Borauzima, Muller 2023]. • Негативное влияние конкуренции на стабильность в банковском секторе снижается с ростом уровня капитализации банков [Ernaningsih, Smaoui, Temimi 2023].

Источник: составлено автором.

Резюмируя обе гипотезы, необходимо отметить следующее. Гипотеза конкурентной уязвимости исходит из того, что в высококонкурентной среде банки склонны снижать стандарты кредитования, стремясь расширить круг потенциальных заемщиков, и приоритизировать операции с инструментами повышенного риска, что в итоге может снизить качество активов и, соответственно, привести к нестабильности. Свою лепту в хрупкость банковского сектора вносит и трансмиссия рисков (contagion effect) в условиях, когда финансово неустойчивые банки сталкиваются с трудностями в привлечении дополнительной рыночной ликвидности и таким образом становятся еще более уязвимыми в контексте несостоятельности и банкротства.

Гипотеза же конкурентной стабильности концептуально исходит из примата конкуренции для обеспечения финансовой стабильности, результатом которого является снижение стоимости кредита для заемщиков. В итоге снижается вероятность их инвестиций в высокорисковые активы, а это, в свою очередь, приводит к снижению уровня проблемных кредитов банков. Кроме того, в банковских системах с невысоким уровнем концентрации (т.е. при отсутствии доминирующих (too-big-to-fail) банков) ниже риск злоупотреблений на финансовых рынках вследствие отсутствия перспектив получения помощи со стороны макрофинансовых институтов и, соответственно, ниже риски банковской деятельности.

Обе гипотезы требуют поиска условной «прагматичной середины» между надлежащим уровнем конкуренции и эффективностью в банковском секторе, необходимой для формирования долгосрочного потенциала банков в свете задач по достижению финансовой стабильности. Академические и экспертные дискуссии по данному вопросу пока не привели к какому-либо однозначному результату; выводы порой диаметрально противоположные. Учитывая важность данной проблематики для минимизации риска будущих кризисов, макрофинансовый подход к управлению конкуренцией при любом раскладе должен учитывать международные принципы эффективного банковского надзора и особенности национальных банковских секторов. Вполне вероятно, что эффективность механизма управления конкуренцией будет зависеть как от систематизации факторов, необходимых для поиска «прагматичной середины» конкуренции, так и от понимания финансовыми регуляторами важности структурной перестройки банковских секторов, которая способствовала бы достижению «прагматичной середины», хотя данная задача будет, скорее всего, сопряжена с поиском оптимальной модели банковской деятельности.

5. Противоречия оценки межбанковской конкуренции

Многофакторность и противоречивость конкуренции в банковской сфере затрудняет поиски количественных инструментов оценки ее состояния и динамики. Дело в том, что отдельные показатели, лежащие в основе оценки конкуренции⁵, зачастую не учитывают взаимовлияние этих факторов, чем, скорее всего, и объясняется нахождение сферы конкуренции вне зоны банковского регулирования и надзора. Существующие инструменты (например, индекс Херфиндаля — Хиршмана) оценивают не столько конкуренцию, сколько предельно допустимую концентрацию в банковском секторе и являются, по сути, административной, но не экономической мерой оценки. Кроме того, на регулятивную оценку конкуренции оказывают влияние состояние и динамика макроуровня, особенности фискальной политики, финансового законодательства и устоявшейся банковской практики, то есть сферы

⁵ Например, отношение чистой процентной маржи к объему совокупных активов; индекс Лернера (показатель степени рыночного позиционирования (влияния), а также рыночной доли отдельных корпораций, включая кредитные институты); отношение чистой прибыли (за вычетом всех обязательных отчислений от доходной базы) к объему совокупных активов; показатель (индекс) рыночной концентрации депозитной базы; количество банков в пересчете на текущее население страны/рынка/региона/территории.

и факторы, которые трудно свести воедино и тем более интегрировать в отдельные показатели/стандарты конкуренции.

Вместе с тем, «погоня» за достижением того или иного уровня конкуренции не должна возводиться в абсолюте. При этом операционная модель банков должна быть адаптирована к особенностям конкурентной среды с целью соответствия требованиям пруденциального банковского надзора, что в дальнейшем должно стать основой синергетического эффекта банковской деятельности («регулятивно-конкурентной» синергии). Лакмусовой бумажкой для оценки перспектив конкурентоспособности будет являться стрессоустойчивость банков, а также их восстановительная способность в рамках преодоления последствий возможных будущих кризисов.

Слабая конкурентная среда на фоне волатильности финансовых рынков и несовершенной институциональной инфраструктуры объективно снижает качество банковских активов и в определенной мере ограничивает свободное перераспределение ресурсов. Такого рода «операционные тиски» являются источником банковских рисков и затрудняют поиск новых рыночных возможностей, обеспечивающих экономический иммунитет к экзогенным и эндогенным рискам. По сути, стрессоустойчивость будет являться одним из ключевых показателей конкурентоспособности в банковской сфере.

Заключение

Особенности межбанковской конкуренции и конкурентоспособности банков в посткризисный период дают основания полагать, что конкуренция и финансовая стабильность лежат в одной плоскости как взаимосвязанные элементы посткризисного регулятивного порядка. Новые аспекты конкуренции, являясь следствием международных преобразований в сфере банковского регулирования и надзора, требуют особого внимания к ним со стороны органов макрофинансового управления, включая финансовых регуляторов. Вместе с тем, механизм регулятивного управления конкуренцией, который органично дополнял бы действующий регулятивный инструментарий по обеспечению устойчивого роста кредитных институтов и их стрессоустойчивости, еще предстоит создать. Пестрота мнений экспертов о роли конкуренции в формировании динамики количественных показателей банковского сектора еще раз подтверждает сложность данной задачи, ее значимость для обеспечения стрессоустойчивости банков и банковского сектора, что, в свою очередь, является отправной точкой бескризисного развития финансового сектора и достижения финансовой стабильности.

Библиография

Джагитян Э.П. Базель III: в поисках критериев и сценариев успеха реформы банковского регулирования // Вопросы экономики. 2016. №2. С. 77–93. Режим доступа: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2016-2-77-93>

Джагитян Э.П., Орехов М.И. Глобальные системно значимые банки: все еще угроза для финансовой стабильности? // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. 2022. Том 17. № 3. С. 48–74. Режим доступа: <https://doi.org/10.17323/1996-7845-2022-03-03>

Abou-El-Sood H., Shahin R. Bank competition, regulatory capital, and risk taking: international evidence // *Managerial Finance*. 2023. 49 (10). P. 1614–1640. Режим доступа: <https://doi.org/10.1108/MF-06-2022-0277>

Agoraki M.-E.K., Delis M.D., Pasiouras F. Regulations, competition and bank risk-taking in transition countries // *Journal of Financial Stability*. 2011. 7(1). P. 38–48. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2009.08.002>

Akins B., Li L., Ng J., Rusticus T.O. Bank Competition and Financial Stability: Evidence from the Financial Crisis // *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*. 2016. 51(1). P. 1–28. Режим доступа: <http://www.jstor.org/stable/43862306>

Ali M.S.B., Intissar T., Zeitun R. Banking Concentration and Financial Stability. New Evidence from Developed and Developing Countries // *Eastern Economic Journal*. 2018. 44(1). P. 117–134. Режим доступа: <https://www.jstor.org/stable/48717555>

Allen F., Gale D. Competition and Financial Stability // *Journal of Money, Credit and Banking*. 2004. 36(3). P. 453–480. Режим доступа: <http://www.jstor.org/stable/3838946>

Amidu M., Wolfe S. Does bank competition and diversification lead to greater stability? Evidence from emerging markets // *Review of Development Finance*. 2013. 3(3). P. 152–166. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.rdf.2013.08.002>

Anginer D., Demirgüç-Kunt A., Zhu M. How does competition affect bank systemic risk? // *Journal of Financial Intermediation*. 2014. 23(1). P. 1–26. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.jfi.2013.11.001>

Asteriou D., Spanos K. The relationship between financial development and economic growth during the recent crisis: Evidence from the EU // *Finance Research Letters*. 2019. 28. P. 238–245. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.frl.2018.05.011>

Barrell R., Karim D. Banking Concentration and Financial Crises // *National Institute Economic Review*. 2020. 254. P. R28–R40. Режим доступа: <https://www.jstor.org/stable/48651691>

Bátiz-Zuk E., Lara-Sánchez J.L. The impact of bank competition on contagion risk: The case of Mexico // *Journal of Economics and Business*. 2023. 127. 106135. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.jeconbus.2023.106135>

Bayeh A., Bitar M., Burlacu R., Walker T. Competition, securitization, and efficiency in US banks // *The Quarterly Review of Economics and Finance*. 2021. 80. P. 553–576. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.qref.2021.04.004>

Beck T. Bank competition and financial stability: Friends or foes? Policy Research Working Paper No.4656. The World Bank. 2008. Режим доступа: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2008/06/26/000158349_20080626083219/Rendered/PDF/wps4656.pdf

Beck T., Demirgüç-Kunt A., Levine R. Bank concentration, competition, and crises: First results // *Journal of Banking & Finance*. 2006. 30(5). P. 1581–1603. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2005.05.010>

Berger A.N., Klapper L.F., Turk-Ariss R. Bank competition and financial stability // *Journal of Financial Services Research*. 2009. 35(2). P. 99–118. Режим доступа: <https://doi.org/10.1007/s10693-008-0050-7>

- Biancini S., Verdier M. Bank-platform competition in the credit market // *International Journal of Industrial Organization*. 2023. 91. 103029. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2023.103029>
- Borauzima L.M., Muller A. Bank risk-taking and competition in developing banking markets: Does efficiency level matter? Evidence from Africa // *Emerging Markets Review*. 2023. 55. 100963. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2022.100963>
- Boyd J.H., De Nicolo G. The theory of bank risk taking and competition revisited // *Journal of Finance*. 2005. 60(3). P. 1329–1343. Режим доступа: <https://www.jstor.org/stable/3694928>
- Brei M., Jacolin L., Noah A. Credit risk and bank competition in Sub-Saharan Africa // *Emerging Markets Review*. 2020. 44. 100716. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2020.100716>
- Canta C., Nilsen Ø.A., Ulsaker S.A. Competition and risk taking in local bank markets: Evidence from the business loans segment // *Journal of Empirical Finance*. 2023. 73. P. 153–169. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.jempfin.2023.06.003>
- Chen Y. Bank capital and credit market competition: Will competitive pressure lead to higher capital levels? // *Journal of International Money and Finance*. 2016. 69. P. 247–263. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2016.07.006>
- Claessens S. Competition in the financial sector: Overview of competition policies. IMF Working Paper. No.09/45. 2009. Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp0945.pdf>
- Claessens S., Laeven L. Financial Dependence, Banking Sector Competition, and Economic Growth // *Journal of the European Economic Association*. 2005. 3(1). P. 179–207. Режим доступа: <http://www.jstor.org/stable/40004947>
- Delis M.D. Bank competition, financial reform, and institutions: The importance of being developed // *Journal of Development Economics*. 2012. 97(2). P. 450–465. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2011.05.012>
- Duc-Nguyen N., Mishra A.V., Daly K. Variation in the competition-efficiency nexus: Evidence from emerging markets // *International Review of Economics & Finance*. 2023. 83. P. 401–420. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.iref.2022.09.008>
- El Moussawi C., Mansour R. Competition, cost efficiency and stability of banks in the MENA region // *The Quarterly Review of Economics and Finance*. 2022. 84. P. 143–170. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.qref.2021.12.005>
- Ernaningsih I., Smaoui H., Temimi A. The effect of capitalization on the competition-stability Nexus: Evidence from dual banking systems // *Pacific-Basin Finance Journal*. 2023. 82. 102152. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2023.102152>
- Fernández A.I., González F., Suárez N. Banking stability, competition, and economic volatility // *Journal of Financial Stability*. 2016. 22. P. 101–120. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2016.01.005>
- Fernández A.I., González F., Suárez N. How do bank competition, regulation, and institutions shape the real effect of banking crises? International evidence // *Journal of International Money and Finance*. 2013. 33. P. 19–40. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2012.10.002>
- Fiordelisi F., Mare D.S. Competition and financial stability in European cooperative banks // *Journal of International Money and Finance*. 2014. 45. P. 1–16. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2014.02.008>
- Fu X., Lin Y., Molyneux P. Bank competition and financial stability in Asia Pacific // *Journal of Banking*

- & Finance. 2014. 38. P. 64–77. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.09.012>
- Fungáčová Z., Pessarossi P., Weill L. Is bank competition detrimental to efficiency? Evidence from China // *China Economic Review*. 2013. 27. P. 121–134. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2013.09.004>
- González F. Creditor rights, bank competition, and stability: International evidence // *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*. 2023. 82. 101711. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2022.101711>
- Guidi F. Concentration, competition and financial stability in the South-East Europe banking context // *International Review of Economics & Finance*. 2021. 76. P. 639–670. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.iref.2021.07.005>
- Hasan I., Hassan G., Kim S-J., Wu E. The real impact of ratings-based capital rules on the finance-growth nexus // *International Review of Financial Analysis*. 2021. 73. 101628. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2020.101628>
- Hasan I., Liu L., Saunders A., Zhang G. Explicit deposit insurance design: International effects on bank lending during the global financial crisis // *Journal of Financial Intermediation*. 2022. 51. 100958. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.jfi.2022.100958>
- Hellmann T., Murdock K., Stiglitz J.E. Liberalization, moral hazard in banking and prudential regulation: Are capital controls enough? // *American Economic Review*. 2000. 90(1). P. 147–165. Режим доступа: <https://www.jstor.org/stable/117285>
- Hirata W., Ojima M. Competition and bank systemic risk: New evidence from Japan's regional banking // *Pacific-Basin Finance Journal*. 2020. 60. 101283. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2020.101283>
- Jayakumar M., Pradhan R.P., Dash S., Maradana R.P., Gaurav K. Banking competition, banking stability, and economic growth: Are feedback effects at work? // *Journal of Economics and Business*. 2018. 96. P. 15–41. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.jeconbus.2017.12.004>
- Jeon J.Q., Lim K.K. Bank competition and financial stability: A comparison of commercial banks and mutual savings banks in Korea // *Pacific-Basin Finance Journal*. 2013. 25. P. 253–272. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2013.10.003>
- Kabir M.N., Worthington A.C. The “competition-stability/fragility” nexus: A comparative analysis of Islamic and conventional banks // *International Review of Financial Analysis*. 2017. 50. P. 111–128. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2017.02.006>
- Keely M.C. Deposit insurance, risk, and market power in banking // *The American Economic Review*. 1990. 80(5). P. 1183–1200. Режим доступа: <http://www.jstor.org/stable/2006769>
- Khan H.H. Bank competition, financial development and macroeconomic stability: Empirical evidence from emerging economies // *Economic Systems*. 2022. 101022. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.ecosys.2022.101022>
- Kouki I., Al-Nasser A. The implication of banking competition: Evidence from African countries // *Research in International Business and Finance*. 2017. 39(Part B). P. 878–895. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2014.09.009>
- Lee C.-C., Hsieh M.-F. Bank reforms, foreign ownership, and financial stability // *Journal of International Money and Finance*. 2014. 40. P. 204–224. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2013.09.001>

- Leroy A., Lucotte Y. Is there a competition-stability trade-off in European banking? // *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*. 2017. 46. P. 199–215. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2016.08.009>
- Li F., Kang H., Xu J. Financial stability and network complexity: A random matrix approach // *International Review of Economics & Finance*. 2022. 80. P. 177–185. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.iref.2022.02.050>
- Li Y., Peng W. Bank price competition and enterprise innovation—Based on empirical evidence of Chinese A-share listed companies // *International Review of Financial Analysis*. 2024. 91. 103004. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2023.103004>
- Matutes C., Vives X. Competition for deposits, fragility, and insurance // *Journal of Financial Intermediation*. 1996. 5. P. 184–216. Режим доступа: <https://doi.org/10.1006/jfin.1996.0010>
- Mirzaei A., Moore T. What are the driving forces of bank competition across different income groups of countries? // *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*. 2014. 32. P. 38–71. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2014.05.003>
- Mishkin F.S. Financial consolidation: Dangers and opportunities // *Journal of Banking & Finance*. 1999. 23(2–4). P. 675–691. Режим доступа: [https://doi.org/10.1016/S0378-4266\(98\)00084-3](https://doi.org/10.1016/S0378-4266(98)00084-3)
- Nasreen M., Pradhan R.P., Dash S., Maradana R.P., Gaurav K. Banking competition, banking stability, and economic growth: Are feedback effects at work? // *Journal of Economics and Business*. 2018. 96. P. 15–41. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.jeconbus.2017.12.004>
- Nasreen S., Mahalik M.K., Shahbaz M., Abbas Q. How do financial globalization, institutions and economic growth impact financial sector development in European countries? // *Research in International Business and Finance*. 2020. 54. 101247. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2020.101247>
- Noman A.H.M., Gee C.S., Isa C.R. Does bank regulation matter on the relationship between competition and financial stability? Evidence from Southeast Asian countries // *Pacific-Basin Finance Journal*. 2018. 48. P. 144–161. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2018.02.001>
- Noman A.H.M., Hassan M.K., Pervin S., Isa C.R., Sok-gee C. The mediating role of competition on deposit insurance and the risk-taking of banks in ASEAN countries // *Research in International Business and Finance*. 2022. 59. 101551. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2021.101551>
- Olszak M., Kowalska I. Does bank competition matter for the effects of macroprudential policy on the procyclicality of lending? // *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*. 2022. 76. 101484. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2021.101484>
- Park K.H. Has bank consolidation in Korea lessened competition? // *The Quarterly Review of Economics and Finance*. 2009. 49(2). P. 651–667. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.qref.2008.02.003>
- Rajan R.G., Zingales L. Financial dependence and growth // *The American Economic Review*. 1998. 88(3). P. 559–586. Режим доступа: <http://www.jstor.org/stable/116849>
- Sääskilahti J. Local bank competition and small business lending after the onset of the financial crisis // *Journal of Banking & Finance*. 2016. 69. P. 37–51. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2016.04.004>
- Schaeck K., Cihak M., Wolfe S. Are competitive banking systems more stable? // *Journal of Money, Credit, and Banking*. 2009. 41(4). P. 711–734. Режим доступа: <https://www.jstor.org/stable/25483515>

Smith B.D. Private information, deposit interest rates, and the “stability” of the banking system // *Journal of Monetary Economics*. 1984. 14(3). P. 293–317. Режим доступа: [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(84\)90045-X](https://doi.org/10.1016/0304-3932(84)90045-X)

Sun Y. Recent developments in European bank competition. IMF Working Paper. No.11/146. 2011. Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11146.pdf>

Tabak B.M., Fazio D.M., Cajueiro D.O. The relationship between banking market competition and risk-taking: Do size and capitalization matter? // *Journal of Banking & Finance*. 2012. 36(12). P. 3366–3381. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2012.07.022>

Tan Y., Floros C. Risk, Profitability, and Competition: Evidence from the Chinese Banking Industry // *The Journal of Developing Areas*. 2014. 48(3). P. 303–319. Режим доступа: <http://www.jstor.org/stable/24241240>

Yin H. The impact of competition and bank market regulation on banks’ cost efficiency // *Journal of Multinational Financial Management*. 2021. 61. 100677. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.mulfin.2021.100677>

Yuan T-T., Gu X-A., Yuan Y-M., Lu J-J., Ni B-P. Research on the impact of bank competition on stability—Empirical evidence from 4631 banks in US // *Heliyon*. 2022. 8 (4). e09273. Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2022.e09273>

Перспективы импортозамещения в российском секторе информационных технологий в условиях санкционного давления

Курбатова А.С.

Курбатова Анна Сергеевна — старший аналитик АО «Альфа-Банк».

Для цитирования: Курбатова А.С. Перспективы импортозамещения в российском секторе информационных технологий в условиях санкционного давления // Современная мировая экономика. Том 1. 2023. № 4(4).

DOI: <https://doi.org/10.17323/2949-5776-2023-1-4-108-128>

Ключевые слова: государственная поддержка, информационные технологии, импортозамещение, санкции, программное обеспечение, высокотехнологичное оборудование.

Аннотация

Российская отрасль информационных технологий (ИТ) с марта 2022 г. функционирует в условиях беспрецедентного санкционного давления и переживает глубокую трансформацию. Перед компаниями и государством стоит масштабная задача обеспечить быстрый переход с продуктов зарубежных вендоров и иностранного программного обеспечения на отечественные разработки. Цель исследования состоит в том, чтобы оценить перспективы импортозамещения в отдельных секторах российского рынка ИТ на основе анализа уже достигнутых результатов перехода на отечественные продукты и разработки, а также выявить возможности преодоления связанных с данным переходом барьеров.

Процесс импортозамещения в российском секторе ИТ развивается достаточно активно, что обусловлено как сформулированными государством целями по достижению технологического суверенитета, так и потребностями развития частного бизнеса. Однако сроки перехода будут значительно отличаться в разных сегментах рынка. Наиболее высокие показатели наблюдаются в классе средств обеспечения информационной безопасности (до 80%), самое низкое проникновение отечественных решений в сегменте мобильных операционных систем, а также в средствах управления технологическими процессами (25–35%). Для достижения заявленных целей необходимо продолжение существующих

мер государственной поддержки, а в ряде сегментов их расширение и выработка новых с учетом первого опыта участников рынка по импортозамещению. Не исключено, что государство может несколько расширить временные рамки полного перехода на отечественные продукты для госсектора и крупных компаний-госзаказчиков в зависимости от прогресса с преодолением существующих на сегодня барьеров импортозамещения. При этом поставленные долгосрочные цели по достижению необходимого уровня использования российских ИТ-продуктов определенно не будут пересматриваться в более консервативную сторону.

Введение

Начиная с марта 2022 г. российская отрасль информационных технологий (ИТ), оказавшись в условиях беспрецедентного санкционного давления, столкнулась с необходимостью обеспечить быстрый переход с продуктов зарубежных вендоров и иностранного программного обеспечения на отечественные разработки.

Масштаб и сложность данной задачи обусловлены огромным объемом российского ИТ-рынка, исторически высокой долей проникновения иностранных продуктов, а также внезапным и резким негативным изменением ситуации в связи с уходом с рынка многих зарубежных игроков. К моменту обострения геополитической ситуации ежегодный оборот российского рынка информационных технологий оценивался в 3 трлн руб., а доля иностранных поставщиков в ИТ-бюджетах корпораций и госсектора превышала 50%. Объективная невозможность продолжать бизнес-процессы в привычном режиме в условиях прекращения деятельности иностранных игроков на рынке, а также в связи с введением санкций в отношении российских компаний и госструктур потребовала от всех участников российского ИТ-рынка принятия экстренных мер для минимизации ущерба, адаптации к новым условиям и обеспечения условий для долгосрочного развития.

В течение последних двух лет российский сектор ИТ находится в процессе глубокой трансформации, направленной на достижение технологического суверенитета и усиление позиций на мировом рынке информационных технологий.

Цель представленного исследования состоит в том, чтобы оценить перспективы импортозамещения в отдельных секторах российского рынка ИТ на основе анализа уже достигнутых результатов перехода на отечественные продукты и разработки и выявить возможности преодоления связанных с данным переходом барьеров, возникающих на уровне регуляторов, разработчиков ИТ-продуктов и заказчиков.

Статья состоит из шести разделов. В первом дается характеристика состояния отдельных сегментов российского рынка ИТ до 2022 г. с точки зрения доминирования зарубежных или отечественных поставщиков. Во втором разделе представлен обзор мер санкционного давления на российский сектор информационных технологий и сформулированы основные вызовы, с которыми столкнулся рос-

сийский сектор информационных технологий. Третий раздел посвящен стратегиям адаптации различных игроков к новым реалиям российского рынка ИТ. В четвертом разделе проводится подробный анализ инициатив государства по развитию и поддержке ИТ-отрасли: ускорение и расширение масштабов перевода ИТ-инфраструктуры с иностранных на отечественные решения, а также меры поддержки в отношении российских компаний, специалистов и заказчиков ИТ-сектора. Пятый раздел посвящен изучению возможностей и ограничений на стороне российских разработчиков ИТ. В шестом, завершающем исследование разделе анализируется экспортный потенциал российского сектора ИТ на рынках дружественных стран.

1. Российский рынок ИТ до 2022 г.: позиции иностранных и отечественных поставщиков

В 2021 г. объем российского рынка информационных технологий¹ превысил 3,0 трлн руб. (более 41 млрд долл. США), а среднегодовой темп роста рынка в 2019–2021 гг. составил 19% в долларовом выражении. Это значительно выше темпов роста мирового ИТ-рынка, который увеличивался в среднем на 5% в год [Strategy Partners 2023 (1)]. Одной из причин высокой динамики российского ИТ-рынка в 2020–2021 гг. являлся рост спроса корпоративного и государственного сегментов на ИТ-решения (программное обеспечение и оборудование) и услуги, связанные с организацией удаленных форматов работы, ускоренным переводом критически важных бизнес-функций в цифровой формат, а также защитой информационных систем в условиях пандемии.

С начала 1990-х гг. российский ИТ-рынок развивался в неразрывной связи с глобальным рынком информационных технологий и характеризовался высокой долей проникновения программного обеспечения (ПО) и оборудования иностранных вендоров. До 2022 г. решения иностранных поставщиков преобладали в структуре российского ИТ-рынка. Их доля в совокупном объеме ИТ-бюджетов корпоративных заказчиков и госсектора в 2021 г. составила 55%, а в потребительском сегменте могла превышать 95%, что неудивительно, учитывая, что спрос населения на информационные технологии на 96% представлен стоимостью ПК и ноутбуков и на 4% — программным обеспечением и решениями в области информационной безопасности [ПАО «Софтлайн» 2023 (1)].

При этом соотношение отечественного и зарубежного ПО и оборудования в сегментах B2B и B2G значительно различалось в зависимости от продуктового сегмента. Наименьшее проникновение отечественных решений (менее 10%) отмечалось в сегменте персональных вычислительных машин (ПК, планшеты, ноутбуки), что связано с исторически высокой ориентированностью этого рынка на поставки ведущих глобальных вендоров (Lenovo, HP, Dell, Apple, Acer, ASUS и другие) и ограниченной собственной производственной базой. В сегменте оборудования ИТ-инфраструктуры (оборудование для информационной безопас-

¹ Основные сегменты рынка информационных технологий: программное обеспечение; оборудование и микроэлектроника (пользовательское и инфраструктурное); ИТ-услуги.

ности, оборудование корпоративных сетей связи, системы хранения данных, серверы и пр.) на зарубежных поставщиков приходилось до 70% рынка. В начале октября 2022 г. замглавы Минпромторга РФ В. Шпак озвучил оценку, согласно которой средняя доля отечественной радиоэлектронной продукции в РФ с учетом госсектора и открытого рынка по итогам первого полугодия 2022 г. составляла 19% [ИНТЕРФАКС-ПРОЗАКУПКИ 2023].

В сегменте инфраструктурного ПО (операционные системы для ПК и серверов, решения резервного копирования, системы управления базами данных, решения для виртуализации и пр.) доля отечественных разработчиков в 2021 г. составляла всего 8% [Strategy Partners 2023 (1)]. Здесь исторически доминировали Microsoft, IBM, Citrix, Dell, Broadcom, RedHat. Также отечественные компании были слабо представлены в сегменте ПО для разработки (платформы искусственного интеллекта, инструменты для тестирования и управления жизненным циклом ПО, ПО для управления данными, платформы для разработки приложений и пр.). Доля международных поставщиков на российском рынке офисного ПО (офисные пакеты, видео-конференц-связь, электронная почта и пр.) в 2021 г. превышала 55%. В этом сегменте преобладали решения таких глобальных мэйджоров, как Microsoft, Adobe, Zoom и др. В сегменте корпоративного ПО (ERM-системы, CRM, SCM, BI-аналитика, производственное ПО) более 40% бюджетов российских заказчиков приходилось на иностранные решения, прежде всего на SAP, Oracle, Adobe, Salesforce.

К сегментам российского ИТ-рынка, где с уверенностью можно говорить об исторически сложившемся доминировании отечественных компаний, относятся ИТ-услуги, информационная безопасность, облачная инфраструктура и хостинг инфраструктуры. Доля российских поставщиков средств информационной защиты по состоянию на 2021 г. оценивается на уровне 61% [ЦСР 2023]. Доля глобальных поставщиков на российском рынке ИТ-услуг на конец 2021 г. составляла 18% [ПАО «Софтлайн» 2023 (2)].

2. Беспрецедентное санкционное давление

2022 г. принес в ИТ-сферу России максимальную турбулентность, стал периодом серьезных испытаний и глубокой трансформации для всех участников российского рынка. Уже с конца февраля российские пользователи иностранных ИТ-решений, отечественные разработчики ПО и производители оборудования начали испытывать на себе глубокие негативные изменения внешней среды, выразившиеся во внезапном нарушении сложившихся цепочек поставок и привычных бизнес-процессов.

Прямые меры санкционного давления на российский сектор информационных технологий включали следующее:

1. Запрет на экспорт высокотехнологичной продукции в Россию, а также на оказание услуг в области информационных технологий.

В феврале 2022 г. Министерство торговли США ввело экспортные ограничения в отношении товаров, «необходимых для развития российской оборонной, аэро-

космической и морской промышленности». Санкции затронули, в частности, полупроводники, компьютеры, телекоммуникационное оборудование, оборудование в области информационной безопасности, лазеры и датчики. К антироссийским санкциям также присоединилась Южная Корея, запретив экспорт стратегических материалов в Россию. Страна ограничила продажу электроники, полупроводников, компьютеров, информационных и коммуникационных технологий, датчиков и лазеров, а также другие виды оборудования.

В апреле 2022 г. в рамках пятого пакета антироссийских санкций Евросоюз ввел запрет на экспорт в Россию высокотехнологичной продукции, включая квантовые компьютеры и передовые полупроводники, высокотехнологичную электронику, чувствительное оборудование и программное обеспечение.

В октябре 2022 г. страны ЕС утвердили восьмой пакет антироссийских санкций. Помимо прочих ограничений, был введен запрет на оказание российским физическим и юридическим лицам услуг по консалтингу в сфере ИТ.

В феврале 2023 г. Бюро промышленности и безопасности (BIS) Минторга США расширило перечень «предметов роскоши», которые с марта 2022 г. запрещено поставлять или реэкспортировать в Россию и Белоруссию. Под запрет, помимо прочих, попала компьютерная периферия (клавиатуры, лазерные и струйные принтеры и жесткие диски дороже 300 долл.). Ограничения распространяются на товары производства США. Но таковой считается любая продукция, в которой не менее 25% приходится на американские технологии или компоненты. В рамках этого же ограничительного пакета под экспортные санкции США попал один из крупнейших российских поставщиков систем распознавания лиц, компания VisionLabs (принадлежит ПО «МТС»). Она была внесена в список компаний, для которых действуют ограничения на экспорт ряда технологий и товаров двойного назначения.

2. Внесение российских компаний сектора ИТ в санкционные списки недружественных стран.

С конца февраля 2022 г. США последовательно вводили и ужесточали санкции в отношении российских разработчиков и производителей микроэлектроники. В марте под экспортные ограничения попали отечественные дизайн-центры и крупнейшие производители вычислительной техники — АО «Байкал Электроникс», АО МЦСТ, НТЦ «Модуль» и АО НПЦ «Элвис». Санкции предполагали, что зарубежные контрагенты обязаны согласовывать с Бюро промышленности и безопасности Минторга США все поставки в адрес этих компаний любой продукции. Но уже в сентябре 2022 г. эти и ряд других компаний были внесены США в SDN-лист (Specially Designated Nationals and Blocked Persons). Попадание в список SDN накладывает максимально возможные ограничения на компании и физические лица — блокировку активов в США и на счетах банков-корреспондентов в США, прекращение любых финансово-экономических правоотношений, блокировку любых активов и полный запрет на любые сделки, кроме разрешенных лицензией (обычно лицензией на прекращение бизнеса). Санкции затронули также другие компании ИТ-сектора — в общей сложности в сентябре 2022 г. в санкционный список США попали около 30 российских компаний и НИИ в сфере электроники.

В марте 2022 г. Япония ввела санкции в отношении НПО «Байкал Электроникс», а Федеральная комиссия по связи США внесла «Лабораторию Касперского» в «черный список» оборудования и услуг связи. В этот список вносят компании, чье оборудование или услуги представляют «неприемлемый риск» для национальной безопасности или безопасности граждан США, т.е. считаются угрозой нацбезопасности США.

В июне 2023 г. Евросоюз ввел в действие 11-й пакет санкций против РФ. Главным новшеством пакета стал не список новых подсанкционных компаний, а изменение принципа его составления и расширения. С этого момента для введения санкций в отношении ИТ-компаний из России стало достаточно наличия у них лицензии ФСБ на работу с гостайной или определенных лицензий Минпромторга. Эти основания легли в основу санкций против головной компании Positive Technologies (ПАО «Группа Позитив»), разработчика сертифицированных Минобороны маршрутизаторов НПО «Эшелон», интеграторов «Итеранет», НТЦ «Поиск-ИТ» и «Акута» [Коммерсант 2023 (1)].

В июле 2023 г. Минфин США ввел санкции в отношении российских компаний, связанных с разработкой и импортом электроники, компонентов и оборудования. Так, в SDN-листе оказалась структура «Росатома» НПО «Критические информационные системы» (НПО КИС). В SDN-листе оказался и ряд предприятий, которые импортируют радиоэлектронные компоненты или оказывают услуги по контрактному производству. Тогда же Канада ввела ограничения в отношении производителя электроники «СМТ-АйЛогик» и поставщика компонентов Device Consulting.

В ноябре 2023 г. под санкции США попало АО «СиСофт Девелопмент» — разработчик программного обеспечения для автоматизированного проектирования в области машиностроения, промышленного и гражданского строительства, архитектурного проектирования, землеустройства и т. д.

В декабре 2023 г. в рамках 12-го пакета санкций ЕС против РФ в санкционный список также попал ряд компаний, работающих в сфере информационной безопасности — «Информзащита», «Инфотекс», «Бизон».

3. Персональные санкции в отношении российских предпринимателей, занятых в сфере информационных технологий.

В апреле 2022 г. в SDN-лист США был внесен основатель и владелец одного из крупнейших российских ИТ-холдингов IBS А. Карачинский, в мае он вышел из состава совета директоров компании. Польша внесла в свой санкционный список основателя «Лаборатории Касперского» Евгения Касперского и основателя компании-разработчика корпоративного программного обеспечения 1С Бориса Нуралиева.

Таким образом, **основные вызовы**, с которыми столкнулся российский сектор информационных технологий в 2022 г., могут быть сформулированы следующим образом:

- Для российских заказчиков ИТ-продуктов наиболее болезненным стал внезапный и массовый уход с рынка иностранных поставщиков телеком-оборудования, ПО, потребительской электроники, ИТ-услуг (в том числе облачных

сервисов). Десятки крупных вендоров из США, стран Западной Европы, Австралии, Канады, Израиля и других стран приостановили продажу новых лицензий на ПО и поставки оборудования, приостановили оказание услуг по технической поддержке и сопровождению ранее установленного ПО и оборудования, приостановили обновление ПО, произвели отключение российских клиентов от облачных сервисов. Можно отметить, что сворачивание бизнеса в России иностранными ИТ-поставщиками носило более масштабный характер, чем непосредственно подразумевал режим введенных недружественными странами санкций. Если санкции предписывали прекратить сотрудничество с конкретными юридическими и физическими лицами, попавшими в «черные списки», то многие крупные иностранные компании (например, SAP и Oracle) самостоятельно принимали решения о полном уходе с российского рынка, полностью прекращая сотрудничество со всеми местными заказчиками вне зависимости от их санкционного статуса.

- Производители микроэлектроники столкнулись с крайне болезненной остановкой поставок высокотехнологичного оборудования и компонентов, а также с прекращением сотрудничества со стороны зарубежных сборочных площадок. Например, после начала военной операции РФ на Украине тайваньская Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC), один из крупнейших в мире производителей полупроводниковой продукции, прекратила сотрудничество с российскими компаниями из-за санкций США. Попадание отечественных дизайн-центров в американский SDN-лист также оставило их без доступа к зарубежной интеллектуальной собственности — процессорным архитектурам, например ARM, и IP-блокам, которые используются при проектировании чипов. Попавшим в SDN-лист ГК Yadro и «Аквариуса» введение широких ограничительных мер осложнило строительство новых заводов по производству вычислительной техники и электроники [Коммерсант 2022].
- Российские разработчики ПО столкнулись с запретом на экспорт своих решений в ряд стран, потеряли возможность использовать средства разработки иностранных вендоров, а также оказались частично отрезанными от иностранных платформ открытого ПО (open source).
- Десятки крупных, средних и малых российских производственных компаний, финансовых организаций, научно-исследовательских организаций попали в санкционные списки недружественных стран, что отрезало их от поставок продуктов и услуг иностранных поставщиков, включая поставщиков решений в области информационных технологий.
- Массовый отъезд ИТ-специалистов из России. В конце 2022 г. глава Минцифры М. Шадаев заявил о том, что в течение года страну покинули около 100 тыс. ИТ-специалистов. По его данным, около 80% из уехавших за границу ИТ-специалистов продолжили работать на российские компании [Интерфакс 2023 (1)].
- Резкое удорожание иностранного и российского ПО. В ноябре 2023 г. участники рынка отмечали рост цен с начала года на отдельные виды корпо-

ративного софта и оборудования вплоть до 40%. Удорожание зарубежных продуктов объясняется в основном их ввозом в страну параллельным импортом и закупкой через посредников. Основные факторы, вызывающие рост цен на российский софт, – это увеличение фонда оплаты труда и сокращение конкуренции в силу ухода с российского рынка доступных иностранных аналогов [Ведомости 2023 (1)].

В целом начиная с 2022 г. с российского ИТ-рынка ушли или существенно ограничили деятельность свыше 200 технологических компаний [Strategy Partners 2023 (1)]. Также следует отметить фактическую остановку работы в России ряда китайских технологических компаний, которые сворачивали деятельность в стране в связи с санкциями со стороны США и требованиями своих американских поставщиков электронных компонентов, не делая при этом официальных заявлений.

Иностранные игроки покидали российский рынок, не считаясь с убытками. По оценкам главы Минцифры М. Шадаева, потери международных ИТ-компаний, прекративших деятельность в стране, в 2022 г. составили 650–700 млрд руб. [ТАСС 2022]. Кроме того, 2022 г. стал годом беспрецедентной активности кибергруппировок, которые направлены атаковали ИТ-инфраструктуру российских органов власти, частных компаний, организаций и СМИ. Хотя атаки не отличались сложностью, их главной силой была массовость [Anti-Malware.ru 2022].

Резюмируя радикальные изменения, произошедшие в российском секторе ИТ в 2022 г., можно отметить, что рынок не избежал сокращения, но отрицательная динамика не стала катастрофической, падение рынка в 2022 г. составило не более 10% г/г до 2,74 трлн руб. При этом обращает на себя внимание значительная разница в динамике сегментов ИТ-оборудования, с одной стороны, и ПО и ИТ-услуг – с другой. Если рынок оборудования просел на значительные 24% г/г на фоне невозможности быстро организовать альтернативные каналы поставок в нужных объемах, то сегмент ПО и ИТ-услуг, наоборот, ускорил рост до 24% г/г в связи с взрывным ростом спроса на решения российских ИТ-компаний. Также в 2022 г. наблюдался рост стоимости отдельных программных продуктов российского производства (на 10–20%). По оценкам экспертов, суммарная выручка российских разработчиков ПО и интеграторов (Топ-100 компаний отрасли) в 2022 г. увеличилась на 28,5%, выручка иностранных компаний сократилась на 62% [Strategy Partners 2023 (1)].

3. Адаптация российских игроков к новым реалиям рынка

По оценкам экспертов, в 2022 г. примерно у 50% российских компаний возникли проблемы с продлением лицензий на зарубежное ПО. Почти треть предпринимателей пожаловались на проблемы с техподдержкой (32%) и оплатой обслуживания (31%), а каждый десятый – на отсутствие стабильной работы иностранного софта [Ведомости 2023 (2)]. По данным исследования, проведенного компанией K2Tech в декабре 2023 г., доля прямой вендорской поддержки иностранных продуктов сократилась с 52% в 2022 г. до 14% в 2023 г. Компании, которые продолжают использовать зарубежные решения (более 50% респондентов), поддерживают их

самостоятельно или силами локальных сервис-партнеров, к параллельному импорту прибегают 17,5% из них. Также в связи с введением мер валютного контроля и санкций многие российские заказчики столкнулись с невозможностью вернуть средства, уплаченные за несостоявшиеся поставки ПО, оборудования и услуги в рамках действующих контрактов [К2Тех 2023 (1)].

В первую очередь проблемы коснулись госорганизаций и крупных коммерческих компаний. Многим российским компаниям пришлось оперативно искать замену иностранному ПО, облачным сервисам и ИТ-услугам и выделять дополнительные средства на экстренную миграцию на новые решения, что увеличило финансовую нагрузку. Можно выделить две другие модели поведения среди российских корпоративных заказчиков ИТ-продуктов. Первая из них, выжидательная, подразумевала, что в резко изменившихся рыночных условиях ряд компаний не стал принимать оперативных решений о миграции на продукты-заменители, а в рамках выработки стратегии дальнейших действий предпочел понаблюдать за результатами перехода, предпринятого другими компаниями. Вторая модель, «отрицание», предполагает, что часть заказчиков не верит в окончательный и полный уход зарубежных ИТ-вендоров с российского рынка и надеется на их возвращение в перспективе. Эти заказчики преимущественно полагаются на параллельный импорт или серые схемы импорта зарубежного ПО и услуг по техподдержке и не рассматривают для себя альтернативу импортозамещения на ближайшую перспективу.

В целом можно выделить как проактивную, так и пассивную реакцию российского крупного бизнеса на резкое изменение ИТ-ландшафта в связи с уходом с российского рынка иностранных вендоров, а также в связи с повышением требований государства к срокам и масштабам перехода на отечественное ПО и оборудование.

Примером проактивной реакции на изменения является создание крупнейшими компаниями ТЭК консорциума для развития отечественных ИТ-решений нефтегазовой отрасли. В июне 2023 г. было объявлено, что ведущие российские компании ТЭК планируют создание индустриального консорциума, с помощью которого рассчитывают к 2028 г. на 100% обеспечить покрытие отечественными решениями ИТ-ландшафта нефтегазовой и нефтехимической промышленности, а также сферы недропользования. Соответствующее соглашение было подписано в рамках Петербургского международного экономического форума [Ведомости 2023 (3)].

В то же время крупные российские банки заняли консервативную позицию, лоббируя продление сроков импортозамещения. В августе 2023 г. представители крупных российских банков (РСХБ, Газпромбанк, Промсвязьбанк, ВТБ, «Дом.РФ») на совещании в ЦБ предложили на два года отложить срок вступления в силу требования о том, что субъекты критической информационной инфраструктуры (КИИ) должны с 1 января 2025 г. прекратить использовать иностранное ПО. В кредитных организациях считают, что отечественные поставщики не успеют адаптировать автоматизированные банковские системы под работу с отечественными системами управления базами данных к указанному сроку.

4. Усиление роли государства в развитии ИТ-индустрии

В условиях объявления антироссийских санкций, ухода с рынка иностранных вендоров и отъезда из страны большого числа ИТ-специалистов уже в первые месяцы с начала обострения геополитической ситуации российское государство сформулировало ключевые направления развития и поддержки ИТ-отрасли и рынка на ближайшие годы. Инициативы государства можно разделить на два направления: 1) ускорение и расширение масштабов перевода ИТ-инфраструктуры с иностранных на отечественные решения, 2) широкие меры поддержки в отношении российских ИТ-компаний, ИТ-специалистов и заказчиков отечественных ИТ-решений.

4.1. Стимулирование перехода на отечественное ПО и ИТ-оборудование в РФ

Формальный старт переходу в России с иностранного ПО на отечественное был дан еще в конце 2015 г. (создан единый реестр российского ПО, установлен запрет на закупку иностранного ПО для государственных нужд), после чего нормативная база импортозамещения в ИТ расширялась и уточнялась с учетом практики правоприменения и актуализации задач. В 2017 г. в нормативно-правовой оборот были введены понятия, относящиеся к критической информационной инфраструктуре (КИИ). В 2019 г. в целях развития производства радиоэлектронной продукции на территории РФ был создан Единый реестр российской радиоэлектронной продукции. Ключевым документом, определившим сроки обязательного перехода на использование отечественного ПО и «железа» определенными категориями российских заказчиков, стал Указ Президента от 30.03.2022 № 166 «О мерах по обеспечению технологической независимости и безопасности критической информационной инфраструктуры Российской Федерации». Данным указом определенным категориям заказчиков, использующим значимые объекты КИИ, с 31 марта 2022 г. было запрещено осуществлять закупки иностранного ПО, а также услуги, необходимые для использования этого ПО, без согласования с уполномоченным федеральным органом власти. С 1 января 2025 г. органам государственной власти и определенным категориям заказчиков запрещается использовать иностранное ПО на принадлежащих им значимых объектах КИИ. Таким образом, действующие нормативно-правовые акты предписывают владельцам значимых объектов КИИ из различных отраслей экономики перейти с иностранного на отечественное ПО в сжатые сроки – до конца 2024 г. Поручение президента от 12 июня 2023 г. предписывает госкомпаниям полностью перейти на отечественные операционные системы и офисное ПО также до 1 января 2025 г.

Работа, которая проводится правительством и участниками рынка по обеспечению перехода на отечественные решения в области ИТ, носит системный характер, и ее можно разделить по ключевым направлениям:

- анализ текущего ландшафта ИТ-решений в разных сферах экономики с определением сфер, в которых уже существуют готовые продукты-за-

местители иностранных решений, отечественные решения существуют частично и требуют существенной доработки, либо отечественные решения отсутствуют и требуют налаживания разработки/производства с нуля,

- определение российских компаний, которые будут вести доработку/разработку недостающих ИТ-решений и предоставление им необходимых финансовых и иных ресурсов под эти цели,
- разработка комплекса мер по стимулированию и поддержке заказчиков ИТ-решений в государственном и частном секторе при переходе с иностранных на отечественные решения.

Отдельно следует упомянуть механизм ИЦК и ЦКР. Во втором полугодии 2022 г. по инициативе премьер-министра М. Мишустина при Минцифры были сформированы 35 индустриальных центра компетенций (ИЦК), объединивших представителей различных отраслей, перед которыми стоит задача замещения зарубежного «софта» в установленные правительством сроки. ИЦК охватили такие значимые отрасли, как машиностроение, металлургия, химпром, электроника и микроэлектроника, фармацевтическая промышленность, транспорт, сельское хозяйство, строительство и ЖКХ, электроэнергетика, нефтегазовая и угольная промышленность, экология, торговля и услуги, финансы, образование, здравоохранение, связь и медиа. Помимо этого, были сформированы центры компетенций разработки (ЦКР, в них входят российские разработчики «софта»). Механизм предполагает, что в рамках ИЦК крупные российские заказчики «софта» должны проанализировать свои потребности в ПО, поддержка или покупка которого невозможна, а затем обратиться к разработчикам за разъяснениями, какие решения уже есть на рынке, а какие еще предстоит разработать. В результате экспертные группы ИЦК и ЦКР должны совместно отобрать перспективные проекты, готовые заместить зарубежное ПО. К середине 2023 г. российские заказчики сформулировали 670 потребностей в отраслевых решениях, по которым они имеют критическую зависимость от зарубежных решений, причем это не продукты как таковые, а операции, которые реализовывали заказчики при помощи зарубежных решений. В ответ ИТ-компаниями предоставили список из 2180 отечественных продуктов, которые должны позволить эти операции реализовывать. Из них только 196 решений соответствуют западным аналогам более чем на 70%, 1423 решения соответствуют на 40–70%, 561 – менее чем на 40%. 41 зарубежное решение, необходимое бизнесу, в принципе не имеет аналогов в России. В их числе, например, решения для индексирования и разметки аудио- и видеопотоков или платформы для создания метавселенных [Ведомости 2023 (4)].

В июне 2023 г. М. Мишустин дал поручение Минпромторгу РФ и Минцифры РФ проработать и представить в правительство предложения по созданию (по аналогии с ИЦК в сфере разработки ПО) центров компетенций в области электронной элементной базы с участием дружественных стран.

В декабре 2022 г. правительство утвердило две дорожные карты – «Новое индустриальное программное обеспечение» (НИПО) и «Новое общесистемное программное обеспечение» (НОПО), в которых были перечислены отечественные решения (более 300 проектов), необходимые для импортозамещения в ИТ [Прави-

тельство России 2022]. Реализация проектов продлится до 2025 г., а по отдельным проектам — до 2027 г. Внебюджетное финансирование по всем проектам НОПО до 2030 г. должно составить 71,5 млрд руб., по проектам НИПО — 189 млрд руб. По информации правительства, большая часть проектов «дорожных карт» на общую сумму более 200 млрд руб. будет реализована за счет собственных средств компаний, в том числе в рамках заключения соглашений с правительством о создании условий по обеспечению гарантированного спроса на продукты. Остальные проекты предполагают привлечение кредитных (около 20 млрд руб.) и грантовых (более 23 млрд руб.) средств. В конце июня 2023 г. премьер-министр М. Мишустин поручил дополнительно направить более 11 млрд руб. на реализацию мероприятий «дорожных карт» НИПО и НОПО. Как следует из документов, к 2030 г. 71% российского рынка общесистемного и прикладного ПО будет отечественным, ожидаемая выручка от проектов составит 211 млрд руб. [Коммерсант 2022 (2)].

4.2. Поддержка разработчиков отечественного ПО и производителей микроэлектроники

В 2022 г. российская ИТ-отрасль получила беспрецедентный уровень государственной поддержки. В дополнение к стимулирующим мерам налогового характера, которые начали действовать в отношении отечественных ИТ-компаний с 2021 г., в 2022 г. российское правительство предложило дополнительные весомые меры поддержки, которые включали обнуление ставки налога на прибыль до конца 2024 г., программу льготных кредитов для компаний с целью ускорения разработки, вывода на рынок и внедрения нового отечественного ПО, а также существенные льготы для ИТ-специалистов.

В настоящее время активно обсуждается вопрос продления нулевой ставки по налогу на прибыль для аккредитованных ИТ-компаний. Согласно заявлению главы Минцифры М. Шадаева [ИНТЕРФАКС 2023 (1)], окончательное решение будет зависеть от экономической ситуации в регионах и ситуации с региональными бюджетами, поскольку средства от налога на прибыль в существенной доле поступают в бюджеты субъектов РФ. Нулевая ставка по налогу на прибыль действует для ИТ-компаний и производителей программно-аппаратных комплексов (ПАК), включенных в реестр российского ПО, до конца 2024 г. В случае непродления нулевой ставки с 1 января 2025 г. она составит 3%. Министр оценил вероятность сохранения остальных льгот для ИТ-компаний как очень высокую, при этом часть льгот имеет бессрочный характер.

Параллельно власти РФ проработают вопрос о предоставлении на бессрочной основе налоговых льгот производителям радиоэлектроники. Текущее законодательство предусматривает предоставление налоговых льгот работающим в радиоэлектронной промышленности предприятиям до 31 декабря 2024 г. включительно. Пониженная ставка по налогу на прибыль установлена для компаний, включенных в реестр организаций, осуществляющих деятельность в сфере радиоэлектронной промышленности. Продление налоговой льготы позволит компаниям получить дополнительный инвестиционный ресурс и будет способствовать

модернизации производства отечественной электронно-компонентной базы и радиоэлектроники. В таблице 1 на с. 120 перечислены основные действующие меры государственной поддержки аккредитованных российских ИТ-компаний.

Отдельно следует упомянуть поддержку заказчиков российского ПО и ИТ-оборудования, которая включает, помимо прочего, следующие меры:

- Возможность ускоренной амортизации оборудования, внесенного в единый реестр российской радиоэлектронной продукции, а также ПО, внесенного в единый реестр российского ПО;
- Предприятия малого и среднего бизнеса и индивидуальные предприниматели имеют возможность приобрести лицензии на российское ПО со скидкой 50%. Государство компенсирует половину стоимости лицензии его производителям [Госуслуги 2023];
- Ведомственные программы цифровой трансформации;
- Субсидии на внедрение российского ПО, сервисов и платформенных решений;
- Обнуление ввозных пошлин на технологическое оборудование и комплектующие, а также сырье и материалы, которые будут использоваться при реализации крупных инвестпроектов в приоритетных секторах экономики РФ, включая информационные технологии.

Таблица 1. Действующие меры государственной поддержки ИТ-отрасли

Налогообложение	<p>Льготная ставка налога на прибыль 3% с 1 января 2021 г. до 31 декабря 2021 г. для компаний на общей системе налогообложения 0% с 1 января 2022 г. до 31 декабря 2024 г. для компаний на общей системе налогообложения До 1% на упрощенной системе налогообложения (УСН) «Доходы», до 5% на УСН «Доходы минус расходы». Размер ставки зависит от региона</p>
	<p>Освобождение от НДС реализации софтверных продуктов, включенных в реестр российского ПО</p>
	<p>0% налог на дивиденды</p>
Страховые взносы на ФОТ	<p>14% с 1 января 2021 г. до 31 декабря 2021 г. 7,6% с 1 января 2021 г. (из них пенсионное страхование — до 6%; социальное страхование по материнству или болезни, включая иностранных граждан — до 1,5 %; медицинское страхование — до 0,1 %) для аккредитованных ИТ-организаций (компании, у которых профильная выручка составляет 70% от дохода). После превышения единой базы для расчета взносов (если выплаты в пользу работника в 2023 г. превысят 1,917 млн руб.) взносы взимаются по нулевому тарифу</p>
Льготное кредитование и гранты	<p>Льготная программа кредитования цифровой трансформации: С 2020 г. по 31 декабря 2024 г. льготная ставка составляет 1–5% (до 3% для аккредитованных ИТ-компаний), размер кредита — от 5 млн до 5 млрд руб. на один проект</p>
	<p>Компания должна соблюсти следующие условия:</p> <ul style="list-style-type: none"> • индексация зарплат сотрудникам минимум раз в год, • отказ от выплаты дивидендов на время действия кредитного договора, • сохранение занятости — на период действия кредитного договора численность работников должна составлять не менее 85% от соответствующего показателя по состоянию на 1 марта 2022 г. <p>Льготная программа кредитования для системообразующих ИТ-компаний: Апрель – декабрь 2022 г. Кредит на пополнение оборотных средств сроком до 12 месяцев выдается до конца 2022 г. по ставке до 11%, максимальный объем — 30 млрд руб. Грантовая поддержка для разработки отдельных значимых сегментов ПО</p>

Мораторий на налоговые проверки	Аккредитованные ИТ-компании освобождены до конца 2024 г. от контрольных и надзорных мероприятий, за исключением профилактических. До 3 марта 2025 г. приостановлено проведение выездных налоговых проверок таких организаций
Льготы для ИТ-специалистов	Льготная ставка по ипотечным кредитам Отсрочка от призыва на срочную военную службу и/или освобождение от мобилизации

Источник: составлено автором.

5. Пределы импортозамещения: возможности и ограничения на стороне российских разработчиков ИТ

5.1. Заявленные цели

Курс на использование российского ПО был объявлен еще в 2016 г. Далее год от года в нормативные акты вносились корректировки и изменения, целью которых было обязать госзаказчиков всех уровней закупать программное обеспечение, разработанное и произведенное в России. Однако именно 2022 г. в полной мере показал безальтернативность курса на импортозамещение и стал катализатором перехода на отечественные решения как среди госзаказчиков, так и частных компаний. Ожидается, что миграция на российские аналоги будет продолжаться в течение ближайших 5–7 лет, при этом сроки перехода могут значительно отличаться в разных сегментах рынка. Во многих секторах уже существуют российские аналоги, и их количество будет расти. В некоторых отраслях промышленности (например, в нефтесервисной и геофизической) доля иностранного ПО все еще доходит до 80–90%, высокая доля зарубежных продуктов отмечается в инженерном и графическом ПО. Для того чтобы российские системы смогли полностью заменить зарубежные, разработчикам предстоит доработать их функциональность, повысить надежность, производительность и отказоустойчивость.

В наиболее короткие сроки, к 1 января 2025 г., миграция на отечественные продукты должна произойти среди федеральных и региональных органов власти, а также среди организаций — владельцев значимых объектов КИИ, подпадающих под действие закона о госзакупках (согласно Указу Президента №166). Более продолжительные сроки импортозамещения предоставлены прочим органам власти, бюджетным организациям и фондам, госкорпорациям и госкомпаниям. Переход частного бизнеса на отечественное ПО не регламентирован по срокам (в той части, которая не касается значимых объектов КИИ). Временные ориентиры по полному переходу значимых объектов КИИ в ФОИВ и РОИВ содержатся в приказе Минцифры №21 от 18.01.2023 г. Вне зависимости от класса ПО и статуса КИИ проникновение российского софта в госорганах должно быть доведено до 90–100% к 2029–2030 гг. Наиболее высокие показатели проникновения отечественного ПО на сегодня наблюдаются в классе средств обеспечения информационной безопасности (по отдельным решениям — до 80%). Самое низкое проникновение отечественных решений (25–35%) — в сегменте мобильных операционных систем и других типах системного ПО, а также в средствах управления технологи-

ческими процессами (АСУ ТП) и средствах обработки и анализа геологических и геофизических данных. Переход на отечественные решения в этих классах ПО потребует в ближайшие годы значительных инвестиций.

5.2. Реальные возможности

Среди факторов, оказывающих влияние на темпы импортозамещения, можно выделить регуляторные, технологические и рыночные:

- *Регуляторная* среда импортозамещения складывается из требований перечисленных ранее нормативно-правовых актов, принятых после февраля 2022 г.
- *Рыночный* фактор – уход крупных иностранных поставщиков ПО с российского рынка и высвобождение ранее занятых ими ниш в пользу локальных игроков, что открыло принципиально новые долгосрочные перспективы перед российскими компаниями и значительно повысило привлекательность инвестиций в улучшение существующего ПО и новые разработки. При этом невозможность полноценного использования иностранных софтверных решений вынуждает российских заказчиков ускорять миграцию на альтернативные отечественные решения.
- На текущий момент *технологические* аспекты скорее выступают сдерживающими факторами импортозамещения. Как было отмечено выше, отечественные аналоги иностранного ПО сегодня есть не во всех нишах, а у большинства российских операционных систем пока слабо развиты экосистемы прикладного ПО.

С момента резкого обострения геополитической ситуации и ужесточения государственного регулирования в части использования иностранного ПО прошло более полутора лет, в ходе которых как российские заказчики, так и разработчики ПО получили первый важный опыт существования в принципиально новых регуляторных и рыночных условиях. В таблице 2 на с. 122 представлены основные «болевые точки» процесса импортозамещения в сфере ИТ.

Таблица 2. Болевые точки импортозамещения в сфере ИТ в России

На стороне заказчиков	На стороне компаний-разработчиков ПО
<ul style="list-style-type: none"> • Высокая стоимость миграции на отечественное ПО, высокие трудовые и организационные издержки • Проблемы совместимости российских решений с имеющейся ИТ-инфраструктурой • Недостаточный уровень зрелости локальных продуктов и снижение уровня функциональности при переходе на российские продукты • Недостаточное предложение либо полное отсутствие российских продуктов-аналогов зарубежного софта, отсутствие информации о наличии аналогов 	<ul style="list-style-type: none"> • Дефицит ИТ-специалистов целого ряда специальностей, высокая инфляция зарплат • Рост стоимости софтверных продуктов-средств разработки, повышения рисков использования элементов открытого кода (Open Source) в связи с увеличением числа вредоносных закладок • Отсутствие доступа к мерам прямой государственной поддержки (в виде бюджетных субсидий или софинансирования проектов без необходимости привлечения кредитного плеча) у ряда перспективных компаний, не удовлетворяющих необходимым критериям • Выбор ряда потенциальных заказчиков в пользу самописного софта (in-house), разработанного ИТ-специалистами самой компании • Отсутствие у вендоров достаточных ресурсов для обеспечения технической поддержки у большого числа новых заказчиков, купивших лицензии на российский софт за последние 1,5–2 года

Источник: составлено автором по данным Института изучения мировых рынков.

По данным аналитиков, к проектам по импортозамещению приступили 68% российских компаний, но на данный момент у них замещено только от 10% до 50% зарубежных решений в зависимости от отрасли. При этом только 13% компаний имеют дорожные карты по импортозамещению с обозначенными сроками миграции, более 50% крупных российских компаний продолжают активно использовать продукты зарубежных вендоров, поддерживая их самостоятельно или силами российских сервис-партнеров, а также за счет параллельного импорта, а 64% компаний считают, что привычные ИТ-решения невозможно полноценно заменить российскими продуктами [K2Tech 2023 (2)].

В целом участники рынка смотрят на перспективы импортозамещения в российском секторе ИТ с достаточной долей уверенности. Доля российских производителей на российском рынке ИТ в 2027 г. достигнет 72% по сравнению с 45% в 2021 году [ПАО «Софтлайн» 2023 (1)]. Совокупный потенциал замещения иностранных производителей (дополнительный спрос на продукты отечественных вендоров) в период 2022–2027 гг. оценивается на уровне 450 млрд руб. в ценах 2021 г. В сегменте инфраструктурного ПО доля российских вендоров увеличится с 36% в 2022 г. до 72% в 2025 году и далее до 90% к 2030 г. [Strategy Partners 2023 (2)]. Российские вендоры средств защиты информации на текущий момент заняли доминирующее положение, закрепив за собой 70% рынка. Ожидается, что доля зарубежных вендоров на отечественном рынке в среднесрочной перспективе стабилизируется на уровне 5% [ЦСР 2023 (2)].

6. Экспортный потенциал российских ИТ-продуктов на рынках дружественных стран

С учетом заявленных целей по достижению технологического суверенитета через импортозамещение и развитие отечественных решений в различных классах ПО и микроэлектроники в перспективе 5–10 лет Россия демонстрирует потенциал стать значительно более крупным и активным игроком на глобальном рынке ИТ и может составить стратегическую альтернативу вендорам из стран Запада, Китая и Индии. События, произошедшие на российском рынке ИТ после февраля 2022 г., продемонстрировали заказчикам ИТ-продуктов по всему миру наличие значительных рисков, связанных с выстраиванием ИТ-инфраструктур и систем на базе решений глобальных, в первую очередь западных, вендоров. Если раньше с западными производителями конкуренция шла в основном за функционал, то сейчас на первый план выходит гарантия устойчивой, бесперебойной работы ИТ-систем и их аналогов в области информационной безопасности.

На текущий момент в мировом масштабе Россия не входит даже в первую десятку стран — экспортеров ПО и сервисов. Объем экспорта российского ПО в 2021 г. превысил 10 млрд долл. (более 730 млрд руб.) [НП «РУССОФТ» 2022]. В 2022 г. объем экспорта резко сократился (до 8,4 млрд долл.) на фоне введения санкций (прежде всего со стороны США и ЕС) в отношении российских разработчиков, а также в связи с появлением значительных сложностей в проведении трансграничных расчетов [Коммерсант 2023 (2)]. Экспорт сервисных российских ИТ-компаний

в 2022 г. снизился на 23,1%, а продуктовых — на 23,8%. Российские программисты стали перенаправлять каналы экспорта в страны СНГ, Южной и Восточной Азии, Ближнего Востока. Также растет интерес к рынкам Африки и Южной Америки. В результате в 2022 г. российские ИТ-компании увеличили поставки программного обеспечения в дружественные страны в сравнении с 2021 г. на 10%, а доля дружественных государств в общей выручке российских софтверных компаний увеличилась до 10%. При этом доля недружественных стран в общем объеме продаж российского ПО сократилась с 25% в 2021 г. до 12,5% в 2022 г. и, по прогнозу, продолжит снижаться до 7% по итогам 2023 г. Тем не менее российские компании стараются сохранить поставки западным партнерам через формально независимых третьих лиц [TAdviser 2024].

Объем продаж российских разработчиков ПО на внешнем рынке в 2023 г. продолжит сокращаться и составит около 413 млрд руб. [Финмаркет 2023]. В числе факторов продолжения негативной динамики можно отметить:

- продолжающийся отказ от российских продуктов со стороны заказчиков из недружественных стран, который не компенсируется в полной мере ростом продаж на дружественные рынки;
- дефицит у отечественных компаний свободных ресурсов (включая ИТ-специалистов) для развития экспортных направлений в условиях фокуса на удовлетворение потребностей внутреннего рынка;
- недостаточную эффективность мер государственной поддержки ИТ-экспорта.

Меры господдержки экспорта ИТ-продуктов были включены во второй пакет поддержки ИТ-отрасли, принятый в сентябре 2021 г. Они предполагают частичную компенсацию затрат российских разработчиков на маркетинг продуктов за рубежом, запуск механизмов финансовой поддержки внедрения софта на инфраструктуре иностранных заказчиков и также запуск института «цифровых атташе» — лоббистов, продвигающих отечественные продукты на других рынках.

На сегодняшний день реализация механизмов поддержки во многом пробуксовывает и требует существенного улучшения. По мнению участников рынка, на практике из перечисленных мер поддержки заработал лишь механизм «цифровых атташе», т.е. достаточно эффективно работают торговые представительства РФ за рубежом. Финансовые же меры поддержки ИТ-экспортеров фактически не были запущены, так как РЭЦ и РФРИТ не получили на эти цели необходимые средства. Также в качестве негативного фактора представители ИТ-компаний отмечают отсутствие необходимой координации процессов между структурами, на которые возложены функции стимулирования ИТ-экспорта [Коммерсант 2023 (3)]. Со стороны государства развитием экспорта российского софта уже занимаются порядка десяти ведомств и организаций, включая Минцифры, Минпромторг, Минэкономики, Российский фонд развития информационных технологий (РФРИТ), Российский экспортный центр (РЭЦ) и др. В целом текущий уровень поддержки российских компаний несоизмеримо меньше по сравнению с тем уровнем, который получают со стороны своих правительств ИТ-экспортеры крупнейших стран-конкурентов на глобальном рынке — США, Индии, Китая.

В качестве необходимых мер поддержки экспорта российского ПО отмечается, в частности, необходимость применения к ним всех стимулирующих механизмов, доступных сегодня экспортерам товаров, — кредитование покупателей, страхование экспортных контрактов, получение гарантий по участию в тендерах, компенсация государством расходов по участию в выставочных мероприятиях. В настоящий момент эти механизмы не применяются к экспорту ПО, так как продажи ПО рассматриваются как услуги. Также компании в качестве желаемых мер отмечают необходимость выстраивания международной сети партнеров, а также создание «экспортных интеграторов» — компаний, которые обладали бы необходимыми компетенциями и ресурсами для поставки и внедрения комплексных решений у зарубежных заказчиков. Это объясняется тем, что на ИТ-рынок той или иной страны целесообразно выходить не одной компании, а несколькими разработчиками, продукты которых собраны в одно комплексное предложение (стек продуктов), позволяющее заменять ИТ-ландшафт заказчиков, построенный на ПО западных вендоров.

Расширение экспорта российских ИТ-продуктов в дружественные страны является важным элементом стратегии будущего развития отечественной ИТ-отрасли. На фоне доказанного высокого уровня защищенности критической ИТ-инфраструктуры России от санкций и кибератак и с учетом ускоренного развития российских технологий в рамках программы импортозамещения сложилась наилучшая ситуация для развития экспорта ИТ из России в дружественные страны. Аналитики рынка выявили существенный рост заинтересованности российских разработчиков ПО в выходе на перспективные региональные рынки, которые ранее были отнесены на второй план — Ближний Восток, Азия, Южная Америка, Африка [НП «РУССОФТ» 2023]. Исследование показало, что сильнее и быстрее всего в ближайшее время будет расти экспорт российского ПО в страны Азии. 74% компаний — разработчиков ПО видят страны Азии перспективными для экспорта российских решений и услуг. 43% российских компаний — разработчиков ПО заинтересованы в экспорте в страны СНГ. 35% компаний заинтересованы в экспорте своих решений и услуг в страны Персидского залива. Также данные показывают, что ожидается рост экспорта российских ИТ-решений в страны Южной Америки и Африки. Фактический опыт экспорта в этих регионах пока незначительный, и их доля составляет не более 8%, но перспективы оцениваются на уровне 25%. ЮАР, Алжир и Египет — страны-лидеры на Африканском континенте. В числе продуктов с наиболее высоким экспортным потенциалом называются ИТ-услуги, решения в сфере информационной безопасности и облачных платформ, операционные системы, социальные сети и мессенджеры, платформы управления устройствами интернета вещей (IoT), сервисы в розничной торговле, здравоохранении, финансовых услугах.

Заключение

Последние два года стали периодом глубоких перемен в российском секторе ИТ. Если в 2022 г. отрасль испытала максимальную турбулентность и приорите-

том ИТ-компаний и заказчиков ИТ-продуктов была минимизация возможных ущербов в резко изменившихся условиях, то в 2023 г. фокус сместился в сторону достижения целей долгосрочного развития. В ряде сегментов рынка (облачные услуги, хостинг инфраструктуры, кибербезопасность) были получены первые позитивные результаты импортозамещения, а в других — выявлены барьеры и наиболее острые болевые точки, препятствующие скорому переходу на отечественные продукты. Процесс импортозамещения в секторе ИТ необратим и в целом развивается достаточно активно, что обусловлено как сформулированными государством целями по достижению технологического суверенитета, так и потребностями развития частного бизнеса.

Хотя задача полного отказа от иностранных продуктов на критически важных объектах российской ИТ-инфраструктуры в предельно сжатые сроки выглядит амбициозно, импортозамещение в секторе ИТ в ближайшие годы будет однозначно продолжаться. Для достижения заявленных целей необходимо продолжение существующих мер государственной поддержки, а в ряде сегментов их расширение и выработка новых с учетом первого опыта участников рынка по импортозамещению. Также предлагается развивать механизмы прямого взаимодействия между ИТ-компаниями и заинтересованным частным крупным и средним бизнесом (через отраслевые ассоциации, консорциумы и прочие форматы), в рамках которого обеспечивалось бы согласование взаимных интересов, выявлялись наиболее актуальные и острые потребности обеих сторон, обеспечивалось сокращение сроков разработки и внедрения необходимых ИТ-продуктов.

Не исключено, что государство может несколько расширить временные рамки полного перехода на отечественные продукты для госсектора и крупных компаний-госзаказчиков в зависимости от прогресса с преодолением существующих на сегодня барьеров импортозамещения. При этом поставленные долгосрочные цели по достижению необходимого уровня использования российских ИТ-продуктов определенно не будут пересматриваться в более консервативную сторону.

Библиография

Ведомости (2023) (1) Стоимость софта в розничных и корпоративных продажах выросла на 10–40% // <https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2023/11/28/1008040-stoimost-softa-v-roznicnih-korporativnih-prodazhah-virosla?ysclid=lpzo9m6vjz523377865> (доступ 12.12.2023)

Ведомости (2023) (2). Половина российских компаний не смогла продлить лицензии на иностранный софт // <https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2023/05/25/976746-polovina-rossiiskih-kompanii-ne-smogla-prodlit-litsenzii-na-inostrannii-soft?ysclid=lpzndfey3t873754415> (доступ 12.08.2023)

Ведомости (2023) (3) В России создадут консорциум для обеспечения технологической независимости нефтегазовой отрасли // https://www.vedomosti.ru/press_releases/2023/06/15/v-rossii-sozdadut-konsortsium-dlya-obespecheniya-tehnologicheskoi-nezavisimosti-neftegazovoi-otrasli?ysclid=lpqyshjqo172793894 (доступ 30.10.2023)

Ведомости (2023) (4) Минцифры создало единую базу всех потребностей бизнеса в софте // <https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2023/07/10/984460-mintsifri-sozdalo-edinuyu-bazu> (доступ 14.11.2023)

Госуслуги (2023) Малый и средний бизнес сможет купить российский софт на 50% дешевле // https://www.gosuslugi.ru/life/details/21_11_25_soft (доступ 10.02.2023)

Интерфакс (2023) (1) Глава Минцифры сообщил, что порядка 100 тыс. айтишников покинули РФ в этом году // <https://www.interfax.ru/russia/877771> (доступ 13.07.2023)

Интерфакс (2023) (1) Шадаев высказался о возможности продления льгот по налогу на прибыль для ИТ-компаний // <https://www.interfax.ru/business/933689> (доступ 28.11.2023)

ИНТЕРФАКС-ПРОЗАКУПКИ (2023). Доля отечественной продукции в радиоэлектронике к концу 2022 г. превысит 20% // <https://prozakupki.interfax.ru/articles/2647?ysclid=lpodm3s7sz79635844> (доступ 13.11.2023)

K2Tech (2023) (1) Исследование K2Tech:Только у 13% компаний есть четкий план по импортозамещению // https://k2.tech/press_releases/issledovanie-k2tehtolko-u-13-kompanij-est-chetkij-plan-po-importozameshheniyu/ (доступ 03.12.2023)

K2Tech (2023) (2) Только у 13% компаний есть четкий план по импортозамещению // https://k2.tech/press_releases/issledovanie-k2tehtolko-u-13-kompanij-est-chetkij-plan-po-importozameshheniyu/ (доступ 15.12.2023)

Коммерсант (2022) (1) Казначейство идет на RISC // <https://www.kommersant.ru/doc/5193413> (доступ 14.07.2023)

Коммерсант (2022) (2) В софт вписали господдержку // <https://www.kommersant.ru/doc/5735777?ysclid=lt1piuedvn773922569> (доступ 03.08.2023)

Коммерсант (2023) (1) Евросоюз ввел в действие 11-й пакет антироссийских санкций // <https://www.kommersant.ru/doc/6067229?query=IT> (доступ 01.08.2023)

Коммерсант (2023) (2) ПО государственной границе. Экспортная выручка российских ИТ-компаний упала на 17% // <https://www.kommersant.ru/doc/5844459> (доступ 12.07.2023)

Коммерсант (2023) (3) ПО неширокому кругу друзей. Российский промышленный софт ищет зарубежные рынки сбыта // https://www.kommersant.ru/doc/6083548?from=doc_vrez (доступ 01.08.2023)

НП «РУССОФТ» (2022) Российская софтверная отрасль. 19-е ежегодное исследование // <https://russoft.org/wp-content/uploads/2022/12/survey2022.pdf> (доступ 05.06.2023)

НП «РУССОФТ» (2023) Краткий обзор РУССОФТ экспорта российского программного обеспечения // <https://russoft.org/analytics/kratkij-obzor-russoft-eksporta-rossijskogo-programmnogo-obespecheniya/> (доступ 23.12.2023)

ПАО «Софтлайн» (2023) (1) Презентация инвесторам: история роста в настоящем, прошлом и будущем // <https://softline.ru/investor-relations/ipo-materials/> (доступ 01.12.2023)

ПАО «Софтлайн» (2023) (2) Проспект эмиссии обыкновенных акций ПАО «Софтлайн» // <https://softline.ru/uploads/files/Проспект.pdf> (доступ 08.09.2023)

Правительство России (2022) Утверждены «дорожные карты» «Новое промышленное программное обеспечение» и «Новое общесистемное программное обеспечение» // <http://government.ru/news/47353/> (доступ 10.09.2023)

Приказ Минцифры России № 21 от 18.01.2023г. «Об утверждении Методических рекомендаций по переходу на использование российского программного обеспечения, в том числе на значимых объектах критической информационной инфраструктуры Российской Федерации, и о реализации мер, направленных на ускоренный переход органов государственной власти и организаций на использование российского программного обеспечения в Российской Федерации»

ТАСС (2022) Минцифры: потери международных IT-компаний после ухода из РФ составили 650–700 млрд руб. // <https://tass.ru/ekonomika/16639999?ysclid=lpzmyrhlh15456983847> (доступ 19.09.2023)

Указ Президента от 30.03.2022 №166 «О мерах по обеспечению технологической независимости и безопасности критической информационной инфраструктуры Российской Федерации»

Финмаркет (2023) По итогам года рост совокупного оборота российских разработчиков ПО составит 24% // <https://www.finmarket.ru/news/6044600?ysclid=lpzt9npsq7919486091> (доступ 14.11.2023)

ЦСР (2023) (2) Екатерина Кваша: «Российские вендоры занимают 70% рынка ИБ» // <https://www.csr.ru/ru/events/ekaterina-kvasha-rossiyskie-vendory-zanimayut-70-rynka-ib/> (доступ 20.12.2023)

ЦСР (2023) Прогноз развития рынка кибербезопасности в Российской Федерации на 2023–2027 год // <https://www.csr.ru/upload/iblock/0da/cl25xkzy12if514xs425yi25ezp1a11z.pdf> (доступ 12.09.2023)

Anti-Malware.ru (2022) Насколько болезненными для российских компаний были кибератаки 2022 года // https://www.anti-malware.ru/analytics/Threats_Analysis/Attacks-on-Russian-companies-1st-half-of-2022 (доступ 30.03.2023)

Strategy Partners (2023) (1) Российский рынок инфраструктурного ПО и перспективы его развития // <https://strategy.ru/research/research/47> (доступ 15.12.2023)

Strategy Partners (2023) (2) Российский рынок инфраструктурного ПО и перспективы его развития // <https://strategy.ru/research/research/47> (доступ 16.12.2023)

TAdviser (2024) Экспорт ПО из России: Россия является одним из крупнейших экспортеров ПО в мире // <https://www.tadviser.ru/> (доступ 09.02.2024)

Обзор XI ежегодной международной конференции по мировой экономике «Ребалансировка мировой экономики: в поисках новых моделей развития»

29–30 ноября 2023 г. департамент мировой экономики НИУ ВШЭ провел XI ежегодную конференцию по мировой экономике, в этом году озаглавленную «Ребалансировка мировой экономики: в поисках новых моделей развития». Конференция была посвящена обсуждению ключевых трендов развития мировой экономики на современном этапе — инфляции, реструктуризации торговых потоков и потоков инвестиций, сложностям в реализации Целей устойчивого развития и трансформации экономического роста в Азии. В работе конференции приняли участие ведущие российские исследователи в области мировой экономики, а также представители Армении, Бразилии, Индии, Казахстана, Китая, Польши, Таиланда, Турции. Использование английского языка в качестве рабочего языка конференции позволило обеспечить максимально интерактивную и плодотворную дискуссию между всеми докладчиками и гостями, а также сделать материалы конференции доступными для международного академического сообщества.

* * *

Конференцию открыли заместитель декана по науке факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ А.К. Морозкина и руководитель департамента мировой экономики НИУ ВШЭ И.А. Макаров. Они отметили фундаментальный характер стоящих перед мировой экономикой вызовов, преемственность глобальных проблем, а также высокую вероятность негативных сценариев дальнейшего развития мирового хозяйства. Термин «ребалансировка» в названии конференции имеет три значения: тактическая ребалансировка вследствие санкций и торговых ограничений, долгосрочные структурные сдвиги в мировой экономике и необходимость смены подходов к глобальному управлению для преодоления глобальных проблем.

Программа конференции была разделена **на четыре сессии**:

- Сессия 1. Между и инфляцией, финансовой нестабильностью и задолженностью: характер экономического роста в посткризисном мире.
- Сессия 2. Великая реконфигурация: как меняется география торговых и инвестиционных потоков?
- Сессия 3. Утраченные иллюзии: в поисках новых подходов к устойчивому развитию.
- Сессия 4. Движение по ступеням развития: как меняется азиатская экономика?

Первую сессию открыл заместитель декана экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова А.А. Курдин. Модератор вспомнил первую ежегодную конференцию по мировой экономике, проведенную в 2013 г., отметив ее позитивный и кооперативный настрой, связанный с ощущением преодоления мировой экономикой последствий финансового кризиса 2008 г. Сейчас ситуация противоположная, однако преобладает мрачный настрой. Тем не менее, ведущие экономисты страны и мира по-прежнему имеют возможность представить свой взгляд на ключевые макроэкономические вопросы – инфляцию, экономический рост, финансовую нестабильность и др.

Первый доклад сессии на тему «От шоков к мягкой стагфляции 2020–2024 гг.» был представлен научным руководителем департамента мировой экономики профессором Л.М. Григорьевым. Докладчик дал краткий ретроспективный анализ глобальной экономической ситуации, уделив особое внимание сравнению текущих событий с серединой 1970-х гг., и затронул текущую ситуацию, опираясь на данные ежегодного доклада МВФ. Отмечая отсутствие конвергенции между странами, которая ожидалась в экономических теориях, исследователь предложил выделить новую категорию богатых стран, столкнувшись с «ловушкой богатства», заключающейся в таких проблемах, как старение населения и инфраструктуры. Одновременно докладчик поставил под сомнение эффективность глобального сотрудничества и выразил скептицизм в отношении возможности решения в текущих условиях глобальных проблем, в т.ч. изменения климата.

Основные акценты доклада директора Программы макроэкономических исследований Фонда исследований экономической политики Турции А. Чуфадара, посвященного макрофинансовым проблемам, были сделаны на мерах, предпринятых развитыми и развивающимися странами в ходе преодоления кризисов 1990-х и 2008 гг., а также последствий пандемии 2020 г. Спикер выразил обеспокоенность по поводу потенциальных трудностей, с которыми могут столкнуться развивающиеся рынки из-за высокого бюджетного дефицита и уровня долга, спрогнозировал общее замедление глобального роста и подчеркнул сохранение тренда на увеличение азиатскими странами доли в мировой экономике, которое, однако, будет происходить более медленными темпами.

ДаШу Ванг, профессор кафедры государственных финансов Школы экономики Пекинского университета (Китай), в своем докладе осветил вопросы инфляции, долга и финансовой стабильности в Китае. Инфляция в стране эффективно контролируется уже в течение двух десятилетий, а цифровые и технологии играют решающую роль в повышении эффективности производства. Отдельное внимание докладчик уделил месту Китая в мировой торговле, сделав упор на экспорте, который постепенно перестает играть роль главного драйвера китайской экономики. Он также отметил сокращение численности населения как важный вызов для дальнейшего экономического развития страны. Китай по-прежнему владеет значительным количеством ценных бумаг США, объем которых, однако, существенно сокращается. В то же время, эксперт выразил опасения по поводу государственного долга Китая, особенно на уровне муниципалитетов, а в заключение подчеркнул стабильность финансового сектора страны, сохраняющуюся несмотря на эту проблему.

В своем докладе «Между инфляцией, финансовой нестабильностью и долгом» директор Центра экономической экспертизы Института государственного и муниципального управления НИУ ВШЭ М.Р. Салихов отметил устойчивость экономической активности в 2023 г., сохраняющейся вопреки ожиданиям экспертов. Спикер посвятил свой доклад стабилизации ситуации в Европе, которая обусловлена увеличением потребления в основных отраслях и замещением поставок российского газа. Рыночные механизмы, по словам докладчика, эффективно справляются с решением большинства проблем. Эксперт отметил важность проведения более глубокого анализа для понимания последствий санкций для отдельных европейских стран, в некоторых из которых наблюдается спад и проблемы с дефицитом бюджета. В заключение эксперт выразил обеспокоенность по поводу избыточного государственного вмешательства в Европе в рыночные процессы и возникновения в этой связи дополнительных рисков.

Профессор М. Домбровски (Польша) начал свой доклад с обсуждения краткосрочных экономических перспектив, отмечая улучшение ситуации с финансовой стабильностью и инфляцией в развитых странах благодаря активным мерам, принятым крупными центральными банками. Извлеченные из кризиса 2008 г. уроки способствовали улучшению финансового надзора. Низким остается уровень безработицы в большинстве стран, однако, темпы экономического роста с 2019 г. демонстрируют волатильность, что создает определенные риски. Переходя к долгосрочной перспективе, докладчик отметил проблемы, связанные с предложением рабочей силы, старением населения и общей факторной производительностью, в т.ч. влиянием на производительность «зеленого» перехода. В заключение спикер обсудил глобальный характер протекционистских тенденций, которые могут привести к замедлению экономического роста, увеличению бедности, усилению политических конфликтов и др.

Заключительный доклад сессии, представленный доцентом департамента мировой экономики НИУ ВШЭ А.В. Подругиной, был посвящен вопросам инфляции — ее устойчивости, последствиям и усилиям стран по борьбе с инфляцией, которые могут привести к ухудшению финансовой стабильности. Инфляция остается высокой во всем мире, несмотря на некоторое улучшение ситуации в развитых странах. Отчасти инфляция 2022–2023 гг. была обусловлена ростом цен на энергоносители и продукты продовольствие. Однако в настоящее время в высокой инфляции значительная часть, вызванная факторами спроса. В этой связи инструменты монетарной политики могут быть достаточно эффективны, и центральные банки ведущих стран планируют поддерживать высокие процентные ставки на долгосрочной основе. Докладчик завершила презентацию мнением, что балансирование между борьбой с инфляцией и обеспечением финансовой стабильности будет продолжаться.

За первой сессией последовало приветственное слово декана факультета мировой экономики и мировой политики А.Б. Лихачевой. Анастасия Борисовна отметила эволюцию тем конференции, подчеркнув переход от оптимизма к осознанию трудностей и опасениям. К ключевым вызовам декан отнесла санкционное давление на Россию и необходимость выработки мировым сообществом сбалан-

сированной экономической политики, сочетающей цели эффективности и безопасности. Спикер подчеркнула нелегкую задачу, стоящую перед экономистами, которым приходится балансировать на грани экономики и политики, и пожелала участникам интересных и плодотворных дискуссий в ходе конференции.

В рамках **второй сессии «Великая реконфигурация: как меняется география торговых и инвестиционных потоков?»** центральное место заняла проблематика санкций. Модератор обсуждения, *Бирюкова О.В.*, доцент департамента мировой экономики НИУ ВШЭ, отметила, что масштабные торговые-инвестиционные ограничения, введенные западными странами в отношении России, привели к резкой реконфигурации мировой торговли, затронувшей около 10% мирового экспорта. При этом в 2022–2023 гг. товарооборот между многими парами стран евразийского континента вырос на сотни процентов. Появились новые логистические маршруты, схемы транспортировки, оплаты и страхования. Долгосрочные последствия этой реконфигурации еще предстоит понять, а также оценить, насколько они надежны и устойчивы. Не менее важным является анализ трансформации структуры и географии глобальных инвестиций — еще один результат геополитических событий.

Основной акцент доклада директора Центра исследований международной торговли РАНХиГС *А.Ю. Кнобеля* был сделан на беспрецедентных санкциях, введенных в отношении России, которые затронули различные отрасли экономики страны и сопровождались решительными действиями со стороны иностранных компаний. Спикер указал на проблемы и риски, с которыми сталкивается российская экономика, включая инфляционное давление, проблемы инвестиционного климата и демографические факторы, а также подчеркнул необходимость эффективной адаптации и пересмотра традиционных форматов российской внешнеэкономической деятельности. Географическая и структурная диверсификация российского экспорта, а также развитие транспортно-логистической инфраструктуры России являются ключевыми факторами успешной переориентации торговли.

М.А. Восканян, заведующая кафедрой экономики и финансов Российско-Армянского университета, посвятила свой доклад инвестиционной деятельности иностранных компаний в Армении. Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в страну заметно выросли в 2022 г., при этом, вопреки распространенному мнению, поступают они не только из России. Не все ПИИ являются долгосрочными и носят стратегический характер, при этом их отраслевая структура пока неэффективна — необходимо привлечение капитала в производство, сельское хозяйство, технологии. Докладчик особенно подчеркнула необходимость инвестирования в человеческий капитал, высшее образование и науку и завершила презентацию тезисом о необходимости достижения постоянного и устойчивого потока инвестиций, особенно в секторах, которые будут способствовать долгосрочному развитию экономики Армении.

Доклад доцента департамента мировой экономики НИУ ВШЭ *О.А. Клочко* был посвящен мировым трендам в области регулирования прямых иностранных инвестиций. Докладчик обсудила основные изменения в глобальной политике

в области ПИИ, состоящие в попытках крупнейших стран более жестко контролировать входящие инвестиционные потоки и начать регулировать исходящие ПИИ, прежде всего в высокотехнологичных отраслях, способных дать конкурентные преимущества странам-реципиентам. США и страны Европы меняют регуляторный инструментарий, вводя меры по контролю за ПИИ по геополитическим и технологическим соображениям. Отдельно в докладе отмечаются предпринимаемые ЕС усилия по координации политики в области ПИИ между государствами-членами. Докладчик подчеркнула важность ПИИ для экономического развития и указала на то, что в России отсутствует комплексная политика в области ПИИ, призывая к включению данного вопроса в стратегию экономического развития и безопасности страны.

Директор Института научной информации по общественным наукам РАН А.В. Кузнецов также начал свое выступление с проблематики прямых иностранных инвестиций. Показав на статистических данных снижение объемов ПИИ в мире, наиболее существенное в 2022 г., эксперт обратил внимание аудитории на совпадение этого тренда с антироссийскими санкциями, а также предположил, что он связан с меньшей активностью развивающихся стран на рынках ЕС и США. В географической структуре российской внешней торговли происходит снижение доли стран ЕС при расширении взаимодействия с Китаем, Индией, Бразилией и арабскими странами. В целом, динамика мировой торговли меняется, и в этих условиях основная задача России состоит не в санкционной войне с Западом, а в адаптации к фундаментальным изменениям в мировой экономике в сторону Азии.

Заключительный доклад сессии и первого дня конференции был сделан доцентом университета Кампинаса (Бразилия) *Бруно де Конти*, который затронул такие темы, как барьеры в обеспечении экономического развития, исторические аспекты колонизации и структурные изменения в Латинской Америке. Основным акцентом доклада стало влияние Китая на экономику региона: приведет ли превращение Китая в основного партнера региона к изменениям в торговле, потоках ПИИ, глобальных цепочках стоимости? Докладчик указал на концентрацию китайских инвестиций в таких секторах, как энергетика и услуги, а также использование китайскими компаниями Латинской Америки в реализации своей версии концепции ниаршоринга. Однако, по мнению эксперта, ПИИ не приведут к значительным сдвигам в региональной экономике. Еще раз подчеркнув ограничения и возможности, связанные с усилением роли Китая, докладчик выразил надежду на усиление переговорной силы стран Латинской Америки в геополитическом контексте, особенно при обсуждении сделок в добывающих отраслях.

Третью сессию конференции «Утраченные иллюзии: в поисках новых подходов к устойчивому развитию» открыла заместитель декана по науке факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ А.К. Морозкина. Модератор поблагодарила участников за интенсивные дискуссии предыдущего дня конференции и выразила надежду на всестороннее освящение проблематики Целей устойчивого развития (ЦУР) в ходе сессии.

Вступительный доклад на тему «Пробелы в управлении климатом» был представлен руководителем департамента мировой экономики НИУ ВШЭ И.А. Макаровым. Докладчик выделил три ключевых «провала» в международном климатическом регулировании: провал в смягчении изменения климата, провал в климатическом финансировании и провал в координации между странами разных типов. Текущие траектории глобальных выбросов, а также планируемые в рамках определяемых на национальном уровне вкладов, недостаточны для удержания прироста температуры в соответствии с целями Парижского соглашения. Мировое сообщество пока не может мобилизовать частный капитал для сокращения выбросов и особенно для финансирования адаптации, а средств, выделяемых по официальным каналам, в любом случае будет недостаточно для покрытия всех потребностей. Докладчик подчеркнул необходимость усиления координации между странами, особенно между экспортерами и импортерами углеводородов и углеродоемкой продукции. Докладчик отметил, что несмотря на постоянное ускорение «зеленой» трансформации мировой экономики, разрыв между реальными и необходимыми усилиями для достижения климатических целей с каждым годом лишь усиливается.

Ватчарин Сириманитам, руководитель отдела макроэкономической политики Экономической и социальной комиссии ООН для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО), в своем выступлении уделил внимание двум ключевым аспектам: переосмыслению роли государственного долга в финансировании ЦУР, а также предложению более активной политики ЦБ для построения более справедливого общества. В рамках первого вопроса эксперт подчеркнул сложную ситуацию в Азиатско-Тихоокеанском регионе в отношении прогресса в достижении ЦУР, особенно отмечая регресс в борьбе с изменением климата, и призвал страны отдавать приоритет долгосрочной устойчивости над краткосрочными бюджетными целями. По второму вопросу докладчик обсудил влияние неравенства доходов на эффективность денежно-кредитной политики, предполагая, что центральные банки должны учитывать социальные факторы в дополнение к своим традиционным мандатам. На примере Монголии было продемонстрировано, как более «зеленая» экономика и диверсифицированная политика развития могут положительно повлиять на сокращение бедности, выбросы углекислого газа и общую устойчивость государственного долга.

Основная тема доклада старшего научного сотрудника Уральского федерального университета *Казы Сохага* – управление макроэкономическими показателями в условиях энергетической динамики и геополитических потрясений на примере России. Прежде всего был отмечен рост российской экономики в условиях санкционного давления. Докладчик высоко оценил как политику ЦБ России, так и готовность российского финансового рынка к быстрому восстановлению после стрессовых событий. Отдельное внимание уделено эффективности торговой интеграции России, особенно со странами БРИКС. Указав на проблемы в распределении доходов, докладчик отметил необходимость введения в стране политики прогрессивного налогообложения.

А.В. Сычева, начальник Управления содействия международному развитию Россотрудничества, в своем выступлении поделилась опытом многолетней

работы в области финансирования ЦУР. Признавая актуальность ЦУР, она отметила, что достижение половины из них не прогрессирует, а одной трети даже регрессирует. Для содействия Россией в обеспечении эффективной реализации ЦУР необходимо принятие федерального закона о помощи развитию, создание специализированного агентства по ЦУР и модернизация нормативно-правовой базы. Обращаясь к вопросу о двусторонней и многосторонней помощи, спикер признала необходимость расширения двусторонней помощи, но подчеркнула важность работы с многосторонними партнерами, включая агентства ООН. Отдельное внимание уделено проблемам мобилизации частного сектора в этом направлении. В его рамках выделено три группы компаний: открыто поддерживающие проекты развития, колеблющиеся из-за потенциального регулирования и избегающие публичного внимания, т.к. находятся под санкциями. Подводя итог, эксперт подчеркнула необходимость стратегического определения приоритетов помощи развитию, важность адаптации к глобальным изменениям, а также проблемы и возможности привлечения как частного, так и государственного секторов к достижению ЦУР.

Основной темой доклада *С. Алаташа*, научного сотрудника Университета Аднана Мендереса (Турция), стала роль материалов в устойчивом развитии, в частности их связь с энергоэффективностью. Эксперт обратил внимание аудитории на то, что политика смягчения изменения климата в основном сконцентрирована на энергетике и упускает из виду важность эффективности использования материалов, производство которых также сопровождается экологическими издержками. Проведенное докладчиком исследование показало, что, хотя большинство стран с каждым годом демонстрирует прогресс в повышении энергоэффективности, показатели эффективности использования материалов значительно ухудшились в последние годы. В результате исследователь призывает сместить акцент на политику повышения эффективности использования материалов, поскольку она включает в себе значительный потенциал сокращения выбросов.

Четвертая сессия конференции, посвященная трансформации модели экономического роста стран Азии, была открыта приветственным словом академика РАН *Н.И. Ивановой*, руководителя отдела науки и инноваций ИМЭМО РАН. Азиатские страны после периода интенсивного роста сталкиваются на современном этапе с проблемами, решение которых требует новых подходов. Возможные пути адаптации отдельных стран и субрегионов Азии к новой реальности и их будущая роль в мировой экономике стали ключевыми темами завершающей конференцию сессии.

Е.Ю. Винокуров, главный экономист Евразийского банка развития, начал свой доклад с обсуждения выдающихся темпов экономического роста стран Азии в течение последних десятилетий и усиления торговой интеграции в регионе, по мере дальнейшего развития которой будет расти самодостаточность Азии. Высокие темпы экономического роста в регионе во многом определялись факторами глобализации – ростом экспорта и внешними инвестициями, однако в современных условиях фрагментации мировой экономики их вклад сокраща-

ется. Докладчик уделил отдельное внимание демографическим сдвигам в Азии и поднял вопрос, сможет ли рост рабочей силы в Южной и Юго-Восточной Азии компенсировать ее дефицит в результате старения населения в Китае, Японии и Южной Корее. В заключение докладчик акцентировал внимание аудитории на том, что азиатским странам следует рассмотреть необходимость внесения изменений в экономическую политику с целью поддержания внутрирегиональной торговли и мобилизации внутренних сбережений для обеспечения устойчивого роста в грядущие десятилетия.

Доклад *Д. Бирвала*, доцента департамента экономики Университета Дели (Индия), был посвящен обсуждению трансформации экономики Индии. Коротко остановившись на исторических проблемах страны, включая колониальный период, эксперт отметил стабильные темпы экономического роста около 5% в год с момента обретения независимости вплоть до 2020 г. Важную роль в этом росте сыграли прямые иностранные инвестиции, индийский сектор информационных технологий, использование демографического дивиденда, а также развитие промышленного производства и сферы услуг. В качестве дополнительных сильных сторон отмечены стратегические альянсы с рядом зарубежных стран, включая, например, Вьетнам. Спикер подчеркнул, что современная экономика Индии не просто пережила глобальные кризисы, но продемонстрировала устойчивость и потенциал для дальнейшего роста, что играет важную роль в экономическом ландшафте Азии и мира в целом.

Консультант, адвокат юридической фирмы «Гуандун Чжунси» *Девин Лин* (Китай) посвятил свой доклад современной экономической стратегии Китая, в частности, «политике двойной циркуляции», введенной в 2021 г. Ее внутренняя составляющая направлена на достижение самодостаточности за счет продвижения инноваций, диверсификации цепочек поставок и инвестиций в конкретные отрасли, а внешняя нацелена на позиционирование Китая как глобальной производственной державы, укрепление курса юаня и поддержку инициативы «Пояса и пути». Отдельное внимание уделено проблемам, ограничивающим экономический рост страны, – старение населения, низкая рождаемость, высокий уровень безработицы среди выпускников колледжей, напряженные отношения с США, региональная безопасность, потребность в признанных на мировом рынке брендах и стандартах. В презентации также затронута роль Гонконга и недавние политические преобразования, в частности введение Гонконгом Закона о национальной безопасности и изменений в избирательную систему.

Заключительный доклад был представлен научным руководителем департамента мировой экономики *Л.М. Григорьевым* и его ассистентом *Д. Жаронкиной*. На основе данных официальной китайской статистики исследователи всесторонне проанализировали факторы экономического роста страны. Отмечены уникальность инвестиционной модели Китая, в т.ч. высокая доля сбережений и инвестиций в ВВП и низкая норма потребления. Отдельное внимание уделено формированию развитой инфраструктуры, прежде всего сети высокоскоростных железных дорог. Большое значение отведено роли экспорта и необходимости перехода Китая от экспортоориентированного роста к росту, основанному на

внутреннем потреблении. Эксперты также проанализировали инвестиционное поведение в различных секторах экономики страны и выявили необходимость реструктуризации инвестиций в некоторых из них.

* * *

Подводя итоги конференции, организаторы высоко оценили два интенсивных дня ее работы и отметили важность и ценность высказанных в ходе докладов и дискуссий мнений. Отдельная признательность и благодарность за вклад в конференцию была выражена приехавшим в Россию иностранным участникам. Организаторы надеются, что Одиннадцатая ежегодная международная конференция по мировой экономике «Ребалансировка мировой экономики: в поисках новых моделей развития» будет способствовать проведению дальнейших исследований, развитию сотрудничества, обмену знаниями и мнениями в области мировой экономики между представителями разных стран.

Клочко Ольга Александровна

к.э.н., доцент, заместитель руководителя
департамента мировой экономики НИУ ВШЭ

Наши авторы

Волгина Наталья Анатольевна — д.э.н., профессор кафедры международных экономических отношений экономического факультета РУДН им. Патриса Лумумбы.

Джагитян Эдуард Павлович — к.э.н., доцент департамента мировой экономики НИУ ВШЭ.

Клочко Ольга Александровна — к.э.н., заместитель руководителя, доцент департамента мировой экономики НИУ ВШЭ.

Кумар Сурендер — ведущий профессор департамента экономики Делийской школы экономики Университета Дели.

Курбатова Анна Сергеевна — старший аналитик АО «Альфа-Банк».

Майхрович Мария-Яна Ярославовна — эксперт Центра экономической экспертизы ИГМУ НИУ ВШЭ, лаборант Центра комплексных европейских и международных исследований НИУ ВШЭ.

Мозиас Пётр Михайлович — к.э.н., ведущий научный сотрудник отдела Азии и Африки ИНИОН РАН, доцент департамента мировой экономики НИУ ВШЭ.