НАУЧНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

НОМЕР 9 (141) 2026



www.theoreticaleconomy.ru

ISSN 2221-3260

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА
ЖУРНАЛ

Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.
Свидетельство о регистрации ЭЛ № ФС 77 - 74611 от 24 декабря 2018 г.

Учредитель журнала:
Ярославский государственный технический университет

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

Редакционная коллегия:

Главный редактор
Гордеев В.А. (Ярославль, Россия)
Заместитель главного редактора
Майорова М.А. (Ярославль, Россия)
Заместитель главного редактора
Родина Г.А. (Ярославль, Россия)

Члены редакционной коллегии

Андреева Е.Л. (Екатеринбург, Россия)
Алиев У.Ж. (Астана, Казахстан)
Альпидовская М.Л. (Москва, Россия)
Дяо Сюхуа (Далянь, КНР)
Ёлкина О. С. (Санкт-Петербург, Россия)
Карасева Л.А. (Тверь, Россия)
Кузнецов А.В. (Москва, Россия)
Ладислав Жак (Прага, Республика Чехия)
Лемещенко П.С. (Минск, Беларусь)
Новиков А.И. (Владимир, Россия)
Сапир Е.В. (Ярославль, Россия)
Симченко Н.А. (Санкт-Петербург, Россия)
Цуриков В.И. (Кострома, Россия)
Черная И.П. (Владивосток, Россия)
Шкиотов С.В. (Ярославль, Россия)
Юдина Т.Н. (Москва, Россия)

Научные консультанты журнала

Водомеров Н.К. (Курск, Россия)

Ответственный секретарь:
Маркин М.И. (Ярославль, Россия)

Адрес редакции:
150023, г. Ярославль, Московский проспект, 88, Г-333
Телефон: +7(910) 665-08-12
Сайт: www.theoreticaleconomy.ru
e-mail: markinmi@ystu.ru

Содержание

Теоретическая экономика
№ 9 | 2026
www.theoreticaleconomy.ru

Рубрика главного редактора

5 **Гордеев Валерий Александрович**
Теоретическая экономия: в новый учебный год с новыми идеями

Актуальные проблемы теоретической экономии

13 **Лебедев Константин Николаевич**
От экономики предложения и экономики спроса – к экономике заказа. Часть 1. К заказу предварительному и закупочному

30 **Будович Юлия Ивановна**
От экономики предложения и экономики спроса – к экономике заказа. Часть 2. К заказу интегральному и безденежному

45 **Будович Маргарита Сергеевна**
От экономики предложения и экономики спроса – к экономике заказа. Часть 3. К заказу индивидуальному и полному

62 **Бобоев Муталибжон Ракибович**
Теории индустриализации и их концептуальный вклад в формирование экспортно-ориентированной модели: ретроспективный анализ и современное прочтение

75 **Киреева Елена Федоровна**
Современные концепции фискального стимулирования инвестиций: аналитический обзор

88 **Кравченко Лариса Анатольевна, Троян Ирина Анатольевна, Нестеренко Виктория Викторовна**
Национальный экономический потенциал: содержание и государственное регулирование его реализации

Новая индустриализация: теоретико-экономический аспект

105 **Головчанская Елена Эдуардовна**
Оценка управления изменениями в экономической системе России: комбинированный подход

120 **Сергеева Ольга Николаевна, Шульга Ирина Ивановна, Сартаков Игорь Витальевич, Балашов Алексей Михайлович**
Специфика повышения уровня профессиональной цифровой грамотности педагогов старшего возраста в условиях цифровизации экономики

Современные проблемы мировой экономики

138 **Васильченко Александр Дмитриевич**
Торговля стран Северной Европы с Китаем и странами Евросоюза в условиях геоэкономической турбулентности: структурный гравитационный анализ

153 **Скоробогатова Татьяна Николаевна, Ваховская Маргарита Юрьевна**
Сервисная экономика и гибридное управление в аспекте глобализации

169 **Чжан Синьхао, Симченко Наталия Александровна, Писаренко Жанна Викторовна**
Исследование проблематики неоколониализма с позиций библиометрии

185 **Белькевич Анастасия Андреевна, Прокофьева Елена Николаевна**
Милитаризация мировой экономики как глобальный экономический тренд: исторические предпосылки и современные тенденции

207 **Корольков Владимир Евгеньевич, Смирнова Ирина Александровна**
Формирование нового экономического пространства на мировом уровне: проблемы и перспективы

Творчество молодых исследователей

229 **Золотов Антон Александрович**
Налоговое стимулирование инвестиций: специфика применения СЗПК и ТОР

246 **Ореховский Петр Александрович, Быковский Кирилл Федорович, Карташев Даниил Дмитриевич**
Международная миграция образованных граждан как фактор торможения экономического роста бедных стран

262 **Архипов Алексей Дмитриевич**
Классификация как инструмент регулирования международного движения капитала

Теоретическая экономия: в новый учебный год с новыми идеями



Гордеев Валерий Александрович
доктор экономических наук, профессор
Главный редактор журнала «Теоретическая экономика» г. Ярославль, Российская Федерация
E-mail: vagordeev@rambler.ru

Аннотация. В рубрике рассматриваются все шестнадцать статей 9-го (141-го) номера журнала «Теоретическая экономика» за 2026 год. Обзор основан на развиваемой в издании концепции теоретической экономии. В него вошли исследования экономики заказа, индустриализации, фискального стимулирования инвестиций и национального экономического потенциала. Рассматриваются также управление изменениями, профессиональная цифровая грамотность педагогов и современные проблемы мировой экономики; отдельная рубрика посвящена творчеству молодых исследователей. Три взаимосвязанные работы об экономике заказа сопровождаются полемическим обсуждением. Сопоставление исследовательских проблем и подходов позволяет определить, какой вклад публикуемые материалы вносят в обсуждение закономерностей современных социально-экономических преобразований.

Ключевые слова: теоретическая экономия, экономика заказа, новая индустриализация, инвестиции, национальный экономический потенциал, мировая экономика, творчество молодых исследователей

JEL codes: A13; A14

Для цитирования: Гордеев, В.А. Теоретическая экономия: в новый учебный год с новыми идеями / В.А. Гордеев. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – № 9. – С.5-13. - URL: http://www.theoreticaleconomy.ru (Дата публикации: 30.09.2026)

Здравствуйте, уважаемый читатель!

Предлагаем Вашему вниманию очередной, 9-й (141-й), номер нашего журнала. В нём опубликованы шестнадцать научных статей, посвящённых теоретическим основаниям и конкретным проявлениям современных социально-экономических преобразований. Уже свыше полутора десятилетий мы обсуждаем на страницах издания закономерности хозяйственного развития, изменения в организации труда и производства, возможности экономической политики. В русле разрабатываемой нами концепции теоретической экономии рассматриваем и материалы этого выпуска. Их авторы обращаются к разным предметам исследования, используют теоретические построения и количественные методы, предлагают собственные объяснения наблюдаемых процессов. Читателю предстоит оценить, насколько убедительны эти объяснения и какие вопросы они оставляют открытыми. Именно такое прочтение, на наш взгляд, помогает продолжать научный поиск, сохраняя внимание к основаниям выдвигаемых положений.

Открывает номер главная рубрика журнала — «Актуальные проблемы теоретической экономии». На этот раз в ней представлены шесть работ. Первые три образуют цикл исследований о переходе от экономики предложения и экономики спроса к экономике заказа. Авторы рассматривают хозяйственные связи между конечным потребителем и производителем через особенности организации заказа. Они последовательно сопоставляют разные его формы и связывают с этими различиями условия труда, удовлетворение потребностей и возможности технического развития. Выдвинутая ими гипотеза о перспективах экономики самозанятых вызывает научную полемику. Считаем необходимым познакомить читателя как с самими исследованиями, так и с критическими

© Гордеев В.А., 2026

замечаниями к ним.

Первую статью, «От экономики предложения и экономики спроса – к экономике заказа. Часть 1. К заказу предварительному и закупочному», подготовил Лебедев Константин Николаевич, доктор экономических наук, профессор Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Автор обосновывает гипотезу о закономерном переходе к обществу самозанятых и связывает этот переход с развитием производительных сил, прежде всего техники. Изменения, происходящие с середины XX века, он рассматривает как предпосылки преобразования самой организации хозяйственной жизни. Переход от либерального к правительственному капитализму, который в авторской трактовке соотносится с планово-рыночным социализмом, включён в эту логику общественного развития. Перспектива общества самозанятых при этом выступает исходным положением всего цикла, которое нуждается в самостоятельном обсуждении.

Основное внимание в первой части уделено отношениям между производителем и конечным потребителем. Преимущества предварительного и закупочного заказа раскрываются в сопоставлении с последующим и перекупочным заказом и с теми негативными последствиями, которые автор связывает с их распространением. Через организацию заказа К.Н. Лебедев предлагает объяснять более общие противоречия капиталистического хозяйства. Вопрос о свободном труде, честной торговле, справедливом кредите и обеспечении человека в старости тем самым связывается с устройством повседневных экономических отношений. Автор также обращается к тому, в какой мере существующая экономическая наука признаёт рассматриваемые противоречия и как практика пытается их разрешать. Для нашего журнала здесь существен вопрос о соответствии формы хозяйственной связи потребностям человека и возможностям производства. Масштаб гипотезы требует ясности исходных понятий и определения условий, при которых предполагаемые преимущества такой организации заказа могут быть реализованы.

Продолжает цикл статья «От экономики предложения и экономики спроса – к экономике заказа. Часть 2. К заказу интегральному и безденежному». Её автор — Будович Юлия Ивановна, доктор экономических наук, профессор того же университета. Развивая исследование К.Н. Лебедева, она обращается к интегральному и безденежному заказу. Разделение заказа рассматривается в связи с изменениями условий труда, профессионального и личностного развития человека. К его последствиям исследователь относит утрату соответствия товаров индивидуальным потребностям, ослабление постоянных семейных связей, затраты времени на ежедневные перемещения к месту работы и изменение социального положения трудящегося. Эти положения включены в более общий авторский вывод о культурно-технических и нравственных последствиях определённой организации хозяйства.

Денежная форма заказа исследуется с точки зрения издержек обмена и зависимости хозяйственных связей от состояния денежно-банковской системы. В статье рассматриваются расходы на поддержание денежных запасов и обеспечение эквивалентности обмена, замораживание средств, нарушения передачи и производства товаров при затруднениях отдельных банков. Отдельное место занимают последствия инфляции для соотношения выгод сторон заказа. Ю.И. Будович обсуждает, какие из этих явлений признаются проблемами в существующей экономической науке и практике и какие способы противодействия им предлагаются. Применительно к разделённому заказу она характеризует предпринимаемые изменения как эволюционные и ставит вопрос о сроках преодоления социальных потерь. Обсуждаются также влияние информационно-коммуникационных технологий на денежные расчёты и возможности восстановления интегрального и безденежного заказа. В оценку хозяйственного устройства автор последовательно включает последствия организации производства и обмена для человека. Такой подход позволяет продолжить дискуссию о критериях экономической эффективности и о том, какое место в них занимает человеческое развитие.

Третью часть цикла, «От экономики предложения и экономики спроса – к экономике заказа.

Часть 3. К заказу индивидуальному и полному», представила Будович Маргарита Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. В работе сопоставляются индивидуальный и полный заказ с массовым и неполным. С массовым заказом автор связывает недостаточное соответствие товаров индивидуальным потребностям. В её объяснении это проявляется в недопотреблении, затратах, возникающих при расширении сферы обращения и более частом посещении торговых точек, а также в неблагоприятных последствиях потребления неприспособленных к человеку стандартизированных товаров. Неполный заказ рассматривается в связи с недопроизводством и торможением технического развития.

Автор обращает внимание и на способы устранения таких последствий в капиталистической экономике. Признавая, что соответствующие проблемы в той или иной степени осмысляются наукой и становятся предметом практических мер, она ставит под сомнение возможность окончательного разрешения противоречий в рамках существующего хозяйственного устройства. В частности, обсуждается кастомизация, которая, согласно авторской оценке, может сохранять ориентацию на увеличение продаж стандартизированных товаров. Отдельно проводится различие между предлагаемой экономикой самозанятых и использованием самозанятости для сокращения налоговых и социальных выплат. Внешнее сходство отдельных практик поэтому требует внимательного отношения к содержанию стоящих за ними отношений. Три статьи образуют последовательное исследование: в каждой новая пара форм заказа дополняет предложенное объяснение хозяйственных связей. При этом единство концепции не снимает вопросов к исходным определениям и границам применимости выводов. Именно в связи с этим считаю необходимым привести развёрнутую оценку рецензента.

По поводу этих трех статей считаю необходимым поддержать мнение члена редколлегии нашего журнала А.И. Новикова, доктора экономических наук, профессора из Владимирского филиала Академии народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ, изложенное в его рецензии на указанные статьи. В частности, он пишет: «Авторы рассматривают задачи совершенствования хозяйственных связей через введение в их решение категории самозанятых. В связи с ростом производительности труда, механизации и автоматизации производственных процессов авторы отмечают закономерный рост численности самозанятых, повышение их доли в общей численности «рабочей силы» и выдвигают гипотезу о повышении роли этой категории в экономическом росте и совершенствовании хозяйственных связей.

Допускаю, что авторы в своих предыдущих исследованиях более подробно рассматривали категорию самозанятых и ее роль в экономике. Безусловно, в работах Булгакова С.Н., Осипова Ю.М., Черковца В.Н. и др. прослеживается особая роль «собственного бизнеса». Но в мировой практике и российских реалиях роль самозанятых сводится не как перспективная производственная единица, а как источник занятости и источник дохода. Этой концепции придерживалась и известная в Верхневолжье школа Б.Д. Бабаева. В рамках этой концепции в России строится и «мягкая политика» в отношении этой категории трудовых ресурсов, особый режим налогообложения и пр. Всемирная организация труда придерживается аналогичной политики.

Вместе с тем считаю, что идеи авторов заслуживают внимания и имеют перспективу быть реализованными. Но в определенных условиях, в частности в локальных системах, на определенных территориях и пр. В российских условиях недооцененными оказались личные подсобные хозяйства граждан (ЛПХ) и КФХ, хозяйственная деятельность членов СНТ (садовых некоммерческих товариществ) и т.д. Их роль в решении задач продовольственной безопасности остается все еще высокой.

Считаю, что нельзя согласиться с авторами в части особой роли категории самозанятых в формировании хозяйственного уклада, так как экономика самозанятых есть «ненаблюдаемая экономика» или гиг-экономика.

Но идеи авторов в формировании ненаблюдаемой экономики и повышении ее роли через предварительный и закупочный заказ заслуживают внимание в условиях включения в производственный процесс инструментов искусственного интеллекта, что позволит сократить производственные цепочки и совершенствовать хозяйственные связи. Такой подход позволит перейти, по мнению авторов, от экономики предложения капиталистического типа «к экономике спроса, а от последней – к экономике заказа».

В научном плане заявленная методология исследования подлежит дополнению в контексте метаанализа, так как категория самозанятых затрагивает и другие науки, ибо затрагивает функцию обучения и воспитания детей (занятие бизнесом по примеру родителей), решает задачи мобилизации и иммобилизации ресурсов, социализации общества, совершенствования хозяйственных связей, экономии ресурсов и пр.

В полемическом плане статьи уважаемых авторов Лебедева К.Н. и Будович Ю.И. претендуют не только на публикацию в журнале «Теоретическая экономика», но и быть предметом активного научного обсуждения позиции авторов.»

В этой же рубрике опубликована статья «Теории индустриализации и их концептуальный вклад в формирование экспортно-ориентированной модели: ретроспективный анализ и современное прочтение». Её автор — Бобоев Муталибжон Ракибович. Он рассматривает значение теорий индустриализации для понимания экспортной ориентации экономического развития. История экономической мысли здесь связана с современной задачей выбора промышленной стратегии: такой выбор требует понимания её теоретических оснований. При чтении работы полезно соотнести рассматриваемые концепции с вопросом о месте внешних рынков в развитии национального производства. Для теоретической экономии существенна и связь между изменением производственной структуры и хозяйственными отношениями, которые обеспечивают её воспроизводство. Тем самым обсуждение экспортной модели входит в более общий круг вопросов об основаниях индустриального развития.

Следующая работа — «Современные концепции фискального стимулирования инвестиций: аналитический обзор». Её автор — Киреева Елена Федоровна. В статье рассматриваются теоретические подходы к фискальному воздействию на инвестиционные процессы. За этой темой стоит вопрос о возможностях государства влиять на воспроизводство и обновление производственного потенциала. С позиций развиваемой нами концепции следует выяснить, как экономическая политика соотносится с мотивами хозяйствующих субъектов и долгосрочными задачами развития. Обзор даёт материал для сопоставления разных объяснений этой связи. Работу Е.Ф. Киреевой полезно читать вместе со статьёй А.А. Золотова, помещённой в рубрике молодых исследователей: теоретическое обсуждение фискальных стимулов получает продолжение в рассмотрении конкретных инструментов их применения.

Завершает первую рубрику статья «Национальный экономический потенциал: содержание и государственное регулирование его реализации». Её представили Кравченко Лариса Анатольевна, Троян Ирина Анатольевна и Нестеренко Виктория Викторовна. В названии работы разграничены наличие экономического потенциала и его реализация. Это различие задаёт теоретический вопрос: как возможности хозяйственной системы превращаются в результаты её развития? Государственное регулирование рассматривается именно в связи с реализацией потенциала. На наш взгляд, обсуждение ресурсов национальной экономики требует анализа отношений и условий их использования. Поэтому предлагаем читателю проследить, как раскрытие экономической категории связано с задачами экономической политики. Здесь продолжается общая для первой рубрики тема — значение теоретических представлений о хозяйстве для понимания возможностей его преобразования.

В рубрике «Новая индустриализация: теоретико-экономический аспект» представлены две работы. Первая из них — «Оценка управления изменениями в экономической системе

России: комбинированный подход». Её подготовила Головчанская Елена Эдуардовна, кандидат экономических наук, доцент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Автор рассматривает несоответствие между формальной отчётностью о преобразованиях и оценкой их действительной эффективности. Она связывает его с нелинейностью экономической системы, её инерционностью и временными разрывами между управленческим воздействием и реакцией на него. Из такой постановки вопроса следует необходимость учитывать качественные изменения в неформальных институтах и особенности приспособления самой системы к преобразованиям.

Методологическую основу работы составляет междисциплинарный синтез. Использованы системный и процессный подходы, сравнительный анализ управленческих моделей, методы системной динамики и агентного моделирования. Предложена адаптивно-процессная модель оценки изменений, объединяющая процессно-этапный, системно-динамический и адаптивно-сетевой элементы; разработан интегральный индекс адаптивности, выделены зоны развития. Авторская задача состоит в том, чтобы связать оценку преобразований с поведением экономической системы и создать инструментарий для совершенствования управления ею. Е.Э. Головчанская обращается к рискам институциональных ловушек и сопротивления изменениям, к социальным издержкам трансформации. Поэтому интерес представляет и вопрос о переходе от реакции на отдельные затруднения к целостному управлению преобразованиями. Для обсуждения новой индустриализации такая работа существенна своим вниманием к условиям осуществления стратегических решений. Формальные показатели реализации программы приобретают смысл лишь в связи с теми изменениями, которые они должны отражать, и с особенностями хозяйственной среды, в которой эти изменения происходят.

Вторая статья — «Специфика повышения уровня профессиональной цифровой грамотности педагогов старшего возраста в условиях цифровизации экономики». Её авторы — Сергеева Ольга Николаевна, Шульга Ирина Ивановна, Сартаков Игорь Витальевич и Балашов Алексей Михайлович из Новосибирского государственного педагогического университета. О.Н. Сергеева — старший преподаватель, И.И. Шульга — доктор педагогических наук, профессор, И.В. Сартаков — кандидат педагогических наук, заведующий кафедрой, А.М. Балашов — кандидат экономических наук, доцент. Она посвящена профессиональной группе, которая обладает длительным опытом работы, но может испытывать затруднения при освоении цифровых средств обучения. Теоретическую основу составляют компетентностный подход и теория профессиональной готовности педагога. Цифровая грамотность рассматривается как личностно-профессиональное образование, позволяющее безопасно и целесообразно использовать технологии в учебном процессе.

В 2025–2026 гг. авторы провели анкетирование с элементами саморефлексии в тринадцати образовательных учреждениях Новосибирска, Челябинска и Екатеринбурга. В исследовании участвовали 220 педагогов старше 50 лет со стажем от 25 лет. Наряду с анкетированием применялись анализ, обобщение, систематизация и статистическая обработка информации. Предметом оценки стала сформированность мотивационного, когнитивного, процессуального и рефлексивно-аналитического компонентов цифровой грамотности. Такая структура позволяет рассматривать готовность к работе с технологиями в связи с мотивами, знаниями, профессиональными действиями и способностью осмысливать собственные образовательные потребности.

Для мотивационного компонента авторы выделяют задачу снижения цифровой тревожности и преодоления страха ошибки. В когнитивной области речь идёт о восполнении фрагментарных знаний по кибербезопасности и нормативно-правовому регулированию. Развитие процессуального компонента связано с переходом от использования готового контента к самостоятельному созданию интерактивной учебной среды. В рефлексивно-аналитической области предлагается уточнять представления педагогов о собственных затруднениях и поддерживать горизонтальный обмен опытом. Таким образом, повышение профессиональной цифровой грамотности связывается с работой над дефицитами каждого из взаимосвязанных компонентов. Для обсуждения новой

индустриализации здесь существенно внимание к человеку, который осваивает технологические изменения в ходе своей профессиональной деятельности. Накопленный опыт и новые способы работы должны рассматриваться в их взаимодействии. Результаты такого исследования представляют интерес для образовательных организаций и системы повышения квалификации, где общие задачи цифровизации получают конкретное профессиональное содержание.

Рубрика «Современные проблемы мировой экономики» включает пять работ. Её открывает статья «Торговля стран Северной Европы с Китаем и странами Евросоюза в условиях геоэкономической турбулентности: структурный гравитационный анализ». Автор — Васильченко Александр Дмитриевич, кандидат экономических наук, научный сотрудник Института Европы Российской академии наук. Он сопоставляет динамику торговли североевропейских стран с Китаем и с партнёрами по ЕС, проверяя гипотезу о влиянии политико-институциональных факторов. В работе объединены анализ временных рядов и регрессионное моделирование. Первый позволяет соотнести темпы изменения торговых связей по двум направлениям, а структурная гравитационная модель используется для оценки воздействия геополитических шоков и общего состояния двусторонних отношений.

Шок 2022 г. отражён в модели бинарной переменной. Для характеристики политических отношений использован индекс тональности политических заявлений Shade, публикуемый CEPII. По полученным оценкам, роль Китая как торгового партнёра остаётся ограниченной и меняется неодинаково: относительно усиливается для Финляндии и ослабевает для Дании и Швеции. В частности, импорт Финляндии из Китая растёт быстрее её импорта из стран Евросоюза. Автор оценивает снижение показателей импорта и экспорта в торговле с Китаем относительно ожидаемого уровня после 2022 г. соответственно в 13,4 и 17,2 %. Для торговли североевропейских стран с ЕС аналогичная зависимость не выявлена. Получены также свидетельства зависимости импорта из Китая от двусторонних политических отношений. Тем самым выдвинутая гипотеза не была отклонена.

Для теоретического осмысления результатов важно, что хозяйственные связи рассматриваются во взаимодействии с институциональной и политической средой. Автор допускает, что зависимость от политической конъюнктуры может ограничивать углубление сотрудничества Китая со странами региона. При чтении работы следует сохранять различие между полученными модельными оценками и прогнозом дальнейшего развития торговли. В составе номера исследование даёт конкретный материал для обсуждения того, как геоэкономическая нестабильность меняет условия международного разделения труда и почему изменения в одной группе стран требуют отдельного рассмотрения её участников.

Далее публикуется статья «Сервисная экономика и гибридное управление в аспекте глобализации». Её прислали Скоробогатова Татьяна Николаевна, доктор экономических наук, профессор Крымского инженерно-педагогического университета им. Ф. Якубова, и Ваховская Маргарита Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского. Авторы исследуют сервисный характер современной экономики и роль цифровых услуг в её структурных изменениях. Теоретические положения постиндустриального подхода соотносятся с данными за 2024–2026 гг. При этом услуги производственной инфраструктуры рассматриваются как часть сервисного сектора, что позволяет обсуждать его участие в развитии производства. Услуги предстают в работе и как объект инноваций, и как условие их распространения.

Гибридное управление раскрывается через взаимодействие человеческого и искусственного интеллекта. Авторы обращаются к особенностям такого взаимодействия в крупном и малом бизнесе. Анализ индексов GKI и GII используется для рассмотрения противоречия между образовательным и научно-техническим потенциалом России и результатами его реализации в инновационной деятельности. Отдельно рассматривается субиндекс «Исследования, разработки и

инновации», с которым авторы связывают оценку реализации научно-технического потенциала. В качестве препятствий обсуждаются институциональные барьеры и слабость трансфера технологий. Тем самым качество образования рассматривается в связи с условиями дальнейшего использования знаний. В работе также поставлена проблема асимметрии человеческого потенциала, с которой авторы связывают задачи политики в области образования, науки и цифровой инфраструктуры.

На наш взгляд, именно условия превращения знаний в хозяйственный результат связывают эту статью с исследованием национального экономического потенциала в первой рубрике. Сервисная экономика рассматривается здесь в связи с организацией современного производства и управлением им. Обсуждение человеческого и искусственного интеллекта требует внимания к тому, в каких хозяйственных отношениях применяются новые управленческие возможности. Такой вопрос позволяет соотнести технологическую сторону изменений с содержанием экономического развития, что соответствует общему направлению нашего теоретического поиска.

Следующую статью, «Исследование проблематики неоколониализма с позиций библиометрии», подготовили Чжан Синьхао, Симченко Наталия Александровна и Писаренко Жанна Викторовна из Санкт-Петербургского государственного университета. В основе работы — анализ 848 публикаций, индексированных в Web of Science Core Collection за 2000–2026 гг., с использованием инструмента VOSviewer. Применяются анализ результативности и научное картирование. Авторы изучают динамику публикационной активности, географическую и языковую структуру исследований, сети международного соавторства и изменение тематики. Интеллектуальные основания области рассматриваются, в частности, через совместное цитирование; в них выделены работы К. Нкрумы, Ф. Фанона, Э. Саида и А. Эскобара.

В исследуемом массиве отмечен рост интереса к неоколониализму, особенно после 2021 года. Доля англоязычных публикаций составляет 92,10 %. Выявлено преобладание стран Глобального Севера — США, Англии, Канады и Австралии — как по числу работ, так и в сетях сотрудничества. Тематическое развитие прослеживается от постколониальной теории и критики политической экономии к проблемам Глобального Юга, затем к климатической справедливости, зелёному колониализму, энергетическому переходу, искусственному интеллекту и последствиям пандемии COVID-19. Таким образом, библиометрия используется для изучения того, как организовано научное знание о международных дисбалансах и как меняется круг исследовательских вопросов.

Для читателя существенно учитывать границы такого анализа: выводы относятся к публикациям, вошедшим в обозначенную базу и временной период. В этих пределах работа даёт материал для обсуждения участия разных стран в производстве знания, механизмов его деколонизации и неравенства в мировой академической системе. Этот исследовательский ракурс дополняет рассмотрение торговых и производственных отношений вопросом об условиях, в которых формируются сами представления о развитии мировой экономики. Сопоставление этих направлений особенно полезно для теоретической экономии, обращённой к основаниям современных хозяйственных процессов.

Белькевич Анастасия Андреевна и Прокофьева Елена Николаевна представили статью «Милитаризация мировой экономики как глобальный экономический тренд: исторические предпосылки и современные тенденции». Обращение к истории и современным процессам позволяет поставить вопрос о месте милитаризации в изменениях мирового хозяйства. С позиций теоретической экономии эту проблему следует рассматривать в связи с воспроизводственными пропорциями и направленностью экономического развития. Предлагаем читателю соотнести непосредственные хозяйственные процессы с их длительными предпосылками. Исторический подход помогает осмыслить милитаризацию как экономическую проблему, связанную с выбором приоритетов использования ресурсов. В этой работе, как и в других статьях рубрики, хозяйственные задачи рассматриваются в тесной связи с международной политикой и безопасностью.

Завершает рубрику статья «Формирование нового экономического пространства на мировом

уровне: проблемы и перспективы». Её авторы — Корольков Владимир Евгеньевич и Смирнова Ирина Александровна. Они рассматривают изменения мирового экономического пространства, возможности малого и среднего бизнеса, цифровую и экологическую трансформацию. Авторы обращаются к противоречию между долгосрочными экологическими целями и краткосрочными задачами энергетической безопасности. Обсуждаются услуги, связанные с цифровыми и экологическими преобразованиями, адресные меры государственной поддержки, цифровая устойчивость и стратегическая специализация. Глобальные изменения соотносятся с возможностями отдельных хозяйствующих субъектов. При чтении статьи предлагаем задуматься о том, как международные условия влияют на выбор направлений развития бизнеса и содержание поддерживающей его экономической политики. В дополнение к предыдущим работам здесь рассматриваются способы хозяйственной адаптации.

В рубрике «Творчество молодых исследователей» опубликованы три статьи. Первую из них, «Налоговое стимулирование инвестиций: специфика применения СЗПК и ТОР», представил Золотов Антон Александрович. Автор рассматривает соглашения о защите и поощрении капиталовложений и территории опережающего развития в контексте налогового стимулирования инвестиций. На примере конкретных инструментов продолжается обсуждение, начатое в обзоре Е.Ф. Киреевой. Эти работы дополняют друг друга: теоретические представления о стимулах приобретают практический смысл при обращении к условиям их применения. Исследовательский вопрос состоит в том, как меры экономической политики соотносятся с инвестиционными решениями и задачами развития производства. В этом отношении статья даёт возможность проследить связь общего и конкретного в анализе инвестиционных процессов.

Затем публикуется статья «Международная миграция образованных граждан как фактор торможения экономического роста бедных стран». Её подготовили Ореховский Петр Александрович, Быковский Кирилл Федорович и Карташев Даниил Дмитриевич. Авторы рассматривают проблемы «утечки умов» и денежных переводов. Обозначенная в названии связь миграции образованных граждан с замедлением роста обращает внимание на последствия международного движения людей для стран их происхождения. В обсуждении условий воспроизводства человеческого потенциала денежные переводы и участие образованных работников в хозяйственной жизни своей страны следует рассматривать как разные стороны миграционного процесса. Их соотношение требует самостоятельного анализа. Полагаем, работа будет интересна тем, кто изучает связь образования, занятости и национального развития. Здесь продолжается общая для номера тема реализации экономических возможностей страны — в данном случае в связи с использованием знаний и квалификации её граждан.

Завершает рубрику работа «Классификация как инструмент регулирования международного движения капитала». Её автор – Архипов Алексей Дмитриевич. Исследование посвящено классификации международного движения капитала; в предлагаемом инструментарии используется двухкомпонентная матрица. Выбор оснований классификации влияет на понимание экономических явлений и последующее регулирование. Поэтому при чтении статьи предлагаем соотнести упорядочение понятий с задачами экономической политики. Рассматривая разные формы движения капитала как однородный процесс, можно упустить различия, существенные для регулирования. Классификация позволяет обсудить, какие характеристики явления следует учитывать при выборе мер воздействия. Номер завершается методологическим вопросом о связи исследовательского инструмента с практикой управления хозяйственными процессами.

В заключение позвольте высказать традиционное пожелание: успешной Вам работы над новым номер

ом, уважаемый читатель!

Theoretical economy: working to further develop the concept

Valery A. Gordeev
Doctor of Economics, Professor
Chief editor of the journal «Theoretical Economy», Yaroslavl, Russian Federation
E-mail: vagordeev@rambler.ru

Abstract. This editorial reviews all sixteen articles in issue 9 (141) of Theoretical Economics for 2026. Drawing on the concept of theoretical economy developed in the journal, it considers research on the order economy, industrialization, fiscal investment incentives and national economic potential. It also discusses change management, older teachers' professional digital literacy, contemporary issues in the global economy and contributions by young researchers. The review includes a critical discussion of three interconnected papers on the order economy. The editorial compares research problems and approaches to identify how the articles contribute to the debate on contemporary socioeconomic transformations.

Keywords: theoretical economy, theoretical aspects of the new industrialization, contemporary problems of the global economy, work of young researchers, new paradigmatic mainstream in socioeconomic research, further development of our concept as a new mainstream, beginning the second 15 years of communication with the journal's readers

От экономики предложения и экономики спроса – к экономике заказа. Часть 1. К заказу предварительному и закупочному.

Лебедев Константин Николаевич

Доктор экономических наук, профессор
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Российская Федерация
E-mail: KNLebedev@fa.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

предварительный заказ, последующий заказ, закупочный заказ, перекупочный заказ, экономика самозанятых, капиталистическая экономика

АННОТАЦИЯ

Доля самозанятости в рабочей силе в развитых странах неуклонно растет с середины XX в. и в ближайшие годы превысит 50%. В настоящее время совершается переход капитализма из стадии либерального капитализма в свою заключительную стадию – стадию правительственного капитализма (планово-рыночного социализма). Все это говорит о том, что уже не за горами приход на смену капитализму общества самозанятых. Трансформация капитализма в общество самозанятых является закономерным процессом, обусловленным современным (с середины XX в.) развитием производительных сил, прежде всего техники. Однако в социально-экономической науке и практике данная перспектива должного понимания не получает и, соответственно, лишь стихийно учитывается при разработке и проведении социально-экономической политики, что задерживает реализацию более чем двухвековой мечты трудящихся о справедливом обществе (свободном труде, честной торговле, справедливом кредите, достойном обеспечении в старости и т.д.). Первая часть настоящей статьи посвящена обоснованию самозанятой трансформации общества. В цикле статей, состоящем из трех статей с одинаковым названием, раскрываются важнейшие преимущества экономики самозанятых перед капиталистической экономикой в форме различий в организации связи между конечным потребителем и производителем, или в организации заказа. При этом известные язвы капитализма объясняются как следствие запущенного 250 лет процесса капиталистического разложения самозанятого заказа – свойственной экономике самозанятых форме связи между конечным потребителем и производителем. В статьях также рассматривается, в какой мере капиталистическая экономическая наука и практика признает наличие соответствующих язв и связывает их существование с капиталистическим заказом и, соответственно, насколько успешно борется с данными негативными явлениями. В настоящей статье обосновываются такие преимущества экономики самозанятых перед капиталистической экономикой, как предварительный и закупочный заказ, в форме негативных последствий прихода их капиталистических противоположностей – последующего и прекупочного заказа.

JEL codes: P16, P12, J54, E11, B52

DOI: https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-9-14-29

Для цитирования: Лебедев, К.Н. От экономики предложения и экономики спроса – к экономике заказа. Часть 1. К заказу предварительному и закупочному / К.Н. Лебедев. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – № 9. – С.14-29. - URL: http://www.theoreticaleconomy.ru (Дата публикации: 30.09.2026)

Введение

В наших работах было показано, что еще с середины прошлого столетия в развитом капиталистическом мире, к которому некоторое время назад присоединилась и Россия, происходит продолжающийся и сейчас закономерный процесс трансформации капиталистического общества в общество самозанятых [2, 4, 8]. Его наиболее ярким проявлением является неуклонный рост доли в занятости населения самозанятых и, соответственно, неуклонное сокращение в ней доли наемного труда [3, с. 31-32]. Так, в США доля самозанятых в рабочей силе в 2014 г. составляла 34%, в последние

© Лебедев К.Н., 2026

годы вплотную приблизилась к 40%, а в ближайшее время составит 50% [24]. Причина – современное (с середины XX в.) развитие производительных сил, прежде всего техники, которое делает осуществление все большей части хозяйственной деятельности экономически более выгодным в рамках индивидуального хозяйства, не использующего чужого труда. Благодаря развитию техники в сфере материального производства удовлетворение растущих материальных потребностей населения становилось возможным с участием все меньшего и меньшего числа рабочих. Если в начале XX в. работники сферы материального производства (рабочие) составляли 75% рабочей силы, а представители обслуживающего и творческого классов – 25, то к концу XX в. ситуация поменялась на противоположную – рабочие составили 25% рабочей силы, а обслуживающий и творческий классы – 75 [25, с. 46]. Этот процесс вел к увеличению доли самозанятых в рабочей силе за счет того, что доля самозанятых в нематериальной сфере существенно выше доли самозанятых в сфере материального производства. Рост материального благосостояния населения благодаря развитию техники сферы материального производства обусловил опережающий рост спроса на услуги обслуживающего и творческого классов, который не только позволял задействовать всю высвобождающуюся из сферы материального производства рабочую силу, но и вызвал стабильный рост цен на соответствующие услуги. В последние десятилетия XX в. особенно рост спрос на услуги обслуживающего класса – индивидуальные бытовые услуги (помощь в использовании материальных благ) и индивидуальные личные услуги (услуги, направленные на тело и сознание), т.е. на такие профессии, как сторож, таксист, садовый и ремонтный рабочий, сантехник, электрик, ландшафтный дизайнер, няня, сиделка, фитнес-тренер, медсестра, массажист, парикмахер, репетитор и т.д. [20, с. 93-96] Рост спроса на индивидуальные услуги также был обусловлен развитием техники: продуктов индивидуального потребления (появление разнообразной сложной бытовой техники, просторного жилья с многочисленными удобствами – канализацией, отоплением, освещением, водоснабжением и т.д., различных спортивных, медицинских, образовательных и прочих личных услуг). С другой стороны, шло развитие техники для оказания индивидуальных услуг, которая становилась все более производительной и дешевой (газонокосилки, снегоуборочные машины, инструменты, соответствующие материалы и т.д.). Это делало экономически выгодным переход на самозанятость в сфере обслуживания. К концу XX в. доля самозанятых в рабочей силе в США достигла 25% [13, с. 73], и основную долю самозанятых образовывали представители обслуживающего класса. Американский социолог Р. Флорида в книге «Креативный класс: люди, которые меняют будущее» (2007) описывает свою бытовую жизнь среднего владельца индивидуального дома с приусадебным участком в конце XX в. просто как «окруженную» разнообразными самозанятыми и процветающими представителями обслуживающего класса: «Мой дом всегда в порядке, но я не занимаюсь уборкой, ее делает домработница. Ко мне приходят садовник и человек, чистящий бассейн, а возит меня личный водитель (когда я беру такси)… В моем распоряжении имеется практически весь штат прислуги английского лорда, с той поправкой, что эти люди не тратят исключительно на меня все свое рабочее время и не живут в каморке под лестницей, а распределяют свои услуги между многими жителями нашего района. Эти «слуги» отнюдь не ведут рабское существование. Человек, который меня стрижет, пользуется большой популярностью как творчески мыслящий стилист, и имеет BMW новой модели» [21, с. 93].

Рост доли самозанятых в рабочей силе в последние десятилетия связан с развитием техники для творческого труда (исследований и управления), прежде всего информационно-коммуникационных технологий, а бурный рост этой доли в ближайшее время связывается специалистами, наряду с поколенческим переходом и с развитием онлайн-платформ, с развитием искусственного интеллекта и автоматизации [14, с. 240-241] – если несколько лет назад считалось, что искусственный интеллект отберет у самозанятых работу, то теперь выяснилось, что он отберет у них рутину[1], в связи с чем самозанятый труд станет еще более эффективными и востребованным

1 Беленький А. (2026). Как ИИ забирает у самозанятых рутину, а не работу / Самозанятость.онлайн. 13 апреля. –

на рынке. Многие исследовательские и управленческие услуги в ближайшие годы повторят судьбу услуги по ведению бухгалтерского учета, когда появление бухгалтерских компьютерных программ позволило одному работнику заменить всю бухгалтерию не только своего предприятия, а сразу нескольких предприятий. Теперь один кадровик с помощью искусственного интеллекта сможет вести всю кадровую работу одновременно на нескольких предприятиях. Это сделает выгодным для бизнеса сокращение кадровой службы и заказ соответствующих услуг на стороне, так как теперь их можно будет получить значительно дешевле, а для бывшего штатного кадровика – уйти с работы и с помощью новых технологий оказывать кадровые услуги нескольким заказчикам, так как теперь его доход станет значительно больше.

В будущем рост доли самозанятого уклада в обществе будет происходить и за счет создания уже в сфере материального производства полностью автоматизированных производств, управляемых дистанционно одним человеком, например создание полностью автоматизированных заводов и фабрик, полностью безэкипажных крупных морских судов.

О неизбежности трансформации капиталистического общества в общество самозанятых говорит и идущий сейчас переход капитализма со стадии буржуазного (либерального) капитализма на стадию правительственного капитализма (планово-рыночного социализма) – заключительную стадию своего развития. Так, согласно докладу, выпущенному аналитиками швейцарского банка Julius Baer в начале 2021 г., в политике стран уже произошел соответствующий разворот – отмечается, что длившаяся в последние 40 лет неолиберальная эпоха окончилась, и с начала 2020-х гг. мир вступил в эру «капитализма, спонсируемого государством», в частности идет процесс потери свободных рынков, так как центробанки расширяют покупки активов, имеет место постоянный рост медицинских расходов, мир стал биполярным (США–Китай)[2]. Следует отметить, что российское руководство еще не озвучило данный переход, хотя Президент России В.В. Путин еще с 2019 г. постоянно отмечает, что либеральная модель капитализма изжила себя[3].

Предшествовавшая самозанятой трансформации общества его капиталистическая трансформация также была вызвана развитием производительных сил и, прежде всего техники, а именно техники для коллективного труда (производственных помещений, гидравлических и паровых машин для общего силового привода, конвейеров и т.д.), которая делала экономически выгодным организацию сферы материального производства на капиталистических началах (на основе наемного труда и частного капитала). Весь цикл капиталистическо-самозанятой трансформации общества изображен на рисунке 1.

Под укладами понимаются экономики (хозяйственные уклады) и надстроечные учреждения, отстаивающие интересы соответствующих классов (самозанятых, буржуазии и госчиновников). При этом господству в обществе или внутри капиталистического уклада какого-то уклада соответствует превращение общества в общество с соответствующим названием, например переход к господству в обществе капиталистического уклада при господстве в нем правительственного уклада означает приход на смену обществу самозанятых правительственно-капиталистического общества. Общество самозанятых в левой части рисунка 1 – раннефеодальное общество, в правой – общество самозанятых будущего. Развитый капиталистический мир сейчас находится в фазе самозанятой трансформации на стыке между буржуазным и правительственным капитализмом. Пик буржуазного капитализма – начало 1930-х гг.

https://самозанятость.онлайн/2026/04/13/как-ии-забирает-у-самозанятых-рутину-а/ (дата обращения: 06.05.2026).

2 Чайка Ф. (2021). Конец неолиберальной эпохи / Finversia. 08 февраля. https://www.finversia.ru/publication/konets-neoliberalnoi-epokhi-89571 (дата обращения: 18.02.2025).

3 Иванов А. (2019). Путин жалеет, что следовал советам либералов» / Свободная пресса. 28 июня. https://svpressa.ru/politic/article/236725/?ysclid=mclubzqaoo50089359 (дата обращения: 02.07.2025).



Рисунок 1 – Цикл капиталистическо-самозанятой трансформации общества
Источник: [7, с. 63].

Цель настоящего цикла статей состоит в том, чтобы показать важнейшие преимущества самозанятой экономики по сравнению с буржуазно-капиталистической и правительственно-капиталистической экономиками. При этом под соответствующими экономиками понимаются экономики, взятые изолированно, а не экономики, в которых соответствующие хозяйственные уклады господствуют – понятно, что в условиях «капиталистического» окружения самозанятый уклад не может в должной мере продемонстрировать все свои преимущества, о которых пойдет речь в цикле статей. Соответственно, экономика самозанятых – экономика, состоящая из индивидуальных хозяйств, не использующих чужого труда (и их ассоциаций разного уровня и назначения, служащих для решения вспомогательных по отношению к основной деятельности индивидуальных хозяйств вопросов). Буржуазная экономика – экономика, состоящая их капиталистических хозяйств, т.е. хозяйств, основанных на наемном труде и частном капитале, контролируемых частными лицами. Правительственно-капиталистическая экономика – экономика, состоящая их капиталистических хозяйств, контролируемых государством.

Как раз для демонстрации преимуществ (одного из них) экономики самозанятых над буржуазной и правительственной экономиками буржуазная экономика названа экономикой предложения, как страдающая от излишнего предложения, правительственная экономика – экономикой спроса, как страдающая от излишнего спроса, а экономика самозанятых – экономикой заказа, как экономика, где производится только то, что заказано конечным потребителем, т.е. где предложение равно спросу. И сам представленный выше процесс трансформации общества в части трансформации экономики в названии статей сформулирован как движение от экономики предложения (в данном случае – от господства в экономике) к экономике спроса, а от последней – к экономике заказа. Преимущества самозанятой экономики в настоящем цикле статей будут раскрываться как не одно, уже охарактеризованное выше преимущество, а как целый ряд преимуществ заказа как способа связи между производителем и конечным потребителем, свойственного самозанятому хозяйственному укладу, перед способом связи между производителем и конечным потребителем в правительственно-капиталистическом и буржуазном хозяйственном укладе, или в капиталистической экономике.

Еще одной целью настоящего цикла статей, повлиявшей на выбор их названия, является показать

неминуемое устаревание в современных условиях практики формирования государственной макроэкономической экономической политики в рамках традиционной дихотомии «экономика, основанная на спросе – экономика, основанная на предложении». В 2023 г. в нашей стране был официально провозглашен курс на формирование «новой экономики предложения» [5]. При этом специалисты по макроэкономической политике отмечают противоречивость концептуального образа российской экономики предложения, например разнонаправленность налогов-бюджетной и денежно-кредитной политики [18, с. 47]. Не с устареванием ли вышеуказанной дихотомии макроэкономической политики связаны эти противоречия? И экономика предложения, согласно тогда Первому вице-премьеру Правительства России А.Р. Белоусову, не что иное – как экономика сферы обслуживания и сферы творческого труда, драйвером которой выступает самозанятость – сферами опережающего развития предполагается сделать культуру и спорт, здравоохранение и соцуслуги, образование, научно-техническую деятельность, IT и связь, которые к 2030 г. должны увеличиться на 25–30% [18, с. 40].

Методы

Метод исследования состоит в выделении различных сторон связи между конечным потребителем и производителем товара и в рассмотрении различий между этими сторонами в экономике самозанятых и в капиталистической (буржуазной или правительственной) экономике. В качестве фактического материала для изучения соответствующего явления в экономике самозанятых берутся описания экономики самозанятых в промышленности до внедрения в нее капитализма или описания таковой на селе до ликвидации крестьянских общин. При этом обосновывается эффективность устройства соответствующей стороны рассматриваемой связи в экономике самозанятых и неэффективность ее устройства в капиталистической экономике. Для обоснования последнего рассматриваются ближайшие и отдаленные последствия для экономики и общества капиталистического варианта устройства соответствующей стороны связи между производителем и конечным потребителем товара. Далее разбираются вопросы, в какой мере капиталистическая экономическая наука признает существование рассмотренных негативных последствий капиталистического устройства стороны связи и насколько объясняет их этим устройством, соответственно, как борется с этими последствиями и насколько эффективна эта борьба.

Результаты

Достаточное для начала нашего исследования представление о заказе как о форме связи между производителем и конечным потребителем в экономике самозанятых можно получить из следующего описания товарообмена в крестьянских общинах Черниговской губернии Российской империи в 1870-х гг. Крестьянские общины представляли собой локальные общества самозанятых, состоящие из индивидуальных крестьянских хозяйств, не использующих чужого труда, и вспомогательного по отношению к основной деятельности этих хозяйств многопрофильного кооператива, которым и была крестьянская община. Главным способом обеспечения необходимыми продуктами крестьянских семей был самозаказ, когда продукты для собственного потребления изготавливались крестьянами самостоятельно. Но, как отмечает источник, «не все, однако, работы по приготовлению предметов своего потребления в состоянии выполнить простая крестьянская семья. Для некоторых работ требуется или особое искусство, или дорогостоящее приспособление, которое не может завести каждый. Не может каждый крестьянин сам выделать свою кожу и овчину, сшить из нее сапоги, полушубок и т.п. Для выполнения подобных работ в селах Черниговской губернии находилось по несколько скорняков, кожевников, портных, сапожников и других мастеров, работающих по заказу крестьян… Мастер перерабатывает материал, полученный в собственном хозяйстве заказчика. Он шьет одежду из сукна, вытканного семьей крестьянина из домашней шерсти, шьет полушубок из овчин, полученных в хозяйстве заказчика, выделывает кожу крестьянского теленка и т.д.» [12, с. 4].

Для удобства сравнения форму связи между производителем и конечным потребителям товара, свойственную капиталистической экономике, также будем называть «заказом», тем более, что соответствующая экономическая категория в капиталистической экономике представлена: «Заказ, форма установления хозяйственно-правовых отношений между юридическими или физическими лицами, при которой покупатель, потребитель обращается к производителю, продавцу, поставщику товаров и услуг с предложением изготовить, поставить, продать ему продукцию, товар определённого вида и качества или выполнить работу, оказать услуги. Заказ содержит сведения о количестве и свойствах запрашиваемых товаров и услуг, сроках выполнения, виде и величине оплаты»[4]. В связи с этим преимущества заказа как формы связи между конечным потребителем и производителем в экономике самозанятых перед формой такой связи в капиталистическом хозяйственном укладе также будут фигурировать как преимущества «самозанятого заказа» перед «капиталистическим заказом». При этом, учитывая название, данное экономике самозанятых («Экономика заказа»), при сравнении двух форм заказа всегда придется исходить из того, что реальным, или эффективным заказом, является самозанятый заказ, а капиталистический заказ является его капиталистически «извращенной» формой.

Первым преимуществом самозанятого заказа перед капиталистическим заказом, которое мы уже начали раскрывать, является то, что он является «предварительным заказом». Предварительный заказ состоит в том, что услуга начинает оказываться, а продукция – производиться только после того, как на нее будет предъявлен конкретный спрос конечных потребителей, и так – по всей технологической цепи производства товаров от природы до конечного потребителя (имеется в виду, что и поставщик средств производства, нужных для изготовления заказанного товара, не приступает к их изготовлению без предварительного заказа). Свойством (чертой) заказа, противоположным предварительному заказу, является «последующий заказ», когда продукты производятся до предъявления на него спроса конкретными конечными потребителями, например, когда продукция производится по заказу посредника или в количестве на усмотрение самого производителя. Последующий заказ является характерной чертой (свойством) капиталистического заказа, капиталистической экономики. Капиталистическая экономика – экономика последующего заказа.

Последующий заказ имеет ряд негативных последствий (как отклонений от того, что было бы, если бы заказ в капиталистическом укладе был предварительным). Первым последствием является плановое накопление огромных производственных материальных запасов и запасов готовой продукции по всей технологической цепи производства и доставки продуктов до конечных потребителей сверх транспортного запаса (того, который едет от только-что изготовившего его производителя к его конкретному потребителю, готовому использовать его сразу же по прибытии) и, возможно, запаса готовой продукции у производителя, ожидающей прихода за ней заказавшего ее конечного потребителя (кстати – лучшая реклама для производителя, если эта продукция лежит там, где принимаются заказы), как выглядели бы данные запасы при предварительном заказе. Это «излишнее» накопление товарных запасов вызывает «излишнее» накопление основных средств, необходимых для их обслуживания (торговые залы, склады, складские площадки, торговое и складское оборудование, транспортные средства, дороги и т.п., часть административных зданий и т.д.). Излишнее накопление товарных запасов и основных средств означает не только излишнее вложение средств, но излишнюю текущую трату ресурсов, связанную с содержанием данных товарных запасов и основных средств, включая процент на излишне вложенный капитал. Излишние капитальные и текущие затраты, о которых шла речь выше – необоснованное раздувание сферы обращения и, следовательно, отказ от дополнительного производства товаров со всеми вытекающими из этого негативными последствиями для страны (отставание в экономическом росте, низкий ВВП

4 Нешитой А.С. Заказ / Большая российская энциклопедия. https://bigenc.ru/c/zakaz-v-ekonomike-d2685c (дата обращения: 07.04.2026).

на душу населения, недоразвитие потребностей, бедность и т.д.).

Вторым негативным последствием последующего заказа являются уже незапланированные, в отличие от рассмотренного выше случая, товарные излишки, а также товарные дефициты (забитые товарами полки магазинов и склады готовой продукции и пустые полки магазинов и склады готовой продукции соответственно), вероятно, в целом не меняющие величину запасов в экономике в случае взаимокомпенсации. В условиях, когда конечный потребитель и производитель не связаны друг с другом предварительным заказом, а покупают и производят товары на свое усмотрение, разнообразные факторы могут побуждать их покупать и производить больше или меньше, чем покупали и производили обычно, в связи с чем величины спроса и предложения при сложившейся цене перестают совпадать, и на рынке возникают излишки (когда величина спроса оказывается меньше величины предложения) или дефициты (при обратной ситуации). Это «факторы спроса»: изменение доходов потребителей, цен на другие товары, приобретаемые ими, вкусов потребителей, их числа и т.д., «факторы предложения»: изменение цен на ресурсы, косвенных налогов, цен на другие товары, изготавливаемые производителями данного товара, применяемых технологий и т.д. Следствием излишков/дефицитов является сокращение или даже остановка производства в связи тем, что готовую продукцию из-за задержки ее реализации негде размещать (влияние излишков), недопотребление, невозможность нормального обслуживания клиентов, провоцирующая их уход к конкурентам (влияние дефицитов). Временные излишки и дефициты на рынках отдельных товаров, как и омертвление средств, являются хроническим явлением капиталистической экономики. В любом учебнике по экономической теории представлена «теория рыночного равновесия», рассказывающая о том, как на отдельных рынках при капитализме то и дело возникают товарные излишки или дефициты, как происходит их преодоление и как рынки возвращаются к исходному состоянию долгосрочного равновесия спроса и предложения. Временные излишки и дефициты в условиях последующего заказа возникают не только на рынках продукции, но и на рынках услуг, например услуг общественного транспорта (полупустой или переполненный общественный транспорт).

Нельзя не отметить широкую распространенность в капиталистической экономике такого специфического варианта последующего заказа (с теми же последствиями), как «неполный/излишний предварительный заказ». «Неполный» – когда серия стандартизированных товаров (например квартиры в многоквартирном доме) или какой-то объект общественного назначения (например памятник) начинает изготавливаться до того, как на него был предъявлен весь конкретный спрос (произведена полная подписка). Это объясняется тем, что в данном случае предварительный заказ выступает формой аккумуляции средств, необходимых для начала производства товара, в связи с чем производство и начинается тогда, когда этих средств накапливается достаточно, а не тогда, когда будет предъявлен полный конечный спрос на то, что будет произведено. И последствия неполного предварительного заказа вполне прогнозируемы – долго не распродающийся товарный излишек (например нераспроданные квартиры в многоквартирных доме) и невозможность нормального завершения проекта. «Излишний» – когда конкретный спрос до начала производства товара предъявляется на его большее количество, например продажа квартир в строящемся многоквартирном доме сверх их количества. Временные излишки или дефициты в условиях неполного/излишнего предварительного заказа могут возникать не только на рынках продукции, но и на рынках услуг, например услуг театров (полупустой или переполненный театральный зал).

Рассмотренные выше незапланированные товарные излишки и дефициты, возникающие благодаря последующему заказу, встряхивают отдельные рынки и вскоре исчезают сами по себе. Кстати, механизм этого исчезновения позволяет говорить, что постоянный товарный дисбаланс на микроуровне – не только «спутник» экономики последующего заказа, но и его «путеводная звезда» – согласно той же экономической теории, именно стремление избавиться от излишка или дефицита, создающих на фирме рассмотренные выше неудобства, побуждает предпринимателя сокращать или

увеличивать производство в краткосрочном периоде (равновесие по Л. Вальрасу), в результате чего излишек/дефицит исчезает. Однако эти незапланированные излишки/дефициты, охватывающие отдельные рынки и быстро исчезающие сами по себе, с определенной периодичностью перерастают в макроэкономические незапланированные товарные излишки и дефициты, охватывающие одновременно все товарные рынки, и долго не уходят – третье негативное последствие последующего заказа. Эти явления известны как кризисы перепроизводства – ситуации, когда обнаруживается, что товаров в масштабах всей страны произведено или производится больше, чем приобретается (при этом происходит незапланированное макроэкономическое омертвление средств в запасах), в связи с чем производство сокращается и растет безработица, и как периоды высокой инфляции соответственно. При этом первое явление возникло на 100 лет раньше второго – еще после окончания Наполеоновских войн (1799–1815), став регулярно возвращающимся в капиталистическую экономику каждые 7–11 лет. Соответственно, все конечные негативные последствия падения выпуска, роста безработицы и высокой инфляции (недопотребление товаров первой необходимости, голод, уничтожение ценностей, например «лишних» запасов продовольствия и сельхозпродукции, недоступность и снижение качества социальных услуг: медицинских, образовательных и пр., гибель от недопотребления, утрата квалификации и профессиональных навыков, разрушение моральных устоев, пьянство, падение культуры, распад семей, снижение рождаемости, самоубийства, утрата физического и психического здоровья, социальная напряженность, недовольство властью, преступность, ощущение бедности, утрата самоуважения и т.д.) – негативные последствия последующего заказа.

В эпоху бурного развития буржуазного общества (с начала XIX в. по кризис 1929–1933 гг. включительно) порожденный им же последующий заказ чуть было не стал причиной гибели самого буржуазного общества – кризисы перепроизводства настолько негативно влияли на экономику и общество, что всякий раз, если верить марксизму, буржуазный капитализм оказывался висящим на волоске. Еще в первых программных документах коммунистической партии, написанных К. Марксом и Ф. Энгельсом накануне Европейских революций 1848–1849 гг. (следствие кризиса 1847 г.), заявляется об исходящей от кризисов перепроизводства угрозе для существования чуть ли не всей цивилизации. Так, в «Принципах коммунизма» (1847), написанных Ф. Энгельсом, отмечается: «Крупная промышленность создала, в виде паровой и других машин, средства, позволяющие в короткое время и с небольшими затратами до бесконечности увеличивать промышленное производство. Благодаря такой легкости расширения производства свободная конкуренция… приняла чрезвычайно острый характер; масса капиталистов бросилась в промышленность, и очень скоро произведено было больше, чем могло быть потреблено… Фабрики должны были остановиться, фабриканты обанкротились и рабочие лишились хлеба. Повсюду наступила ужасная нищета… С начала этого столетия… почти регулярно через каждые пять-семь лет наступал такой кризис, причем каждый раз он вызывал величайшие бедствия среди рабочих, всеобщее революционное возбуждение и величайшую опасность для всего существующего строя… Крупная промышленность, пока она ведется на нынешних началах, не может существовать, не приводя к повторяющемуся каждые семь лет всеобщему расстройству, а это всякий раз ставит под угрозу всю цивилизацию и не только бросает на дно нищеты пролетариев, но и разоряет многих буржуа…» [10, с. 328–329]. В написанном К. Марксом и Ф. Энгельсом «Манифесте коммунистической партии» (1848) говорится: «…Торговые кризисы (то же, что и кризисы перепроизводства. – примеч. авт.), которые, возвращаясь периодически, все более и более грозно ставят под вопрос существование всего буржуазного общества. Во время торговых кризисов каждый раз уничтожается значительная часть не только изготовленных продуктов, но даже созданных уже производительных сил. Во время кризисов разражается общественная эпидемия, которая всем предшествующим эпохам показалась бы нелепостью, – эпидемия перепроизводства» [10, с. 439]. И мировой кризис перепроизводства (1929–1933 гг., в США – «Великая депрессия»), уже по признанию самих капиталистических ученых и политиков, чуть-

было не привел к ликвидации буржуазного общества в ведущей капиталистической стране – США, где максимальное падение промышленного производства по сравнению с докризисным уровнем достигло 46% в 1932 г., когда процент только полностью безработных составил 32% [16, с. 281]. Это ясно следует из слов Франклина Рузвельта, Президента США в 1933–1945 гг., произнесенных в 1933 г., т.е. в начале президентского срока: «Если я окажусь плохим президентом, вероятно, я буду последним президентом…» [23, с.15]. Заметим, что с точки зрения капиталистической экономической науки частичная гибель капитализма вследствие вышеуказанного кризиса действительно произошла – в виде прихода фашистских режимов в Германии и Италии. Дело в том, что в капиталистической экономической науке под капитализмом понимаются нетоталитарные капиталистические общества – буржуазное общество и правительственный капитализм (планово-рыночный социализм). Соответственно, приход вместо них тоталитарных разновидностей капитализма – социализма советского типа, т.е. госкапитализма, или фашистского режима, считается гибелью капитализма. И благодаря сохранению системы последующего заказа кризисы перепроизводства регулярно посещают и современную экономику.

Характеризуя экономику капиталистического уклада как экономику последующего заказа, необходимо отметить, что ей в определенной мере присущ и предварительный заказ. Так, по предварительному заказу изготавливаются дорогостоящие и уникальные предметы, например уникальные индивидуальные жилые дома, электростанции, корабли, оказываются бытовые и личные индивидуальные услуги соответствующими капиталистическими предприятиями (см. ниже). Также заметим, что реальный самозанятый заказ в современной экономике представлен и последующим заказом, например когда самозанятые трудящиеся изготавливают продукцию по заказу посредника-перекупщика.

Современное развитие техники, обусловливающее рост в экономике самозанятого хозяйственного уклада и переход от буржуазного капитализма к правительственному капитализму, а от последнего – к обществу самозанятых, приводит к тому, что в экономике происходит увеличение доли предварительного заказа, как в капиталистическом, так и в самозанятом хозяйственном укладах, как его доли в общем количестве сделок. Доля сделок предварительного заказа растет по причине роста в ВВП доли услуг (благодаря росту доли сфер обслуживания и творческого труда по причине развития техники в сфере материального производства), часть которых оказывается по предварительному заказу (например, индивидуальные бытовые и личные услуги: ремонт бытовой техники, стрижка, уборка, массаж и т.д.). Доля сделок предварительного заказа также растет по причине увеличения в торговле (по причине соответствующего развития торговой техники) доли электронной торговли (купли-продажи товаров в интернет-магазинах, на сайтах, на маркетплейсах и в соцсетях), поскольку электронная торговля крайне облегчает работу по предварительному заказу для производителей продукции, как для капиталистических фирм, так и для самозанятых. И на самом деле, среди плюсов электронной торговли непосредственно выделяется такой, как возможность продавать товары напрямую клиентам, не тратясь на подрядчиков и филиалы в других городах («уменьшение посредников») [11, с. 3713]. Естественно, рост предварительного заказа сопровождается сокращением незапланированных товарных излишков и дефицитов на микроуровне, хотя бы потому, что сокращаются склады и магазины, где эти излишки и магазины только и возникают – одним из плюсов электронной торговли также считается отсутствие трат на аренду офиса и офлайн-магазина («не нужна аренда») [11, с. 3713]. Однако предварительный заказ в капиталистическом укладе в цепи передачи товара от производителя до конечного потребителя под воздействием вышеуказанных причин может только сократиться, но как явление не исчезнет никогда. Это связано с тем, что последующий заказ является инструментом капиталистического обогащения – в капиталистическом хозяйственном укладе прибыльность сферы обращения выше прибыльности сферы производства, а раздувание первой в ущерб последней и обеспечивает последующий заказ.

Следующим преимуществом самозанятого заказа перед капиталистическим заказом является то, что первый является «закупочным заказом». Закупочный заказ состоит в том, что за исполненный заказ его конечный заказчик (конечный потребитель) платит непосредственно исполнителю заказа по согласованной между ними цене. При этом услуги посредников оплачиваются конечными потребителями или производителями не скидками или надбавками к цене товара, а платежами по сделкам о посреднических услугах, что позволяет устанавливать справедливую плату за посредничество и контролировать последнее. Свойством, противоположным закупочному заказу, является «перекупочный заказ», состоящий в том, что конечный потребитель приобретает товар не у непосредственного производителя, а у другого лица, выступающего в таком случае перекупщиком товара (возможно, не единственным). Перекупочный заказ является характерной чертой капиталистического хозяйственного уклада, капиталистического заказа. Капиталистическая экономика – экономика перекупочного заказа. Очевидно, нельзя ставить знак равенства между последующим заказом и перекупочным заказом, так как товар может быть изготовлен по заказу конечного потребителя, а куплен – у посредника-перекупщика, например при заказе уникального оборудования отечественной фирмой у зарубежного производителя, когда расчеты за изготовленное оборудование производятся с внешнеторговым посредником.

Перекупочный заказ имеет ряд негативных последствий. Ими являются необоснованное обогащение посредников между производителями и конечными потребителями товаров, ненужное посредничество, стимулируемое таким обогащением. Масштабы необоснованного обогащения посредников, приносимые перекупочным заказом, крайне велики. Об этом говорят результаты исследования структуры цены магазинного хлеба, проведенного бывшим мэром Москвы Ю.М. Лужковым после того, как он занялся сельским хозяйством. Ю.М. Лужков установил, что 80% стоимости буханки хлеба забирают перекупщики, и лишь по 5% от стоимости буханки достается аграриям, мукомолам, транспортникам и хлебопекам[5]. Необоснованное обогащение оборачивается бедностью и ростом социальной напряженности, чреватым социальными беспорядками. Заметим, что оставление аграриям, мукомолам, транспортникам и хлебопекам 20% от стоимости буханки удивительно напоминает снижение крупной промышленностью в эпоху бурного развития буржуазного общества зарплаты до минимума, рассматривавшееся основоположники марксизма второй чертой буржуазного общества (наряду с кризисами перепроизводства), которая неизбежно приведет это общество к гибели. Как писал Ф. Энгельс в «Принципах коммунизма» (1847), «…по мере того как развивается промышленная революция, по мере дальнейшего изобретения новых машин, вытесняющих ручной труд, крупная промышленность оказывает все большее давление на заработную плату и снижает ее, как мы уже сказали, до минимума, вследствие чего положение пролетариата становится все более невыносимым. Так, с одной стороны, вследствие роста недовольства пролетариата, а с другой – вследствие роста его мощи, промышленная революция подготовляет социальную революцию, которую произведет пролетариат» [10, с. 328]. Ненужное посредничество означает излишнее раздувание сферы обращения и отказ от дополнительного производства товаров, последствия которого были рассмотрены выше.

Следует отметить, что капиталистическому заказу также в определенной мере присущ закупочный заказ, например во всех приведенных выше случаях предварительного заказа в капиталистическом укладе. С другой стороны, для современного реального самозанятого заказа, используемого в капиталистическом окружении, также в определенной мере характерен и перекупочный заказ, например когда самозанятый изготавливает партию продукции по заказу посредника-перекупщика.

Происходящие в современной экономике рост доли услуг в ВВП и рост доли электронной торговли в торговле (см. выше) приводят к сокращению доли перекупочного заказа в общем

5 Лужков: 80% стоимости буханки хлеба приходятся на перекупщиков / ПРОНЕДРА. 12.05.2015. https://pronedra.ru/luzhkov-80stoimosti-buhanki-hleba-prih-118997.html (дата обращения: 18.04.2026).

количестве сделок (как в капиталистическом, так и в самозанятом укладе), в 1-м случае – за счет роста доли в ВВП услуг, оказываемых по закупочному заказу (тех же индивидуальных бытовых и личных услуг, оказываемых фирмами или самозанятыми), во 2-м – за счет сокращения или устранения цепи посредников-перекупщиков (см. выше). Однако перекупочный заказ в капиталистическом и самозанятом укладе в цепи передачи товара от производителя до конечного потребителя под влиянием роста доли услуг в ВВП и развития электронной торговли при капитализме может только сократиться, но не исчезнет никогда, так при перекупочном заказе всегда сохраняется возможность заказа товара у производителя, как капиталистического, так и самозанятого, перекупщиком и, следовательно, сохраняется возможность необоснованного посреднического обогащения, приносимого перекупочным заказом, от которого капиталисты добровольно не откажутся.

Обсуждение, заключение, выводы

Капиталистическая экономическая наука и практика признает существование при капитализме негативных явлений, порожденных последующим заказом (плановое накопление огромных производственных материальных запасов и запасов готовой продукции, временные незапланированные товарные излишки/дефициты на отдельных рынках, регулярные макроэкономические товарные излишки/дефициты, и их последствия), хотя бы потому, что борется с ними. Так, разрабатываются и используются модели ведения бизнеса, позволяющие сократить запасы готовой продукции и материальные запасы в экономике, развивается прогнозирование рынков, позволяющее уменьшить микроизлишки и микродефициты, в тех или иных формах развивается и применяется народнохозяйственное планирование, важнейшей задачей которого является недопущение товарных дефицитов на микро- и на макроуровне. Однако все это не в состоянии радикально изменить ситуацию, потому что ее коренной причиной является последующий заказ, и только его ликвидация, состоящая в переходе к предварительному заказу, способна устранить соответствующие язвы капитализма.

Более чем 100-летний опыт народнохозяйственного планирования при капитализме убедительно говорит о его неспособности искоренить незапланированные товарные микро- и макродисбалансы – очевидно, такая задача перед этим планированием уже давно и не ставится (лишь предотвращение сильных колебаний). Почти сразу же стало ясно, что от товарных дисбалансов экономику не избавит отраслевое народнохозяйственное планирование, связанное с повсеместным картелированием отраслей с начала XX в. («переход к государственно-монополистическому капитализму», или «империализму»). Как писал о новом свойстве капитализма В.И. Ленин в работе «Империализм как высшая стадия капитализма» (1916), «подъем конца XIX века и кризис 1900–1903 гг.: картели становятся одной из основ хозяйственной жизни. Капитализм превратился в империализм. / Картели договариваются об условиях продажи, сроках платежа, и пр. Они делят между собой области сбыта. Они определяют количество производимых продуктов. Они устанавливают цены. Они распределяют между отдельными предприятиями прибыль и т.д.» [9, с. 317]. «Конкуренция превращается в монополию… Это уже совсем не то, что старая свободная конкуренция раздробленных и ничего не знающих друг о друге хозяев, производящих для сбыта на неизвестном рынке… Капитализм в его империалистской стадии… втаскивает… капиталистов, вопреки их воли и сознания, в какой-то новый общественный порядок… Производство становится общественным (ведущемся по общему плану. – примеч. авт.)…» [9, с. 321]. Так, никуда не делись регулярные кризисы перепроизводства, в связи с чем В.И. Ленин заметил: «Устранение кризисов картелями есть сказка буржуазных экономистов, прикрашивающих капитализм во что бы то стало» [9, с. 324]. В эпоху до запрещения картелей в конце 1930-х гг. [11] имели место кризисы в 1907 г., в 1920–1921, 1929–1933, 1937–1938 гг. [16, с. 212]. После Второй мировой войны в капиталистических странах появляются государственные центральные плановые органы, например Генеральный комиссариат по планированию во Франции, Центральное плановое бюро в Нидерландах, Министерство экономики и Национальный Совет экономического развития в Великобритании,

использующие методологию экономического программирования [15, с. 8]. И нет оснований не верить советским специалистам по народнохозяйственному планированию, пришедшим к выводу, что «государственное программирование хозяйства в условиях капитализма не может обеспечить подлинную планомерность, не может преодолеть циклического развития экономики, определяемого стихийными силами капиталистического рынка» [15, с. 8]. При этом можно выделить новые формы товарных дисбалансов, характерные для всей послевоенной экономики капиталистического общества. Это, например, перепроизводство стартапов, т.е. проектов или компаний, выводящих на рынки новые продукты. Согласно исследованиям, только 10% стартапов становятся полноценным бизнесом, 70% закрываются в первый год, 10–15% не доживают до 2 лет [17, с. 47]. Это также товарный излишек «общества изобилия» (см. статью М.С. Будович).

Народнохозяйственное планирование оказалось неспособным устранить стихийные товарные микро- и макро- дисбалансы и после перехода к госкапитализму (социализму советского типа). Именно переход к такому планированию, по мысли основоположников марксизма, должен был спасти экономику и общество от кризисов перепроизводства, причем, для надежности (из-за склонности бизнеса вести дела по своему плану) сопровождающийся переходом средств производства из рук буржуазии в руки трудящихся или государства. Как писал Ф. Энгельс в «Принципах коммунизма» (1847), «…управление промышленностью и всеми отраслями производства вообще будет изъято из рук отдельных, конкурирующих друг с другом индивидуумов. Вместо этого все отрасли производства будут… вестись по общественному плану и при участии всех членов общества… Так как… частная собственность неотделима от индивидуального ведения промышленности и от конкуренции, …частная собственность должна быть также ликвидирована, а ее место заступит общее пользование всеми орудиями производства и распределение продуктов по общему соглашению, или так называемая общность имущества» [10, с. 329–330]. То, что, в частности, микродисбалансы были неотъемлемым свойством экономики СССР, начиная с первых пятилеток, доказывает А.А. Коряковцев. Ученый приводит выдержку из газеты «Правда» за 1934 г.: «…Излишняя централизация распределения товаров сверху, без учета характера и потребностей каждого района, господствует… и поныне. Ташкентская база Швейсбыта недавно заслала в Тадымский кочевой район брюки, сшитые по последней моде, пальто с вырезами и фигурными складками, пиджаки и им подобные вещи, совершенно ненужные кочевнику». Далее автор продолжает красочно описывать иррационализм в распределении, дефицит одних и одновременно перепроизводство других товаров» [6, с. 29]. Как отмечает А.А. Коряковцев, «можно подумать, что это текст второй половины 1980-х гг. …» [6, с. 29]. В том же духе (существования как дефицитов, так и излишков) А.А. Коряковцев критикует венгерского экономиста Яноша Корнаи, написавшего о социалистической экономике книгу «Дефицит» (1982): «…Нарисованная самим Я. Корнаи картина экономики «реального социализма» такова, что исчерпывающим, наиболее точным, образом ее нужно характеризовать не только как «экономику дефицита», но и товарного избытка одновременно, то есть как экономику хронического товарного дисбаланса» [6, с. 40].

Таким образом, предварительный заказ, а вовсе не народнохозяйственное планирование («производство по общему плану», «обобществление производства»), как утверждает марксистская и капиталистическая экономическая наука, является радикальным способом преодоления в экономике незапланированных микро- и макро- товарных дисбалансов и их негативных последствий, и последние, в таком случае, вовсе и не являются следствием отсутствия планирования. И как раз за отсутствие планирования (разумеется, такого, как при капитализме) пытались выставить общество самозанятых в самом неприглядном свете перед общественностью представители капиталистической науки в нашей стране в начале XX в. – в период «триумфального шествия» самозанятости, как известно, даже дошедшего до свержения партией самозанятых (эсерами) власти капиталистов в результате Февральской революции 1917 года. В этом особенно преуспел сторонник правительственного капитализма М.И. Туган-Барановский, прочно закрепивший

за «индивидуалистическим социализмом», как тогда называлось в науке общество самозанятых, вызывающее отвращение название «Анархический общественный строй». Как писал ученый, «анархический общественный строй… заключает в себе внутреннюю невозможность своего осуществления… Дело в том, что в общественном хозяйстве необходима строгая пропорциональность частей. Общество нуждается в определенном количестве хлеба, мяса, тканей, железа, стекла, дерева и т.д. …Если каждый будет производить то, что ему вздумается, …то будут изготовляться не те продукты и не в таких пропорциях, как это требуется обществом, и, следовательно, общество будет терпеть экономическую нужду, голодать, благодаря неорганизованности общественного производства. Анархия производства в строе будущего… равносильна уничтожению всякого хозяйства, а, следовательно, и общественной смерти» [19, с. 101].

Капиталистическая экономическая наука и практика признает такое негативное явление капиталистической экономики, как необоснованное обогащение посредников-перекупщиков (перекупочный заказ), борется с этим явлением. Так, российская Федеральная антимонопольная служба в ходе анализа средневзвешенных закупочных и розничных цен на отдельные категории продовольственных продуктов, проведенного в январе – августе 2025 г., установила факт высоких наценок и предложила торговым сетям добровольно снизить наценки, а затем ограничить их для самых популярных социально значимых продуктов [1]. Однако эти меры не способны радикально решить проблему необоснованного обогащения посредников при сохранении перекупочного заказа.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белкова Е. (2025). ФАС попросила торговые сети обосновать высокие наценки на продукты // Forbes. 16 декабря. https://www.forbes.ru/biznes/552103-fas-poprosila-torgovye-seti-obosnovat-vysokie-nacenki-na-produkty (дата обращения: 22.04.2026).

2. Будович Ю.И. (2025) Освобождение труда как фундаментальная тенденция развития сферы трудовых отношений // Вестник Самарского государственного экономического университета. № 10 (252). С. 9-20. EDN: RBGCRA

3. Будович Ю.И. (2021). Современные тенденции на рынке труда с точки зрения теории альтернативных финансов // Экономические науки. – № 10 (203). – С. 31-38. https://doi.org/10.14451/1.203.31 EDN: OWDPUE

4. Будович Ю.И., Будович М.С. (2025). Коренной интерес трудящихся – построение не планово-рыночного социализма, а общества самозанятых // Экономические науки. № 245. С. 79-93. https://doi.org/10.14451/1.245.79 EDN: CIJREX

5. Гринкевич Д. (2023). В Минэке пояснили, как должна работать экономика предложения // Ведомости. 13 декабря. https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2023/12/13/1010929-mineke-ekonomika-predlozheniya (дата обращения: 07.04.2026).

6. Коряковцев А.А. (2023). «Экономика дефицита» Я. Корнаи в контексте «политэкономии реального социализма»: методологический аспект исследования советского общества // Антиномии. – Том 23. – Выпуск 2. – С. 27-46. https://doi.org/10.17506/26867206_2023_23_2_27 EDN: FFCSDH

7. Лебедев К.Н. (2025). Альтернативный русский циклизм: циклы капиталистическо-самозанятой трансформации общества // Экономические науки. № 4 (245). – С. 59-74. https://doi.org/10.14451/1.245.59 EDN: TPDGSA

8. Лебедев К.Н. (2025) Материально-технические предпосылки превращения труда в определяющий фактор социально-экономического развития // Вестник Самарского государственного экономического университета. № 12 (254). С. 9-19. EDN: NVCCQG

9. Ленин В.И. (1969). Полное собрание сочинений. Издание пятое. Том 27. Август 1916–июнь 1916. – М.: Издательство политической литературы. 644 [XX] с.

10. Маркс К., Энгельс Ф. (1955). Сочинения. Издание второе. Том 4. – М.: Государственное издательство политической литературы. – 616 [XIV] с.

11. Матерова Е.С., Шидловская Д.В., Бадртдинов Н.Н., Фаиз Фархат. (2023) Электронная коммерция и интернет-бизнес: проблемы и перспективы // Креативная экономика. –– Том 17. – № 10. – С. 3703–3718. https://doi.org/10.18334/ce.17.10.119156

12. Очерки экономического строя России / Под ред. П.И. Броунова, В.А. Фаусека, И.И. Иванюкова. – СПб.: Библиотека самообразования, 1906. – 116 с.

13. Патырбаева К.В. (2012). Америка в поисках новой идентичности: концепция свободного агента Д. Пинка // Вестник Пермского университета. Выпуск 1 (9). – С. 70-80. EDN: OWXVDL

14. Пенькова И.В., Маслова Н.В. (2025). Новые формы трудоустройства в эпоху цифровизации: платформенная занятость и самозанятость // Вестник СКУ им. М. Козыбаева. № 1 (65). С. 239-252.

15. Планирование народного хозяйства СССР / под ред. Л.Я. Берри.–М.: Экономика, 1973.–527 с.

16. Политическая экономия: Учебник. – М.: Политиздат, 1962. – 703 с.

17. Раева И.В. (2021). Стартап: понятие, особенности, методы оценки // Финансы, денежное обращение и кредит. № 6. – С. 45-55. https://doi.org/10.24412/2072-4098-2021-6-45-55

18. Толкачев С.А., Тепляков А.Ю. (2024). Россия в концептуальном ракурсе «новой» экономики предложения // Экономическое возрождение России. № 4 (82). – С. 36-49. https://doi.org/10.37930/1990-9780-2024-4-82-35-49 EDN: CWFYUQ

19. Туган-Барановский М.И. (1913). Общественно экономические идеалы нашего времени. – СПб: Издательство «Вестника знания». – 141 с.

20. Уланова О.И. (2024). Современные тенденции развития самозанятости в Российской

Федерации // Сурский вестник. № 2 (27). С. 92-97. https://doi.org/10.36461/2619-1202_2024_02_016 EDN: ANKOVT

21. Флорида Р. (2007). Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Пер. с англ. – М. : Классика XXI. – 421 с.

22. Фролова Н.Л. (2001) Антитрестовская политика и развитие нововведений (опыт США) // США и Канада: экономика, политика, культура. № 8. С. 28-46.

23. Alsop J., Catledge T. (1938). «The 168 days». – Doubleday, Doran & co., inc. Garden City, N.Y.

24. Kumar N. (2025) Latest Freelance Statistics 2025 – Industry Size & Trends / DemandSage. 31.01.2025. https://www.demandsage.com/freelance-statistics/ (дата обращения: 11.05.2025).

25. Florida R. (2012). The rise of the creative class, revisited. Basic Books. New York. – 483 p.

From the economy of supply and the economy of demand to the economy of order. Part 1. To advance and purchase order

Lebedev Konstantin Nikolaevich
Doctor of Economic Sciences, Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation
E-mail: KNLebedev@fa.ru

KEYWORDS

Advance order, subsequent order, purchase order, resale order, self-employed economy, capitalist economy

ABSTRACT

The share of self-employment in the workforce in developed countries has been steadily increasing since the mid-20th century, and it is expected to exceed 50% in the coming years. Currently, capitalism is transitioning from the stage of liberal capitalism to its final stage, which is government capitalism (planned market socialism). This suggests that a society of self-employed individuals is on the horizon, replacing capitalism. The transformation of capitalism into a society of self-employed people is a natural process caused by the modern (since the middle of the 20th century) development of the productive forces, primarily technology. However, this perspective is not properly understood in socio-economic science and practice, and as a result, it is only implicitly taken into account in the development and implementation of socio-economic policies, which delays the realization of the more than two-century-old dream of workers for a just society (free labor, fair trade, fair credit, decent retirement, etc.). The first part of this article is devoted to the justification of the self-employed transformation of society. In a series of articles consisting of three articles with the same title, the most important advantages of the self-employed economy over the capitalist economy are revealed in the form of differences in the organization of communication between the end consumer and the manufacturer, or in the organization of the order. At the same time, the well-known ills of capitalism are explained as a consequence of the 250-year-long process of capitalist decomposition of the self-employed order, which is a characteristic form of communication between the end consumer and the manufacturer in the self-employed economy. The articles also examine the extent to which capitalist economic science and practice recognize the existence of these problems and link them to the capitalist order, and, consequently, how successful it is in combating these negative phenomena. This article substantiates the advantages of the self-employed economy over the capitalist economy, such as the advance order and purchase order, in the form of the negative consequences of their capitalist counterparts, the subsequent order and resale order.

От экономики предложения и экономики спроса – к экономике заказа. Часть 2. К заказу интегральному и безденежному

Будович Юлия Ивановна

Доктор экономических наук, профессор
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Российская Федерация
E-mail: JBudovich@fa.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

интегральный заказ, безденежный заказ, разделенный заказ, денежный заказ, экономика самозанятых, капиталистическая экономика

АННОТАЦИЯ

Статья продолжает исследование, начатое в одноименной статье К.Н. Лебедева. В статье рассматриваются такие преимущества экономики самозанятых, как интегральный заказ и безденежный заказ. Показано, что внедрение разделенного заказа вместо интегрального привело к таким катастрофическим последствиям, как многочисленные страдания (от потери товарами такой ключевой составляющей качества, как их соответствие индивидуальным потребностям потребителя, утраты постоянного общения с семьей, ежедневного перемещения из дома на работу и обратно, унизительного статуса поденщика и т.д.), вошедшие в жизнь трудящихся и ставшие привычкой, и падение до минимума культурно-технического и нравственного уровня трудящихся. Рассмотрены отдаленные последствия падения социального уровня трудящихся. Показано, что введение денежного заказа вместо безденежного привело к таким негативным последствиям, как вложение средств в денежный запас, завышенная плата за услуги по обеспечению эквивалентности обмена, заморозка денег, остановка передачи и производства товаров из-за проблем у отдельных банков, необоснованное обогащение одной из сторон заказа из-за инфляции, рассмотрены их отдаленные последствия. Показано, что капиталистическая наука и практика признает негативные последствия разделенного заказа, борется с ними, но эта борьба носит «эволюционный» характер, в связи с чем избавление от страданий и обратное превращение трудящегося в высочайшего профессионала, всесторонне развитую личность и высоконравственное существо займет длительное время, что капиталистическая наука и практика не считает два первых последствия денежного заказа негативными явлениями, соответственно, не собирается ликвидировать деньги, противодействует современной тенденции вытеснения банковских денег из расчетов, но под воздействием информационно-коммуникационных технологий совершает шаги по самоподрыву банковской системы. Показаны радикальные меры по восстановлению как интегрального, так и безденежного заказа.

JEL codes: P16, P12, J54, E11, B52

DOI: https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-9-30-44

Для цитирования: Будович, Ю.И. От экономики предложения и экономики спроса – к экономике заказа. Часть 2. К заказу интегральному и безденежному / Ю.И. Будович. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – № 9. – С.30-44. - URL: http://www.theoreticaleconomy.ru (Дата публикации: 30.09.2026)

Введение

Эта статья – вторая часть исследования, начатого в статье К.Н. Лебедева «От экономики предложения и экономики спроса – к экономике заказа. Часть 1. К заказу предварительному и закупочному». В данной статье будут рассмотрены и обоснованы как преимущества экономики самозанятых интегральный и безденежный заказы. Ее цель и актуальность исследования, общие для статей серии, сформулированы в статье К.Н. Лебедева.

Методы

© Будович Ю.И., 2026

Метод исследования, используемый в настоящей статье, охарактеризован в вышеуказанной статье К.Н. Лебедева.

Результаты

Третьим преимуществом самозанятого заказа является «интегральный заказ», когда заказ исполняется одним работником целиком: он осуществляет весь процесс изготовления товара (интегральный труд), он же принимает заказ и приобретает средства производства (коммерческая функция), он же осуществляет управление исполнением заказа (единство умственного и физического труда). Его противоположностью является «разделенный заказ», когда исполнение заказа разделено: разные люди принимают заказ, изготавливают товар и даже его отдельные части (противоречие между умственным и физическим трудом), покупают средства производства, управляют исполнением заказа. Он характерен для капиталистического заказа.

Разделенный заказ имеет негативные последствия. Первым из них являются многочисленные страдания, которые за 250 лет своего внедрения (с конца XVIII в.) он привнес в жизнь людей, уже вошедшие в привычку.

О лишил людей качественных товаров. Товары потеряли ключевой аспект качества – их соответствие индивидуальным потребностям конкретных потребителей («качество для себя»), так как заказ перестал принимать интегральный непосредственный производитель товара и он же перестал заказывать у таких же производителей нужные для изготовления товара средства производства. Это не позволяет при приеме заказа использовать знания о возможностях дифференциации товара за счет изменения комбинации средств производства и изменения качества последних, которыми в полной мере располагают только интегральный непосредственный производитель товара и такие же производители средств производства для него. В связи с этим, например, «изготовление на заказ» кухонной мебели, в изобилии предлагаемое капиталистической промышленностью, превращается в видимость возможности добиться обладания при капитализме индивидуализированной кухонной мебелью. Приемщик заказа, сидящий в офисе, не только не обладает сколь-нибудь полным знанием о возможностях дифференциации кухни, чтобы помочь заказчику спроектировать подходящий ему товар, но и просто не имеет права принять заказ с особенностями, выходящими за пределы крайне узкой зоны возможностей дифференциации, установленных производством и независимым от него материально-техническим снабжением. И заказ кухонного гарнитура превращается из заказа того, что нужно, в выбор из крайне ограниченного того, что есть (только из этого материала, только этих цветов, только такой высоты, только таких вариантов ширины, только такого способа открывания дверец, только с такими ручками и т.д.). Товары утратили «качество для себя» уже на 1-й стадии закабаления труда (процесса превращения классических самозанятых, например ремесленников, в классических пролетариев) – при введении «домашней промышленности», когда заказчиками ремесленных товаров, вместо непосредственных потребителей, стали купцы-перекупщики и они же, вместо непосредственных производителей, стали поставщиками средств производства для ремесленников. Страдания людей от использования товаров, не отвечающих их индивидуальным особенностям, рассматриваются как последствия массового заказа в статье М.С. Будович – третьей статье настоящего цикла.

И сам рабочий лишился удовольствия от удовлетворения в процессе производства высших духовных потребностей (в самоуважении, в уважении со стороны окружающих, в самореализации), которое дает разработка уникального (учитывающего индивидуальные потребности конкретного потребителя) товара. Труд перестал быть высшей духовной потребностью трудящегося.

На 2-й стадии закабаления труда – при перемещении рабочих из мастерских рядом с жильем в общие производственные помещения – разделенный заказ лишил рабочего удовольствия от постоянного общения с семьей и обрел его на муки ежедневного перемещения из дома на работу и обратно. На этой и на 3-й стадии закабаления труда, состоящей в разделении труда, разделенный заказ лишил рабочего производственной свободы – раньше оно сам решал, когда и где ему работать

и что ему производить, теперь это стал решать за него начальник, т.е. рабочий лишился престижного статуса хозяина и получил унизительный статус наемного раба. Таким образом, разделенный заказ принес трудящемуся муки унижения рабским положением на производстве. Сейчас это унижение вошло в привычку, но еще в 1-й половине XIX в. возврат к владению собственной мастерской, фермой и т.д. и избавление от статуса наемного раба было страстной мечтой «рожденного свободным» английского пролетария. Положение поденщика, лишенного средств производства, издавна считалось позором. Британским рабочим конца XVIII – начала XIX в. разрыв в статусе наемного работника – слуги, подчиняющегося приказам и дисциплине хозяина, и свободного ремесленника, который может «прийти и уйти», когда пожелает, представлялся настолько гигантским, что они готовы были пролить кровь, чтобы не дать себя перенести с одного края на другой. Даже в песнях, которые тогда пели наемные рабочие, получала отражение их тоска по былому статусу владельца индивидуального хозяйства, например в песне пролетарок во время забастовки в 1836 г.: «Печально, что такая милая девушка, как я, отправлена на фабрику, чтобы зачахнуть и умереть, но я не могу и не буду рабыней, поскольку я обожаю свободу». И это сопротивление капиталистической пролетаризации на Западе перерастало в вооруженную борьбу, пиком которой стали европейские революции 1848–1849 гг. [1, с. 45]

На 4-й и последней стадии закабаления труда, когда труд был окончательно разделен (до одной – нескольких операций) и полностью лишен самоуправления (работа в качестве придатка машины или на основе хронометражных пооперационных инструкций), трудящийся утратил всякое удовольствие от исполняемого им труда. Эта стадия завершилась в 1-й половине XX в. в связи с внедрением «научной организации труда» (НОТ).

После внедрения НОТ разделенный заказ также стал наносить ущерб физическому и психическому здоровью трудящегося в виде монотонной работы, состоящей в повторении одной операции. Она оборачивается вызывающей дополнительную усталость организма повышенной мускульной и нервной напряженностью. Первая вызывается участием в работе локализованной группы мышц, что приводит к ее быстрому утомлению. Утомление также вызывается необходимостью поддержания динамического равновесия всей мускулатуры, которое эта группа мышц нарушает. Далее, утомление вызывается укороченностью трудовых движений по сравнению с естественными, что требует дополнительных усилий на торможение. Так как вся работа мышц регулируется нервной системой, имеет место и дополнительная нервная напряженность [24, с. 126–128]. Если монотонная работа связана с тяжелым физическим трудом, то она приводит к временной потере трудоспособности и даже к инвалидности. Вот слова рабочего из Польши, попавшего на заводы Форда: «Работаю два года, но уже больше нет сил… Если дальше буду продолжать эту работу, то наверное стану калекой; уже и теперь, когда прихожу домой, не могу лежать на спине» [12, с. 72]. Как продолжает тот же источник, «и, действительно, ему приходится класть руками (на конвейер. – примеч. авт.) две полуоси, каждая весом по одному пуду. При выпуске 400 тракторов (в день. – примеч. авт.), это будет 800 пудов груза; при этом нужно класть червячное колесо, которое весит 50 фунтов – это 500 пудов. Таким образом, общий вес груза – 1300 пудов, и весь этот груз он еще должен передвинуть руками по конвейеру… Вот на такой рояли наиграешься за день так, что еле ноги тянешь, и так каждый фордовский день» [12, с. 72].

Следующее негативное последствие – падение культурно-технического и нравственного уровня трудящихся. За 250 лет своего внедрения раздельный заказ постепенно лишил трудящегося человека блестящего производственного образования и профессионализма. О высочайшем уровне профессиональных знаний ремесленников до прихода капитализма, доходящем до знания наук, включая знание коммерции, пишет зять К. Маркса, видный деятель международного рабочего движения Поль Лафарг (1842–1911): «…Академия наук (Франции. – примеч. авт.) выразила свое изумление перед умом и образованием большого числа ремесленников. Это обнаружилось тогда, когда она предприняла опубликование описания искусств и ремесел. Она объявила, что все

доставленные ей описания искусств и ремесел будут вместе с именами авторов опубликованы в общем сборнике, который издан будет от имени Академии. Получено было таких описаний от ремесленников больше, чем ожидали, и в Академии были поражены тем, что во многих описаниях встречались соображения из области математики и физики» [8, с. 394]. «Как покупатель, он ищет лучшего и наиболее дешевого сырья… Как продавец, он торгуется с заказчиком о цене и надувает его по всем правилам торговли» [8, с. 393–394]. Именно этим П. Лафарг объясняет таланты ремесленников в политике: «Если французская революция (1793 г. – примеч. авт.) нашла так много талантливых и энергичных людей, которыми она воспользовалась для командования своими армиями, для организации своих финансов, для развития земледелия и промышленности, для борьбы с наступавшей на нее объединенной Европой, для создания всей новой эры, то это нужно приписать тому обстоятельству, что в прошлом столетии (в XVIII в. – примеч. авт.) было так много ремесленников, которые были не только мастерами, но и людьми, сведущими в науках» [8, с. 394]. О падении до «плинтусового» уровня профессионального образования и мастерства рабочих после внедрения НОТ говорит следующее. Если в XVIII в. рабочие сами создавали новые машины, то рабочие 1930-х гг. даже не умели пользоваться старыми. О первом свидетельствует в 1785 г. Адэр (адвокат Ричарда Аркрайта, самозанятого текстильщика, создавшего в 1769 г. вариант прядильной машины): «Общеизвестен факт, что самые полезные изобретения во всех ремеслах и мануфактурах были сделаны не кабинетными умозрительными философами, а смышлеными ремесленниками во время хода привычных технических приемов, – людьми, знакомыми практически с тем, что составляло предмет их изысканий» [15, с. 165]. О втором говорит выявленная с начала первых пятилеток в СССР проблема преждевременного износа и поломки оборудования из-за технической безграмотности рабочих. Так, в 1931 г. Щигровский фосфорный завод зафиксировал 42% простоя станочного парка по соответствующей причине, Воронежский дизельный завод только за январь 1932 г. потерял 937 часов из-за за технических неполадок [23, с.42]. Если в XVIII в. рабочий сам проектировал товар и процесс его изготовления, соответственно, досконально знал этот процесс, то теперь рабочий даже не знает, какой товар выпускает предприятие, какое место в общем процессе производства занимает исполняемая им операция. О первом пишет П. Лафарг: «…Как производитель, он составляет проект изготовляемого предмета, часть выполняет сам и руководит изготовлением остального (учениками. – примеч. авт.)» [8, с. 393]. О втором писали: «…Он не в состоянии представить себе роли и значения своего этапа в общем процессе создания «фабриката», того «законченного» которое является в результате усилий нескольких тысяч работников» [24, с. 133]. Средневековый подмастерье для получения статуса ремесленника учился годы – в среднем от 2 до 7 лет, иногда и 10–12 лет[1], а абсолютно несведущему в профессии человеку для допуска к работе на предприятии с НОТ требовалось всего несколько часов подготовки: «В громаднейшем большинстве случаев на работу к Форду может поступить человек, как у нас говорят, прямо от сохи. В течение 1–2 дней, иногда даже только нескольких часов, такой человек станет способным вести массовую работу на фордовском заводе» [6, с. 27; 1, с. 45].

Разделенный заказ превратил рабочего из всесторонне развитой личности, т.е. личности, стремящейся к развитию также и в остальных сферах социальной жизни: наука, пение, музыка, изобразительное искусство, литература, театр, спорт, путешествия, религия, политика и т.д. (см. выше о продвинутости ремесленников в политике), и из высоконравственного члена общества в лицо, лишенное духовных потребностей, и маргинала. О механизме и результатах такого превращения сообщает А. Смит в «Богатстве народов» (1776): «Человек, вся жизнь которого проходит в выполнении немногих простых операций, …не имеет повода и необходимости изощрять свои умственные способности или упражнять свою сообразительность… Поэтому он, естественно, утрачивает привычку к такому упражнению и обыкновенно становится таким тупым и невежественным,

1 Начало разложения цехового строя, (2015) / История.ру. https://www.istoriia.ru/seredina-i-tysyacheletiya-n-e-seredina-ii-tysyacheletiya-n-e/nachalo-razlozheniya-cexovogo-stroya.html (дата обращения: 02.05.2026).

каким только может стать человеческое существо» [цит. по 26]. На крайне низкий общекультурный уровень указывают такие синонимы слова «тупой», как бесталанный, бездарный, ограниченный, а об утрате нравственных ценностей – скотский, дикий[2]. На первое указывают такие синонимы слова «невежественный», как некультурный, бездарный, а на второе – варварский, преступный[3]. И зверства фашистских оккупантов на территории СССР – зверства пролетариев, надевших военную форму. И проблема утраты нравственных ориентиров (единство народов России, приверженность к правде, справедливости, милосердию, гуманизму, любовь к крепкой семье и детям, взаимопомощь и стремление добиваться не только личного благополучия, а успеха всей страны, патриотизм, преданность Родине, закладывавшихся предками в течение столетий[4]), которую пытается решить В.В. Путин, порождена тем же разделенным заказом. К вершине маргинализма советские трудящиеся вплотную приблизились к середине 1970-х, когда такой показатель любви к семье и детям, как число разводов на 1000 заключенных браков перевалил за 300 (32,4 – в 1950 г., с 1977 г. этот показатель устойчиво держится на отметке 300 и выше[5]). На своем пике маргинализм убил СССР – когда такой показатель преданности Родине, как количество союзных республик в стране, очевидно, составил 1/15 от нормы.

Маргинализацию трудящихся под воздействием разделенного заказа не смогли ни остановить, ни повернуть вспять успехи развития образования: «Говоря о повышении общеобразовательного уровня рабочего класса в 60–80-е годы, следует избегать слишком оптимистических оценок, радужных выводов на сей счет… Как оказалось, рост общеобразовательной подготовки рабочих далеко не всегда приводил к повышению их культуры в более глубоком смысле, как системы ценностей, нравственных норм и образцов поведения… Особых положительных сдвигов не наблюдалось, даже наоборот, шел процесс деградации. Выходцы из сельской местности, выросшие в деревне и переселившиеся в города, …оказавшись в непривычной для себя среде, они очень часто воспринимали… как раз городское бескультурье, попутно забывая лучшее из сельской культуры. Уделом многих рабочих, по сути дела, стала маргинальная, промежуточная культура… В рабочем классе консервировались многие негативные черты и свойства» [25, с. 43–44]. От привычки демонстративного нарушения общественного порядка (мат в общественных местах, швыряние окурков на мостовую и т.д.), компенсирующей ощущение положения раба на производстве, которая сформировалась у советского рабочего к годам «застоя», еще долго не избавятся его потомки, даже ставшие госчиновниками и буржуа.

Дав механизму утраты трудящимся человеческого облика под воздействием разделенного заказа, описанному А. Смитом, обратный ход, получим, что превращение трудящегося в высокого профессионала, всесторонне развитую и высоконравственную личность возможно лишь при полном возрождении интегрального заказа.

Рассматриваемое негативное последствие разделенного заказа также способствовало победе массового заказа над индивидуальным – низкий культурно-технический уровень потребителей, которыми выступают те же трудящиеся, мешает как предъявлять, так и формулировать индивидуальные требования к товару. И поэтому рост культурно-технического уровня трудящихся с середины XX в., происходивший по причине автоматизации производства, закономерно привел к возрождению спроса на индивидуальный заказ (см. статью М.С. Будович).

Падение культурно-технического и нравственного уровня трудящихся обусловило и значительное недопроизводство и падение качества товаров в традиционном смысле («качества в

2 Синонимы к слову «тупой» / kartaslov.ru. https://kartaslov.ru/синонимы-к-слову/тупой (дата обращения: 01.05.2026).

3 Синонимы к слову «невежественный» / kartaslov.ru. https://kartaslov.ru/синонимы-к-слову/невежественный (дата обращения: 01.05.2026).

4 Путин назвал главные традиционные ценности России. (2025). / РИА новости. 10 июня. https://www.vesti.ru/article/4543512?ysclid=mosoxrey83903303385 (дата обращения: 06.05.2026).

5 Калабеков И.Г. (2025). СССР и страны мира в цифрах. Справочное издание. С. 784. https://refru.ru/su465.pdf (дата обращения: 22.05. 2026).

себе»). Причина – неизбежные отклонения в работе централизованной системы управления рабочими местами трудящихся – низовой части административно-командной системы управления народным хозяйством, в условиях, когда работник полностью лишен самоуправления и обладает техническими знаниями, необходимыми лишь для повторения неизменной операции. В идеальном случае мастер мгновенно обнаруживает, например, отклонение в работе машины, используемой рабочим, и тут же сам устраняет неисправность или неполадку, в связи с чем потери в производительности и качестве минимальны. Иное дело, когда при возникновении такого случая мастер отсутствует, а рабочий, естественно, не знает, как устранить отклонение. Это также потери от сознательного нарушения рабочими производственных процессов вследствие лени, подлости или воровства, своевременно не пресеченного централизованной системой контроля. Недопроизводство и падение качества товаров, вызванные низким культурно-техническим и нравственным уровнем трудящихся, постоянно фиксировала советская экономическая наука и практика, начиная с первых пятилеток. Одним его источником была поломка рабочими техники и ее повышенный износ (см. выше). Другой источник – бесхозяйственность, т.е. небрежное или недобросовестное отношение к порученному делу, неэкономное расходование сырья, материалов, топлива и т.д., нерадивое хранение материальных ценностей, непроизводительное расходование средств[6]. Третий источник – брак: «Сотни миллионов рублей ежегодно теряла экономика СССР в начале 1930-х годов из-за выпуска некачественной и бракованной продукции. На эти деньги… каждый год можно было строить дополнительно один завод-флагман советской индустрии или три крупных завода»[7]. Можно выделить и «скрытый» брак, состоящей в производстве товаров, соответствующих установленным требованиям, но явно неадекватным. Оно носило массовый характер в силу централизованного управления предприятиями. Так, в 1934 г. Прокуратура СССР расследовала дело о выпуске недоброкачественной продукции фабрикой «Красный фарфорист», дирекция которой настаивала на соответствии продукции техническим условиям главного управления стеклофарфоровой промышленности, что расследование подтвердило: «Действительно, временные технические правила, которыми регулируется качество продукции стеклофарфоровых фабрик, составлены настолько халатно, что потребитель «на законном» основании получает совершенно негодные вещи»[8].

Падение культурно-технического и нравственного уровня трудящихся имело в качестве следствия недопроизводство товаров еще и потому, что огромные деньги расходовались впустую на попытки подъема этого уровня путем развития профессионального обучения и общего образования без соответствующего демонтажа разделенного заказа. Рабочий может стать лицом, знающим все о профессии, только если будет выполнять весь процесс изготовления товара, так как в ином случае все знания о профессии к нему просто «не прилипнут» – лишь в части исполняемой им отдельной работы. Как отмечал В.И. Ленин, «…ни обучение и образование без производительного труда, ни производительный труд без параллельного обучения и образования не могли бы быть поставлены на… высоту» [13, с. 485]. И поэтому «…знания у многих рабочих были зачастую фиктивными, … уровень производства, его техническая оснащенность были нередко ниже уровня образования рабочих, т.е. содержание труда не соответствовало образованию рабочих, не стимулировало его рост» [25, с. 44].

Четвертым преимуществом самозанятого заказа является «безденежный заказ», когда товар передается продавцом его покупателю абсолютно бесплатно. И продавец так же бесплатно получает от общества нужные ему товары. Эквивалентность товарообмена с остальным обществом каждый из участников товарообмена обеспечивает самостоятельно по данным своего учета взаиморасчетов,

6 Бесхозяйственность. (2026). / АКАДЕМИК. Советский юридический словарь. –https://soviet_legal.academic.ru/290/БЕСХОЗЯЙСТВЕННОСТЬ (дата обращения: 04.05.2026).

7 Дело о товарах четвертого сорта. (2013). / Журнал «Коммерсантъ Деньги». 04 ноября. https://www.kommersant.ru/doc/2320450 (дата обращения: 04.05.2026).

8 Дело о товарах четвертого сорта. (2013). / Журнал «Коммерсантъ Деньги». 04 ноября. https://www.kommersant.ru/doc/2320450 (дата обращения: 04.05.2026).

соблюдая установленные требования к величине и срокам дебиторской и кредиторской задолженности по товарообмену, и лишь в конце расчетного периода происходит сверка взаиморасчетов. Именно на такой, безденежной основе, осуществлялся обмен производственными услугами внутри крестьянских общин, например бесплатно оказывались по заказу крестьян услуги скорняков, портных, сапожников, кожевников и прочих мастеров в селах Черниговской губернии 1870-х гг. (см. статью К.Н. Лебедева). Бесплатно оказывались и коллективные услуги, о которых сообщает тот же источник: «Надо крестьянину заплести плетень, построить сарай – к нему идут на «помочи» соседи, редко за деньги, обыкновенно за угощение, и работа кипит. В долгие зимние вечера бабы поочередно сходятся в соседские избы на пряжу хозяйского льна или шерсти; эту неделю прядут у одной хозяйки, другую – у другой» [20, с. 4]. Отметим ошибочность трактовки угощения как платы за услуги. Оно было лишь дополнением, превращающим труд на других в праздник. Реально же каждый помощник рассчитывал, прежде всего, на то, что, на отработанный на других труд он закажет нужный ему коллективный или индивидуальный труд или вещи, либо погасит долг за них. Об этом пишет помещик А.Н. Энгельгардт, снабжавший сведениями о жизни русской крестьянской общины К. Маркса и В.И. Ленина, правда, рассматривая товарообмен между сельскими капиталистами (т.е. им самим) и простыми крестьянами: «Работа «на чести», толокой, производится даром, бесплатно; но, разумеется, должно быть угощение, и, конечно, прежде всего, водка. Загадав рубить капусту, чистить бураки и пр., Авдотья (экономка А.Н. Энгельгардта – примеч. авт.) приглашает, «просит» баб притти на «помочи». Отказа никогда не бывает: из каждого двора приходит по одной, по две бабы, с раннего утра… «Толочане» всегда работают превосходно, особенно бабы, – так, как никогда за поденную плату работать не станут. Каждый старается сделать как можно лучше, отличиться, так сказать… Баба из зажиточного двора, особенно теперь, осенью, за деньги работать на поденщину не пойдет, а «из чести», «на помощь», «в толоку», придет и будет работать отлично… Конечно, все это происходит оттого, что мужик и теперь всегда в зависимости от соседнего помещика: мужику и дровец нужно, и лужок нужен, и «урага» (выгон) нужна, и деньжонок перехватить иногда, может быть, придется, и посоветоваться, может быть, о чем-нибудь нужно будет… И в деревне ведь то же самое: к богатому мужику все «из чести» пойдут на толоку, потому что, …то затем, то за другим придется к нему обратиться» [27, с. 39].

Так происходил внутриобщинный товарообмен и при раннем феодализме (до прихода правительственного капитализма, т.е. государства), дополняясь взаимными поставками товаров в межобщинном обмене. Об безденежном характере товарообмена до прихода капитализма говорят наблюдения за товарообменом у первобытных народов, открытых европейцами: «…Жители островов Яп накапливали кредиты и долги, торгуя между собой рыбой, кокосами, свиньями и морскими огурцами. Затем кредиты использовались для погашения долгов… Деньги – это система кредитных счетов и погашения задолженностей…» [19, с. 9]. Путем зачета взаимных требований происходят расчеты за товары и между участниками современных локальных товарообменных сетей (см. ниже): «В Швейцарии с 30-х годов (XX в. – примеч. авт.) в масштабе всей страны работает обменный ринг, называемый WIR, с оборотом 1,5 млрд швейцарских франков… Ринг работает, как и все остальные, с помощью централизованной службы ведения счетов, в рамках которой осуществляется централизованный контроль и учет дебетов и кредитов» [19, с. 86].

Противоположностью безденежного заказа является денежный заказ. Он состоит в том, что товар не может быть передан продавцом покупателю без передачи покупателем продавцу денег на величину стоимости этого товара. Он является характерной чертой капиталистического заказа.

У денежного заказа имеются существенные негативные последствия. Первым является необходимость вложения средств в денежный запас. Эти средства могли быть вложены в сферу производства, и развитием данного последствия выступает недопроизводство товаров со всеми далее вытекающими из этого негативными последствиями (бедность, низкий ВВП на душу населения, слабый экономический рост и др.).

Вторым последствием является крайне завышенная плата за использование для обеспечения эквивалентности товарообмена денег. Сейчас она поступает банкам в виде комиссий за снятие наличных денег и безналичные переводы и части процентов по кредитам. Ее завышенность объясняется огромными требованиями центробанков к размерам банковского капитала. Необходимость отбивания хозяевами банков «нормального» дохода на него и приводит к чрезмерному завышению этой платы. На порядок дешевле создание и содержание систем безденежных расчетов, хотя бы потому, что они свободны от требований к величине капитала. Разница в цене могла бы направляться непосредственно на расширение производства, т.е. развитием данного последствия также является недопроизводство товаров.

Третьим последствием является остановка передачи товара покупателю или производства товара в результате заморозки денег на банковских счетах или невыдачи обещанного кредита покупателям или производителям в связи с проблемами, возникающими у обсуживающих их банков. Заморозка денег, остановка передачи товаров и их производства означают недопотребление и недопроизводство товаров со всеми вытекающими их этого дальнейшими негативными последствиями. Это последствие, принимающее макроэкономические масштабы, образует механизм развития кризисов перепроизводства, выступающих следствием последующего заказа (см. статью К.Н. Лебедева).

Четвертым последствием является несправедливое обогащение покупателя или продавца товара в результате обесценения денег. Именно в условиях денежного заказа предварительный заказ приводит к инфляции (см. статью К.Н. Лебедева). «Деньги» безденежного самозанятого заказа не подвержены инфляции, если, конечно, расчетными деньгами в нем не выступают национальные валюты, что часто имеет место в условиях капиталистического «денежного» окружения. Счетные деньги, не привязанные к ним, не обесцениваются, например часы труда «банков времени» (см. ниже).

В последние несколько десятилетий, благодаря усиливающейся токсичности двухуровневой банковской системы и развитию информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) (последнее является в основном поводом), деньги (банковские деньги – наличные деньги центробанков в обращении и депозиты коммерческих банков) стремительно теряют свою «популярность» как инструмент расчетов. ИКТ крайне облегчили заключение бартерных сделок, из неудобств которых капиталистическая экономическая наука традиционно выводит происхождение денег, в связи с чем в торговле растет доля прямого товарообмена (обмена товара на товар). Развитие ИКТ стало удачным технологическим поводом для ренессанса локальных безденежных товарообменных сетей, произошедшего с начала 1980-х гг., известными вариантами которых являются сети типа «банк времени» с часами труда в качестве счетных денег и сети типа LETS (Local Employment and Trading Systems) со счетными деньгами в виде национальных или искусственных валют. Банки времени появились в начале 1980-х гг. В 2005 г. в США было уже около 300 банков времени, а в Великобритании – 100 [2, с. 9]. В банках времени происходит обмен в рамках локальных сообществ, например многоквартирных домов, такими услугами, как уборка и ремонт помещений, макияж и маникюр, репетиторство, услуги курьеров и водителей и пр. Первая LETS появилась в 1983 г. в Канаде в провинции Ванкувер, где население страдало от отсутствия денег из-за резкого роста безработицы по причине массового закрытия рудников. Широкое распространение LETS было вызвано глобализацией капитала, вымывающей деньги из местных экономик, и пришлось на начало 1990-х гг., когда LETS появились в США, Германии, Великобритании, Франции, Австралии, Новой Зеландии, Японии и т.д. С середины 1990-х гг. эти системы появляются в странах третьего мира (Мексика, Бразилия, Аргентина, Индонезии и т. д.). Очередная волна развития как банков времени, так и LETS, начавшаяся в 2008 г., была связана с обоснованными опасениями очередной волны финансового кризиса [3, с. 59–63].

Обсуждение, заключение, выводы

Капиталистическая наука и практика признает наличие при капитализме рассмотренных выше негативных явлений и связывает их с разделенным заказом, соответственно, борется с ними на пути его демонтажа. Однако эта борьба идет в рамках, которые обусловливает современное (с середины XX в.) развитие производительных сил, прежде всего техники, особенностью которого по сравнению с тем, что было до этого, является то, что оно делает выгодным для капиталистов теперь уже демонтаж разделенного заказа. И борьба за демонтаж идет в пределах, в которых он является выгодным капиталистам. Так, интегральный заказ (т.е. самозанятость) внедряется в тех видах деятельности, осуществление которых на капиталистических началах, благодаря современному развитию производительных сил, прежде всего техники, становится невыгодным, например в сфере оказания индивидуальных бытовых и личных услуг и в сфере творческого труда (см. статью К.Н. Лебедева). Сохраняющийся разделенный заказ подвергается интегральной трансформации (передача исполнителю интегрального труда, коммерческой функции, управления) там, где современное развитие производительных сил делает это выгодным для капиталистов. Так, пропагандируются и вводятся гибкий трудовой график, удаленный труд, интегральный труд (исполнение одним человеком последовательности ручных операций, ранее разделенных между несколькими исполнителями, например ручная сборка авиамоторов, представленная П.Ф. Друкером – как пишет ученый, во время Второй мировой войны полуграмотная негритянка осуществляла полную сборку авиамотора, включавшую 80 операций, быстрее и качественнее, чем рабочие на конвейере [5, с. 291]), почти-бизнесмен (превращение сотрудников, работающих с клиентами, по функционалу в самостоятельные фирмы, например каждого цементовоза фирмы Cementos Mexicanos (Cemex) в самостоятельную бизнес-единицу, возглавляемую шофером, мыслящим как бизнесмен, в связи с чем «окно доставки» сократилось с 3 часов до 20 минут [4, с. 98]), почти-менеджер (передача подчиненным сотрудникам задач и связанных с их решением полномочий и ответственности[9]), почти-инженер (превращение рабочих в рационализаторов исполняемых ими процессов, изготавливаемых ими продуктов, используемых ими оборудования и материалов), рабочий – надсмотрщик над машиной («когда рабочая машина выполняет все движения, необходимые для обработки сырого материала, без содействия человека и нуждается лишь в контроле со стороны рабочего…» [18, с. 392], например концепция автоматизированного производства П.Ф. Друкера, согласно которой управляющий им рабочий выполняет интегрированную работу и отвечает за планирование [5, с. 286–287]).

Однако при таком, «эволюционном» способе демонтажа разделенного заказа общество еще долго не избавится от приносимых им страданий, долго будет идти подъем культурно-технического и нравственного уровня трудящихся, тем более, что капиталистическая экономическая наука и практика не заинтересована в окончательном демонтаже разделенного заказа, так как он означает ликвидацию капитализма. И советская экономическая наука и практика честно призналась в своей неспособности в обозримом будущем вернуть трудящимся, в частности, тот культурно-технический уровень, который был у них до прихода капитализма (разделенного заказа). Было объявлено, что противоречие между умственным и физическим трудом будет устранено только при наступлении коммунизма («Коммунизм означает ликвидацию существенного различия между умственным и физическим трудом» [22, с. 666]), что культурно-технический уровень рабочих будет доведен до уровня инженерных работников в преддверие коммунизма («Уничтожение существенного различия между физическим и умственным трудом требует повышения культурно-технического уровня рабочих и колхозников до уровня инженерно-технических и агрономических работников» [22, с. 667]), и труд превратится в первую жизненную необходимость только при коммунизме («Коммунизм – это высокоорганизованное общество свободных и сознательных тружеников, в котором… труд на благо общества станет для всех первой жизненной потребностью…» [22, с. 647]).

Развитие производительных сил, прежде всего техники, привело к капиталистической

9 Тимофеева Е. (2024). Делегирование / Клерк. 04 июля. https://www.klerk.ru/buh/articles/613263/ (дата обращения: 02.05.2026).

трансформации сферы материального производства потому, что оно происходило при власти буржуазии, запрещавшей создание рабочих ассоциаций, лишая тем самым трудящихся возможности создания крупных производств на началах самозанятости, и уже сейчас, не дожидаясь, пока крупные производства станут полностью автоматизированными и управляемыми одним человеком, их можно реорганизовать на началах самозанятости, причем от этого они станут работать более эффективно. Суть реорганизации состоит в передаче рабочим в собственность средств труда, которые они используют лично, а средств труда коллективного пользования – в общую собственность соответствующих трудовых коллективов. В результате капиталистическое предприятие превращается в совокупность индивидуальных хозяйств их рабочих и (вспомогательных) ассоциаций этих индивидуальных хозяйств разного уровня, обязанных работать, прежде всего, на общее производство, но в целях полной загрузки рабочих мест и подразделений имеющих право брать дополнительные заказы на стороне.

И сказанное выше требует опровержения запущенного буржуазией 200 лет назад мифа о невозможности создания на базе самозанятости крупного (т.е. позволяющего использовать эффект масштаба) и высокотехнологичного производства, как самими самозанятыми трудящимися с нуля, так и путем самозанятой реорганизации уже действующего капиталистического производства. Данный миф опровергает история и сам К. Маркс. И то, и другое были главнейшими экономическими целями европейских рабочих революций 1848–1849 гг. В Париже в 1848 г. самозанятые рабочие, получив разрешение на создание ассоциаций, создали с нуля ряд крупных и высокотехнологичных производств. Именно этот опыт отразил К. Маркс в Учредительный манифесте международного товарищества рабочих (1864), призывая следовать ему рабочих: «Мы говорим о кооперативном движении, в частности о кооперативных фабриках, основанных без всякой поддержки усилиями немногих смелых «рук». Значение этих великих социальных опытов не может быть переоценено. Не на словах, а на деле рабочие доказали, что производство в крупных размерах и ведущееся в соответствии с требованиями современной науки, осуществимо при отсутствии класса хозяев, пользующихся трудом класса наемных рабочих; они доказали, что для успешного производства орудия труда вовсе не должны быть монополизированы в качестве орудий господства над рабочим и для его ограбления и что, подобно рабскому и крепостному труду, наемный труд – лишь преходящая и низшая форма, которая должна уступить место ассоциированному труду, выполняемому добровольно, с готовностью и воодушевлением» [16, с. 9]. В Париже уже во времена Коммуны 1871 года имел место удачный опыт самозанятой реорганизации рабочими брошенных капиталистами крупных предприятий и формирования трудящимися ассоциативных органов вышестоящего хозяйственного управления. И К. Маркс уже стал рассматривать такую реорганизацию капиталистических предприятий как способ уничтожения буржуазного хозяйственного уклада после победы пролетарской революции и непосредственного перехода к коммунистическому строю. Как писал К. Маркс о Парижской коммуне, «она хотела сделать индивидуальную собственность реальностью, превратив средства производства, землю и капитал, служащие в настоящее время прежде всего орудиями порабощения и эксплуатации труда, в орудия свободного ассоциированного труда… Если объединенные кооперативные товарищества организуют национальное производство по общему плану… – не будет ли это… коммунизмом…?» [17, с. 346–347]. И опыт Парижской коммуны после победы Февральской революции 1917 года повторили российские рабочие в городах на основе самозахвата крупных и высокотехнологичных предприятий, принадлежавших как буржуазии, так и государству. Несмотря на очевидную болезненность соответствующей реорганизации для работы производств и усиливавшуюся хозяйственную разруху, она привела к немедленному росту эффективности их деятельности. Так, в Петрограде выпуск на части предприятий, ранее принадлежавших буржуазии, не изменился или вырос, несмотря на переход в стране к 8-часовому рабочему дню, а где выпуск упал, падение было меньше, чем сокращение рабочего дня, например на фабрике «Новая бумагопрядильня» выпуск упал на 15%, тогда как рабочий день сократился на 24%.

Подобные имело место и предприятиях, ранее принадлежавших государству. Так, на Патронном заводе выпуск упал лишь на 2%, на Орудийном заводе он вырос на 28%, на Оптическом – на 11%, Сестрорецкий завод стал выпускать за сутки вместо 450 винтовок и 4500 взрывателей 600 винтовок и 6000 взрывателей, Охтинский завод – вместо 800 пудов пороха 900 пудов пороха [11, с. 27].

Приведенные выше события также говорят о решающей роли организационно-политического фактора в самозанятой трансформации общества. Если бы не запрещение рабочих ассоциаций, то промышленная революция произошла бы в рамках самозанятого уклада, и вытеснение капиталистического уклада началось бы еще в конце XVIII в., если бы не разгром рабочих революций 1848–1849 гг., то, возможно, мир уже давно бы вернулся назад в общество самозанятых, если бы не разгром Парижской коммуны в 1871 г., то, возможно, Франция стала бы первой страной самозанятости, победившей капитализм, если бы не разгром большевиками Февральской революции 1917 года в результате победы Октябрьской революции 1917 года, то, возможно, Россия стала бы первой такой страной.

Капиталистическая экономическая наука и практика не признает как негативные явления вложение средств в денежный запас и переплату за пользование деньгами, соответственно, не видит нужды во введении вместо денег общенациональной системы безденежных расчетов, признает и борется только с заморозкой денег на счетах и остановкой передачи и производства товаров, необоснованным обогащением сторон заказа друг на друге, путем противодействия кризисам и инфляции. Она также замалчивает тенденцию вытеснения денег из расчетов между субъектами экономики и оказывает ей противодействие как ведущей к сокращению доходов капиталистической банковской системы. Одним из направлений этой борьбы до последнего времени была борьба с «локальными» деньгами, стихийно возникающими во время кризисов из-за сжатия банковской денежной массы. Так, в США такие валюты возникали во время кризиса 1837 г., Гражданской войны, кризисов 1873, 1893 и особенно 1907 г. [14, с. 259]. Борьба с локальными валютами местных властей и бизнеса велась, например, во время кризиса 1929–1933 г., в частности борьба с локальными деньгами с платой за простой, разработанными Сильвио Гезелем в конце XIX. Такие деньги (5000 «свободных шиллингов») ввели власти австрийского города Вёргль. Это позволило запустить коммунальную экономику (был построен мост, отремонтированы дороги и т.д.) и сократить безработицу за год на 25%, в частности за счет того, что в течение года свободный шиллинг совершил 463 оборота, тогда как обычный шиллинг – 213, как раз за счет платы за простой, уплачиваемой последними держателями купюр в очередном месяце, в форме покупки марки номиналом 1% от стоимости купюры, наклеиваемой на ее обратную сторону [7, с. 27–28]. В середине 1933 г. уже 200 городков пожелали повторить эксперимент. Но центробанк Австрии заявил о монополии на денежную эмиссию и запретил локальные валюты, и после выигрыша им дела по иску Вёргля в Верховном суде выпуск «чрезвычайной» валюты стал преступлением. Вёргль же вернулся к 30-процентной безработице. Наиболее экзотическими формами местных валют 1930-х гг. были вводившиеся в США местным бизнесом хвосты кроликов, морские раковины, деревянные диски с выгравированной надписью «С нами Бог». По мнению специалистов, кризис 1929–1933 гг. стал таким разрушительным как раз из-за запрещения правительствами стран локальных валют, а из-за запрещения локальных денег угольных шахт в Германии к власти пришел нацистский режим [14, с. 250–258]. Все же одна из таких валют, возникшая в 1935 г. в Швейцарии, как и соответствующая товарообменная система WIR, оказалась не уничтоженной, приобрела общенациональный масштаб, например в 1999 г. у нее было 80 тыс. членов, живущих во всех кантонах страны [14, с. 283], и функционирует до сих пор.

С 1980-х гг. локальные валюты перестали запрещаться, им стала оказываться господдержка, например правительственные органы в США, Новой Зеландии и Австралии за свой счет нанимали администраторов систем Time Dollars [14, с. 378], что является самоподрывом капиталистической банковской системы.

Еще одно направление – борьба с зачетами взаимных требований, осуществлявшимся

группами предприятий с постоянными связями. При И.В. Сталине зачеты, которыми занимался Госбанк, усиленно развивались (11,2% платежного оборота страны в 1940 г., 37,6 – в 1951) [21, с. 25]. С приходом к власти Н.С. Хрущева они стал сворачиваться, обслуживая к 1971 г. лишь 13% платежного оборота[10].

Это – также борьба с внешней торговлей, осуществляющейся на основе межгосударственных соглашений о взаимных поставках. Так, в середине 1950-х гг. «валютный клиринг» обеспечивал 50% международных расчетов капиталистических стран, а с начала 1950-х гг. они стали переходить от двухсторонних соглашений на многосторонние, для чего в 1950 г. был создан Европейский платежный союз в составе 17 стран, просуществовавший до 1958 г. Но последовавшая долларизация европейской экономики ликвидировала встречную торговлю стран Запада[11].

Под влиянием новых ИКТ центробанки совершали и другие действия по самоподрыву капиталистической банковской системы, например, решение о введении цифровых валют центробанков как альтернативы частным криптовалютам, означающем превращение центробанка в банк, непосредственно обслуживающий клиентов. И теперь Банку России приходится терять лицо, оказывая уже более 5 лет противодействие введению цифрового рубля, инициированному им самим в 2020 г., при том, что соответствующая банковская реформа изначально была поверхностной, так как не предусматривала кредитно-депозитные операции в цифровом рубле[12].

Как видно, капиталистическая экономическая наука и практика тормозит процесс замены денежных расчетов безденежными. Нами были выделены два пути возврата к безденежному заказу: 1) снизу – учреждение товаропроизводителями страны общенациональной безденежной товарообменной системы или развитие и объединение локальных безденежных товарообменных систем, 2) сверху – безденежное реформирование современной двухуровневой банковской системы [9, с. 102]. Введение полноценного цифрового рубля – лишь первый шаг, состоящий в обратном превращении двухуровневой банковской системы в одноуровневую, когда коммерческие банки становятся расчетно-кредитными конторами госбанка, свободными от требований к размеру капитала, в результате которого исчезают все негативные последствия денежного заказа, кроме первого. На втором, решающем шаге, клиенты банков уведомляются, что с такого-то момента они начинают получать друг от друга нужные им товары бесплатно с соблюдением определенных требований к величине и срокам дебиторской и кредиторской задолженности по товарообмену с остальным обществом и обязанностью отсылать в обслуживающие отделения банков акты приема-передачи товаров в последующем порядке для осуществления централизованного контроля за соблюдением вышеуказанных требований к задолженности. Находящиеся на руках у субъектов экономики деньги используются для покупки товаров у лиц, имеющих задолженность по банковским кредитам, и идут на их погашение. Этот шаг и был запланирован на октябрьском пленуме ЦК КПСС 1952 года: И.В. Сталин сказал, что при сохранении прежних темпов экономического роста в 1962–1965 гг. станет возможен переход от социализма к коммунизму, и он начнется с ликвидации денег [10, с. 24–26].

10 Рыбин В.И. Децентрализованные зачёты / Большая советская энциклопедия. https:// gufo.me/dict/bse/ Децентрализованные_ зачёты (дата обр. 07.03.2024).

11 Катасонов В. (2024). От доллара США нас спасёт только клиринг // Статьи автора. Геноцид Русов. Информация о многовековом, тотальном геноциде русского и других коренных народов России. 24 мая. –http://rassenia.info/index.php?q=http%3A%2F%2Fgenocid.net%2Fnews%2F3073%2F (дата обращения: 28.04.2020).

12 Цифровой рубль: Доклад для общественных консультаций. Октябрь 2020 года. (2020).– М.: Центральный банк Российской Федерации. – 47 с. – С. 14-17.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Будович Ю.И. (2022). Царство будущего могло возникнуть на базе феодализма, минуя капитализм // Экономические науки. № 10 (215). С. 42-54. https://doi.org/10.14451/1.215.42 EDN: SQIVDO

2. Будович Ю.И., Будович М.С. (2021). Обменные банки Р.Оуэна и народный банк П.-Ж. Прудона с точки зрения теории нефинансовой экономики Царство будущего могло возникнуть на базе феодализма, минуя капитализм // Экономические науки. № 3 (196). С. 7-16. https://doi.org/10.14451/1.196.7

3. Воловодова Е.В. (2016). Опыт использования локальных систем обмена услугами и товарами в кризисных условиях // Вестник Института экономических исследований. № 2. С. 58-65. EDN: XHUAMH

4. Дафт Р. (2006). Менеджмент / Пер. с англ. – СПб.: Питер. – 864 с.

5. Друкер П.Ф. (2002). Практика менеджмента / Пер. с англ. – М.: Вильямс. –398 с.

6. Ерманский О.А. (1926). Легенда о Форде.–М.-Ленинград: Государственное издательство. – 47с.

7. Кеннеди М. (2011). Деньги без процентов и инфляции. – М.: Самотека. – 98 с.

8. Лафарг П. (1928). Сочинения. Том II. Пролетариат физического и пролетариат умственного труда. – М.: Государственное издательство. – 436 с.

9. Лебедев К.Н. (2024). Деньги трудящихся vs деньги капиталистов – главный фронт классовой борьбы за деньги и реформаторский подход к истории денег // Экономические науки. – № 5 (234). С. – 97-113. https://doi.org10.14451/1.234.97 EDN: IOAYQP

10. Лебедев К.Н. (2021). Общественно-экономические идеалы социалистов и коммунистов в части платежно-кредитной системы и их достижимость // Экономические науки. № 3 (196). – С. 17-27. DOI: 10.14451/1.196.17 EDN: IOAYQP

11. Лебедев К.Н. (2021). Фабрично-заводские комитеты, или кооперативный путь в общество будущего – шанс, упущенный Россией в 1917–1918 гг. // Экономические науки. – № 1 (194). – С. 23-31. DOI: 10.14451/1.194.23 EDN: RMTOKT

12. Леденев С.Г. (1927). За станком у Форда. – М.-Ленинград: Государственное издательство. – 151 с.

13. Ленин В.И. (1967). Полное собрание сочинений. Том 2. Издание пятое. – М.: Издательство политической литературы. – 678 [XIII] с.

14. Лиетар Б.А. (2007). Будущее денег: новый путь к богатству, полноценному труду и более мудрому миру. – М.: Астрель. – 493 с.

15. Манту П. (1937). Промышленная революция XVIII столетия в Англии (Опыт исследования). – М.: Государственное социально-экономическое издательство. – 440 с.

16. Маркс К., Энгельс Ф. (1960). Сочинения. Издание второе. Том 16. – М.: Государственное издательство политической литературы. – 839 (XXX).

17. Маркс К., Энгельс Ф. (1960). Сочинения. Издание второе. Том 17. – М.: Государственное издательство политической литературы. – 842 (XXVIII) с.

18. Маркс К., Энгельс Ф. (1960). Сочинения. Издание второе. Том 23. – М.: Государственное издательство политической литературы. – 908 [VI] с.

19. Мартин, Ф. (2017). Money : неофициальная биография денег : перевод с английского / Ф. Мартин. — Москва : Синбад. — 352 с.: ил. – (Big Ideas). – Библиогр.: с. 341-348. Перевод издания: Money: the unauthorised biography. — ISBN 978-5-906837-32-5

20. Очерки экономического строя России. (1906) / Под ред. П.И. Броунова, В.А. Фаусека, И.И. Иванюкова. – СПб. : Библиотека самообразования. – 116 с.

21. Плотников К. Н. (1953). Кредит и денежное обращение в СССР: Лекции. – М.: Высшая партийная школа при ЦК КПСС. – 52 с.

22. Политическая экономия: Учебник. (1962). – М.: Политиздат. – 703 с.

23. Прокофьева Е.Ю. (2003). Подъем культурно-технического уровня рабочего класса и его роль в Центральном Черноземье в годы предвоенных пятилеток (1928–1941 гг.) // Ярославский педагогический вестник. – № 4 (37). – С. 41-43. EDN: PYBAAJ

24. Стрельбицкий С. (1926). Фордизм и его будущее. – Харьков: Украинский рабочий. – 156 с.

25. Толстиков В.С. (1993). К вопросу об изменении культурно-технического уровня рабочих России в 1970–1990 годах // Вестник Челябинского государственного университета. – № 1 (5). – С. 40-51.

26. Флорида Р. (2007). Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Пер. с англ. – М.: Классика XXI. – 421 с. EDN: WAGREZ

27. Энгельгардт А. Н. (2012). Письма из деревни. 1872–1887 гг. – М.: Книга по требованию. – 394 с.

From the economy of supply and the economy of demand to the economy of order. Part 2. To integral and cashless order

Budovich Yulia Ivanovna
Doctor of Economic Sciences, Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation
E-mail: JBudovich@fa.ru

KEYWORDS

integral order, cashless order, divided order, cash order, self-employed economy, capitalist economy

ABSTRACT

The article continues the research started in the eponymous article by K.N. Lebedev. The article discusses such advantages of the self-employed economy as integral order and cashless order. It has been shown that the introduction of the divided order instead of the integral order has led to such catastrophic consequences as the numerous sufferings (from the loss of a key component of quality in goods, such as their suitability for individual consumer needs, the loss of constant communication with family, the daily movement from home to work and back, the humiliating status of a day laborer, etc.), brought into the lives of the workers, which have become a habit, and the decline to a minimum of the cultural, technical, and moral level of workers. The article examines the long-term consequences of the decline in the social level of workers. It is shown that the introduction of a cash order instead of a cashless order led to such negative consequences as investing in a cash reserve, overcharging for services to ensure the equivalence of exchange, freezing of money, stopping the transfer and production of goods due to problems in individual banks, and unjustified enrichment of one of the parties of the order due to inflation. The article also discusses their long-term consequences. It has been shown that capitalist science and practice recognizes the negative consequences of the divided order and is fighting against them, but this struggle is of an «evolutionary» nature, which means that it will take a long time to eliminate sufferings and transform workers back into highly skilled professionals, well-rounded individuals, and morally upright beings. Capitalist science and practice does not consider the first two consequences of the money order to be negative, and therefore it does not intend to eliminate money. Instead, it is countering the current trend of replacing bank money in transactions, but it is also taking steps to undermine the banking system through the influence of information and communication technologies. Radical measures are shown to restore both integral and cashless orders.

От экономики предложения и экономики спроса – к экономике заказа. Часть 3. К заказу индивидуальному и полному

Будович Маргарита Сергеевна

Кандидат экономический наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Российская Федерация
E-mail: MSBudovich@fa.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

индивидуальный заказ, полный заказ, массовый заказ, неполный заказ, экономика самозанятых, капиталистическая экономика

АННОТАЦИЯ

Статья продолжает исследование, начатое в одноименных статьях К.Н. Лебедева и Ю.И. Будович. В настоящей статье рассматриваются и обосновываются такие преимущества самозанятой экономики перед капиталистической экономикой, как индивидуальный заказ и полный заказ. Показано, что противоположность индивидуального заказа – массовый заказ приводит к таким негативным последствиям, как недопроизводство товаров за счет расширения сферы обращения, вызываемое более частым посещением торговых точек, недопотребление, возникающее из-за неприспособленности товаров к индивидуальным потребностям людей, ухудшение здоровья потребителей вследствие вреда, которое наносит здоровью потребление стандартизированных товаров из-за вышеуказанной неприспособленности. Показано, что противоположность полного заказа – неполный заказ приводит к недопроизводству товаров, а также вызывает торможение развития техники. При этом капиталистическая экономическая наука и практика признает наличие в современной экономике негативных явлений, вызванных массовым и неполным заказом, и в той или иной степени связывает с последними возникновение этих негативных явлений. Она также борется с соответствующими негативными явлениями, в частности, путем устранения массового и неполного заказа, однако эта борьба в условиях капиталистической экономики является бесконечной. Показаны и незаинтересованность капиталистической экономической науки и практики в ликвидации массового и неполного заказа, ложность капиталистической кастомизации, реально служащей для увеличения продаж стандартизированных товаров, ложность капиталистической самозанятости, состоящая в использовании перевода на самозанятость не для борьбы с неполным заказом, а для экономии на налогах, социальных выплатах и т.д.

JEL codes: P16, P12, J54, E11, B52

DOI: https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-9-45-61

Для цитирования: Будович, М.С. От экономики предложения и экономики спроса – к экономике заказа. Часть 3. К заказу индивидуальному и полному / М.С. Будович. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – № 9. – С.45-61. - URL: http://www.theoreticaleconomy.ru (Дата публикации: 30.09.2026)

Введение

Эта статья – третья и заключительная часть исследования, начатого в одноименных статьях К.Н. Лебедева и Ю.И. Будович «От экономики предложения и экономики спроса – к экономике заказа». В данной статье будут рассмотрены и обоснованы в качестве преимуществ экономики самозанятых индивидуальный и полный заказы. Ее цель и актуальность исследования, общие для статей серии, сформулированы в статье К.Н. Лебедева

Методы

Метод исследования, используемый в настоящей статье, охарактеризован в вышеуказанной статье К.Н. Лебедева

Результаты

© Будович М.С., 2026

Пятое преимущество самозанятого заказа перед капиталистическим состоит в том, то самозанятый заказ является «индивидуальным заказом». Индивидуальный заказ (кастомизация товара) – когда изготавливается товар, (полностью) соответствующий индивидуальным потребностям конкретного потребителя (как конечного, так и производственного). Индивидуальный заказ – свойство «изолированной» экономики самозанятых и в реальном самозанятом укладе, находящемся в «капиталистическом» окружении, в полной мере реализован быть не может, так как для этого отсутствуют необходимые условия, а именно интегральный заказ (см. статью Ю.И. Будович).

Индивидуальный заказ - свойство кустарно-ремесленной промышленности до введения капиталистами «домашней» промышленности. Как писал немецкий экономист К. Бюхер о ремесле до введения домашней промышленности, «все существенные особенности ремесла находят свое выражение в определении: непосредственное производство на потребителя. Именно способ сбыта отличает эту форму производства от всех позднейших. Ремесленник работает всегда для потребителя, причем либо последний побуждает его к этому заказом определенных предметов, либо они встречаются на рынке или на ярмарке… Потребитель покупает из первых рук, ремесленник отдает в последние руки. Это гарантирует приспособление к потребностям и придает их взаимным отношениям этический характер; производитель чувствует себя ответственным перед потребителем за свою работу» [4, с. 155]. Сами условия промышленного производства в докапиталистическую эпоху способствовали изготовлению товаров, отвечающих индивидуальным потребностям их потребителей. Это, например, такая распространенная докапиталистическая форма производства, как изготовление обуви, одежды, печи и т.д. сельскими мастерами по заказу крестьянских семей из материала заказчика с проживанием на период работы в доме заказчика и питанием за счет последнего, что обеспечивало максимальное удобство производителю для изготовления кастомизированного продукта и максимальное удобство потребителю для контроля за изготовлением такого продукта. Она была распространена в той же Германии: «Белье крестьяне шили сами из собственного полотна; но шитье одежды иногда оказывалось не по плечу крестьянской бабе; тогда являлся на помощь портной. Он несколько дней ест и спит в хате крестьянина, снабжает заплатами всю семью, а в случае нужды шьет и новое платье» [14, с. 7].

Следует отметить, что одной из форм индивидуального заказа в самозанятой экономике является индивидуальный самозаказ – изготовление продукции и услуг для собственного (и своей семьи) потребления по собственному индивидуальному заказу.

Индивидуальный самозаказ был преобладающим в сельских общинах (локальных обществах самозанятых) Российской Империи еще в конце XIX в., о чем говорит следующее описание быта в селах Черниговской губернии в 1870-х гг.: «О Черниговской… губернии 70-х годов исследователь говорит, что каждая крестьянская семья старалась приготовить из собственного материала и собственным трудом все предметы, удовлетворяющие нуждам ее членов. «При подобном строе жизни знание всех ремесел входило в курс практического образования каждого крестьянина: каждый их этой среды для себя понемногу и плотник, и столяр, и печник, и сапожник, и портной, и шорник»» [14, с. 3-4].

Свойством, противоположным индивидуальному заказу, является «массовый заказ», т.е. заказ, при котором изготавливаются стандартизированные товары. Массовый заказ – характерная черта капиталистической экономики, капиталистического заказа. Капиталистическая экономика – экономика массового заказа. Именно массовым заказом характеризовалась буржуазно-капиталистическая (либеральная) экономика в период своего пика, достигнутого к кризису 1929–1933 гг. Еще к началу XX в. в результате «второй промышленной революции», с которой и связывают появление «массового производства», произошла олигополизация отраслей, т.е. сосредоточение основной доли выпуска в руках нескольких крупных производителей, сопровождавшаяся монополизацией производства, прежде всего образованием картелей. Сокращение числа

производителей товара и снижение конкуренции между ними, лишающее стимулов к дифференциации товара, крайне уменьшило число одновременно выпускаемых вариантов товаров и частоту их обновления, т.е. разнообразие товаров. Примером производства по массовому заказу, доведенному до абсолюта, стало производство легковых автомобилей на заводах Г. Форда в США в начале и середине 1920-х гг., когда выпускалась их единственная модель – «Т» [22, с. 80]. Г. Форд был идеологом абсолютной стандартизации выпускаемого предприятием товара, о чем сообщает известный советский специалист по труду О.А. Ерманский в своей книге «Легенда о Форде» (1926): «Он (Г. Форд. – примеч. авт.) говорит: «Ни одна фабрика не достаточно велика для того, чтобы производить изделие двух сортов»… Форд не только твердо исповедует этот символ веры полной стандартизации: он и осуществляет эту идею. Форд выпускает из своего завода ежедневно 10000 автомобилей. Как же вы думаете, сколько различных видов автомобилей производит этот завод? Один единственный!» [8, с. 10]. Известный американский экономист Игорь Ансофф в работе «Стратегическое управление» (1979) отмечал, что в период с начала XX в. до 1930-х гг. в США главными задачами предпринимательской деятельности были разработка и усовершенствование механизма массового производства, снижавшего издержки производства, а понятие маркетинга было простым: фирма предложившая стандартный продукт по самой низкой цене, должна была выиграть, в связи с чем Г. Форд на предложение сбытовых агентов дифференцировать автомобиль ответил: «Дайте им ее (модель «Т») любого цвета, только пусть она будет черная» [1, с. 9].

Насыщение всех потребностей населения путем выпуска дешевых и в силу этого стандартизированных товаров стало социальной программой буржуазного капитализма – именно таким представлялось его сторонниками общество будущего, о чем говорит его трактовка как общества изобилия. Согласно толковому словарю В.И. Даля, изобилие – обилие, излишество, множество, достаток, например, в том краю изобилие плодов, или плоды в изобилии[1]. Изобилие, таким образом, есть обеспечение с излишком, наличие какого-то блага в количестве, превышающем потребность в нем. А такое обеспечение невозможно при индивидуальном заказе – как будет показано ниже, именно потребление стандартизированных товаров порождает их излишний запас, т.е. товарное изобилие – явление производства, основанного на массовом заказе. Политика массового производства, или массового заказа, была провозглашена еще А. Смитом – видным теоретиком буржуазного капитализма. Его книга называется «Богатство народов», а, как разъясняют комментаторы, ««богатство» нации, …прежде всего, это обилие потребительских благ на душу населения» [20, с. 70]. Политика массового заказа была характерна и для заступившего на смену буржуазному капитализму в нашей стране советского социализма, или государственного капитализма [10, с. 53-56]. Именно в виде общества изобилия рисовалась его теоретикам высшая фаза коммунистической формации – коммунизм, о чем говорит то, что в программе КПСС, принятой в 1961 г., или в «программе построения коммунизма», коммунизм характеризовался как общество изобилия материальных и культурных благ для населения [16, с. 647–648].

И лишь в эпоху, когда пошло «обратное» развитие капитализма, первой попыткой которого стало создание государства всеобщего благоденствия, начатое Новым курсом (1933–1940) Президента США Ф. Рузвельта (введение прогрессивного налогообложения крупных состояний, значительное повышение налогов на корпорации, введение пенсий для рабочих, достигших возраста 65 лет, пособий по инвалидности и т.д. [7, с. 33]), массовый заказ в капиталистической экономике стал сворачиваться, т.е. стало производиться все больше вариантов товаров и все чаще производиться их смена, и общество изобилия стало осуждаться, например в книге «Общество изобилия» (1958), такого сторонника правительственного капитализма, как Дж.К. Гелбрейт [6].

Массовый заказ приводит к негативным последствиям. Первым его негативным последствием

---

1 Толковый словарь живого великорусского языка : [в 4 т.] / 3-е изд., испр. и знач. доп., изд. под ред. [и с предисл.] проф. И.А. Бодуэна-де-Куртенэ. Т. 2: И-О -Санкт-Петербург ; Москва : т-во М. О. Вольф. 1905. 2030 стб. velikorusskogo-jazyka-v-i-dalja-bukva-i/556

является более частое посещение потребителями торговых точек, нежели чем при индивидуальном заказе. Это связано с необходимостью поиска среди имеющихся в наличии стандартизированных товаров наиболее подходящего товара (при индивидуальном заказе вопрос поиска нужного товара решается за одно посещение торговой точки, тогда как при массовом заказе для совершения одной покупки, как правило, требуется несколько посещений разных торговых точек). Более частое посещение торговых точек означает дополнительное излишнее расширение сферы обращения по сравнению с тем, которое уже было вызвано последующим и перекупочным заказом (см. статью К.Н. Лебедева), денежным заказом (см. статью Ю.И. Будович), в данном случае расширение сферы обращения, обслуживающей сферу потребления, с соответствующим отказом от дополнительного производства товаров в экономике и его последствиями (отставание в экономическом росте, низкий ВВП на душу населения, недоразвитие потребностей, бедность и т.д.). При этом сфера обращения увеличивается и за счет сокращения сферы потребления, ответственной за воспроизводство рабочей силы, т.к. как время и личный транспорт для более частого посещения торговых точек изымаются, прежде всего, из сферы потребления.

Вторым негативным последствием массового заказа является недопотребление, т.е. недополучение потребителями желаемых эффектов от пользования потребительскими товарами, пониженное качество жизни. Это недопотребление состоит не только в неполном удовлетворении физических и пассивных духовных потребностей (слушание музыки, просмотр художественных фильмов и т.д.), но и связанном с этим неудовлетворении более высоких потребностей – таких как (по пирамиде Абрахама Маслоу) потребности в уважении со стороны окружающих, самоуважении и самовыражении [12, с. 68, 108-112]. При пользовании стандартизированными товарами потребитель не может удовлетворить потребность в уважении со стороны окружающих, так как эти товары не дают ему возможности продемонстрировать окружающим свою индивидуальность, в самоуважении, так при их заказе потребитель не может требовать то, что ему нужно, а вынужден выбирать его из того, что дают, в самовыражении – так как массовый заказ не позволяет потребителю участвовать в разработке уникального продукта. Недопотребление означает ухудшение воспроизводства рабочей силы.

Далее, недопотребление вызывает более частые покупки стандартизированных потребительских благ по сравнению с кастомизированными, т.е. изготовленными по индивидуальному заказу. Учащение покупок вызывается повышенным износом стандартизированного товара, происходящим благодаря усиленному физическому сопротивлению ему человеческого тела и внешних предметов, к индивидуальным особенностям которых стандартизированный товар не приспособлен (товара, изготовленного по индивидуальному заказу, для удовлетворения какой-то потребности хватает, например, на 1 год, а стандартизированного – только на 4 месяца). Но, прежде всего, учащение покупок вызывается самой неудовлетворенностью потребительским благом. Она побуждает еще задолго до прихода товара в физическую негодность приобретать другое аналогичное благо, а очередная неудовлетворенность – третье и т.д. Излишнее (более частое) приобретение товаров (по сравнению с тем, что имеет место при индивидуальном заказе) оборачивается теми же негативными последствиями, что и более частое посещение торговых точек для покупки одного товара (см. выше), связанными уже с четвертым необоснованным расширением сферы обращения (и со вторым в ее части, обслуживающей потребление). Но более частое приобретение товаров потребителями означает и соответствующее расширение остальной части сферы обращения – части, обслуживающей сферу производства (ее дополнительное расширение по сравнению с вызванным последующим заказом), и более того, соответствующее излишнее расширение самой сферы производства (по сравнению с тем производством, которое имело место при индивидуальном заказе) – рост запасов незавершенного производства и, главное, рост основных средств, обеспечивающих производство товаров (производственных помещений, части административных зданий, машин и оборудования и т.п.), и соответствующее увеличение текущих затрат ресурсов на производство, включая процент

на дополнительно вложенный в производство капитал. И, как и дополнительное расширение сферы обращения, «ненужное» расширение сферы производства, вызванное массовым заказом, означает отказ от дополнительного расширения производства «нужных» товаров в экономике со всеми вытекающими из этого последствиями (см. выше).

Еще одно последствие более частого приобретения товаров при массовом заказе – непропорциональный рост товарных запасов в сфере потребления. Он вызван тем, что не в полной мере удовлетворяющие какую-то потребность потребительские блага после покупки им замены не выбрасываются, а накапливаются, так как, чем больше запас таких благ, тем в большей степени потребность удовлетворяется всей их совокупностью, поскольку каждое благо из запаса лучше удовлетворяет какую-то одну сторону потребности, и есть возможность взять из запаса то благо, которое лучше удовлетворяет сторону потребности, наиболее важную в данный момент. И накопление этого товарного излишка вызывает потребность в дополнительных помещениях и средствах хранения запасов (комнаты, чуланы, сараи, шкафы, полки и т.д.) и, следовательно, в дополнительных вложениях средств в сферу потребления и дополнительных расходах на ее содержание – в том числе за счет сужения той части сферы потребления, которая отвечает за нормальное воспроизводство рабочей силы. И все эти скопления товаров усиливают пожароопасность жилья, создавая дополнительную угрозу для жизни, здоровья и имущества граждан.

Третьим негативным последствием массового заказа выступает происходящее одновременно с недопотреблением нанесение потреблением стандартизированных потребительских продуктов ущерба здоровью и имуществу потребителей. Использование стандартизированных товаров стало причиной распространения при капитализме множества болезней, вызываемых негативным воздействием стандартизированных потребительских товаров на организм (сдавливание суставов, препятствование нормальному кровотоку, сдерживание движений, приведение тела во вредное положение и т.д. – если говорить об одежде, обуви, мебели и других непищевых потребительских продуктах) вследствие их неприспособленности к индивидуальным особенностям потребителей. Так, к причинам подагры относится ношение обуви, давящей на суставы пальцев ног, и носков, перетягивающих голень и мешающих кровотоку в ступнях. Очередные исследования подтвердили влияние фаст-фудов, этих типичных стандартизированных пищевых товаров непосредственного потребления, на распространение ревматоидного артрита, атеросклероза, диабета, аллергии [15, с. 104]. Товары, не учитывающие индивидуальных особенностей потребителей, не только приносят дополнительные болезни, но и наносят дополнительные травмы. Так, стандартные квартиры с высотой дверного проема 1,85 м наносят дополнительные травмы (головы) проживающим в них людям 2-метрового роста. Также важно отметить, что использование товаров, не учитывающих индивидуальные потребности потребителей, требует дополнительных затрат физических усилий, например таковых на одевание и снятие не соответствующей форме тела одежды и обуви. Болезни и травмы, физическое изнурение, сопровождающие использование стандартизированных товаров, соответствующие психологические травмы снижают качество жизни, сокращают жизнь, а необходимость их профилактики и лечения вызывает расширение соответствующей части сферы потребления за счет сужения той ее части, которая отвечает за нормальное воспроизводство рабочей силы.

Шестым преимуществом самозанятого заказа является то, что он является «полным заказом». Он состоит в полном «заказе» производственной мощности предприятия («производственная мощность – определяется максимально возможным выпуском (число изделий) продукции в соответствующий период времени при обозначенных условиях использования оборудования и производственных ресурсов (площадей, энергии, сырья, живого труда) [11, с. 16]), т.е. в полном использовании его производственной мощности. Свойством, противоположным полному заказу, является «неполный заказ». Он состоит в том, что производственная мощность предприятия используется не полностью. Полный заказ – свойство самозанятой экономики. Об этом говорит то,

что в бескризисных условиях (как свойственных самозанятой экономике) производственное рабочее место, выделившееся в индивидуальное предприятие, способно обеспечить полную загрузку своей производственной мощности, в то время как такое же рабочее место, но действующее внутри капиталистического предприятия, на полную мощность может быть загружено лишь случайно. Неполный заказ – свойство капиталистической экономики. Случай, рассмотренный выше, относится к «неявному», или «скрытому», неполному заказу, вызванному нестыковкой по производственной мощности отдельных стадий изготовления товара на капиталистическом предприятии. Пусть это предприятие состоит из трех последовательных цехов. В бескризисных условиях выпускающий цех (№ 3), мощности которого соответствует производственная мощность предприятия в целом, загружен на 100%, предыдущий (№ 2) – на 90% своей мощности, находящийся перед ним (№ 1) – вообще на 80% своих возможностей. И как раз в одном из этих цехов располагается недогруженное рабочее место, о котором шла речь выше. И оно недогружено в условиях, когда предприятие в целом работает на полную мощность. Важно отметить, что скрытый неполный заказ – хроническая (неизлечимая) болезнь капиталистической экономики. Проблема не может быть решена путем ликвидации/создания рабочих мест, например путем ликвидации части рабочих мест в цехах № 2 и № 1. Это связано с тем, что мощность цехов будет изменяться определенными шагами, равными мощности рабочих мест, которые вряд ли совпадут с требуемыми изменениями мощности цехов, например сокращение одного места в цехе № 2 приведет к тому, что мощности цеха уже будет не хватать для обеспечения заготовками цеха № 3. В рамках единого предприятия вышеуказанная проблема не может быть адекватно решена и путем продажи излишних полуфабрикатов на сторону и закупки недостающих полуфабрикатов на стороне из-за неразвитости соответствующих рынков. Но и это не главное. Даже если удастся сделать так, что при исполнении какого-то заказа все цеха окажутся загруженными на 100%, то при переходе к исполнению другого заказа, где стадии изготовления товара имеют иную продолжительность, данная проблема возникнет вновь. И ей соответствует такая же неразрешимая на капиталистических предприятиях проблема, как простой оборудования, возникающий из-за скрытого неполного заказа (простой – вынужденная приостановка работы оборудования[2]). Понятно, что скрытый неполный заказ на рассмотренном выше индивидуальном предприятии в принципе невозможен, так как оно состоит из одной стадии изготовления товара.

Хронической болезнью капиталистических предприятий выступает и явный неполный заказ, возникающий во время экономических кризисов, характерных для капиталистической экономики, вызывающий основной недогруз производственных мощностей при капитализме. И в таком случае к нему добавляется еще и неявный недогруз. Предположим, что рассмотренное выше предприятие, мощность которого равна мощности цеха № 3, оказалось загруженным только на 80% своей мощности. Это значит, что цех № 2 будет работать уже не на 90, а на 72% (90*80/100) от своих возможностей, а цех № 1 – на 64% (80*80/100), т.е. возникнет дополнительный недогруз цехов № 2 и № 1 к общему недогрузу на 20% в размере 8 (80–72) и 16 (80–64)% соответственно. Неявный недогруз мощности предприятия, исходя из одинакового участия цехов в создании товара, может быть определен следующим образом: 8*0,33+16*0,33=8%. Таким образом, к 20-процентному явному недогрузу производственной мощности добавится 8-процентный ее неявный недогруз.

Последствия явного неполного заказа фактически были рассмотрены в статье К.Н. Лебедева как последствия кризисов перепроизводства. Поэтому ниже будут рассмотрены негативные последствия неявного неполного заказа. Одним из них, как и у явного неполного заказа, является недопроизводство товаров. Поскольку дальнейшие последствия недопроизводства товаров уже рассматривались, интерес представляет лишь оценка масштабов недопроизводства товаров в экономике по причине неявного неполного заказа. Масштабы такого недопроизводства в России

2 Сокращение простоев оборудования / Adeptik. https://adeptik.com/blog/sokrashchenie-prostoev-oborudovaniya/ (дата обращения: 03.05.2026)

можно представить на основе официальных статистических данных, касающихся обрабатывающей промышленности. Согласно данным ЦБ РФ, в 1 квартале 2024 г. загрузка производственных мощностей (с устранением сезонности) в добывающей промышленности составила 80, а в обрабатывающей – 75% [23]. Эти уровни можно считать уровнем полной загрузки производственных мощностей экономики, так как они стабилизировались, несмотря на продолжившийся рост спроса. О росте же спроса говорит повышение ключевой ставки с 16% (действовала с 18.12.2023) до 18% с 29.07.2024 и до рекордного уровня 21% с 28.10.2024 г.[3], обосновавшееся обострением проблемы наращивания производства, которое уже наращивается интенсивно, не успевая за растущим спросом.

Как нами было показано, недогруз производственной мощности, если ее использование было 100-процентым (по сравнению с уровнем полной загрузки), происходит при переходе к выпуску нового товара из-за того, что изменяется длина стадий изготовления товара, что приводит к появлению среди стадий производства «узких мест», например, если раньше изделие обрабатывалось в каждом из цехов по 1 часу, то теперь в цехе № 1 время его обработки занимает 1,2 часа, а в остальных – по 0,9 часа, так что оборудование, занятое его обработкой, в остальных цехах, при прочих равных условиях, в течение каждых 1,2 часа будет простаивать по 0,3 часа. Переход к производству, связанному с постоянным обновлением товара, для которого характерна постоянно воспроизводящаяся нестыковка, можно сравнить с переходом от массового производства, где, в связи с тем, что продукция неизменна, была достигнута полная стыковка по мощности стадий производства товара, к серийно-индивидуальному. А переход от массового производства к серийно-индивидуальному можно сравнить с переходом от добывающей промышленности (идеальный случай массового производства) – к обрабатывающей. Таким образом, переход к производству с постоянно обновляющимся товаром означает падение загрузки (по сравнению с полной) со 100% при массовом производстве до 94% ((75*100/80) (реальная цифра больше, так как часть обрабатывающей промышлености – также массовое производство). ВВП России составил в 2024 г. 201,2 трлн руб., доля в нем обрабатывающей промышленности – 14,6%[4]. Если бы не недогруз в 6%, то ВВП обрабатывающей промышленности составил бы в 2024 г. не 29,4 трлн руб. (201,2*14,6/100), а 31,3 трлн руб. (29,4/94*100), т.е. был бы на 1,9 трлн руб. больше. Таким образом, из-за скрытого недогруза производственных мощностей только обрабатывающая промышленность России и по самым скромным оценкам в 2024 г. недопроизвела товаров на 1,9 трлн руб., причем по добавленной стоимости, а Россия из-за этого недополучила 0,9% ВВП (1,9/(201,2+1,9)*100). Следовательно, рост ВВП мог бы составить в 2024 г. не 4,3%, а 5,2% (4,3+0,9).

Обсуждение, заключение, выводы

Капиталистическая экономическая наука и практика признает существование при капитализме негативных явлений, вызываемых массовым заказом, во всяком случае большинства из них, и их обусловленность массовым заказом, хотя бы потому, что выделяет соответствующие плюсы от кастомизации товаров как для потребителя, так и для бизнеса. Для потребителя это, например: большая потребительская ценность продукта (эргономика и функциональность), возможность самовыражения из-за участия в разработке продукта, возможность демонстрации индивидуальности, гордость от владения уникальным предметом, более длительный срок службы кастомизированного продукта [19, с. 8]. Для бизнеса это, например: увеличение среднего чека и прибыльности, повышение лояльности к бренду, защита от конкуренции, снижение затрат на складирование и логистику.

При этом капиталистическая наука и практика, поддерживая запрос общества на индивидуальный заказ, доказывает, что индивидуальный заказ в полной мере может быть внедрен

3 Ключевая ставка Банка России/ Официальный сайт Банка России. URL: Ключевая ставка Банка России | Банк России

4 О производстве и использовании валового внутреннего продукта / Росстат. https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/52_11-04-2025.html (дата обращения: 05.05.2026).

в капиталистическом хозяйственном укладе. Отмечается, что развитие практики кастомизации на базе капиталистического серийного производства уже прошло путь от поверхностной кастомизации (изменения цвета, отделки и т.д.), до глубокой, т.е. до функциональной (кастомизации, состоящей в приспособлении функционала к специфическим задачам, решаемым конкретными потребителями, и до структурной кастомизации, состоящей в изменении конструкции изделий, далее – от персонализации, когда бренд сам пытается подстроится под конкретного покупателя, до co-creation, предполагающего активное участие потребителя в создании продукта. Отмечается, какие технологии двигают современную кастомизацию, и раскрываются их перспективы (аддитивные технологии для индивидуализированных деталей, производство с числовым программным обеспечением для точного изготовления индивидуализированных деталей, лазерная резка и гравировка для персонализации, цифровые платформы для взаимодействия с клиентом по вопросам формирования индивидуального заказа, искусственный интеллект для помощи в выборе опций [24]). Однако приводимые в литературе примеры востребованной кастомизации говорят о ее существенной ограниченности во всех отношениях – как по доле в производстве соответствующих потребительских товаров, так и в степени кастомизации товаров и в степени участия в ней потребителей [19, с. 8]. Так, поверхностной по двум последним критериями выглядит реализованный в 2011 г. компанией Coca-Cola проект, в рамках которого стандартный логотип на упаковке был замещен популярными именами, в связи с чем потребители выбирали бутылки со своими именами и именами знакомых. Что-то большее представляет собой проект ювелирного бренда Pandora, предложившего покупателям самим создавать проекты браслетов из шармов с помощью онлайн-конструктора, на основании которых производитель затем собирает украшения. Однако не видно, чтобы эта практика кастомизации, как и предыдущая, получала широкое распространение среди соответствующих компаний. Любители фаст-фуда получили возможность убирать, добавлять или удваивать ингредиенты в заказе сети «Крошка картошка» или у бургеров сети «Burger King». Возможно, данная услуга будет пользоваться популярностью, но она не распространяется на качество самих ингридиентов, имеющих, как было показано выше, критическое значение для здоровья потребителей. Еще в 1990-е г. фирма Dell предложила конфигуратор персональных компьютеров (ПК) под заказ [21, с. 101]. И, несмотря на приводимые «убедительные» доказательства однозначного преимущества перед покупкой готового продукта сборки ПК на заказ (относительная дешевизна, абсолютная гибкость конфигурации, сервисное сопровождение, цвет, подсветка, кабель-менеджмент), изготовление ПК по индивидуальному заказу за 30 лет существования так и не стало преобладающим, и, как можно понять, причиной является низкое качество как самого заказа, так и его исполнения[5].

Такое слабое развитие кастомизации товаров в капиталистическом хозяйстве говорит от том, что современное развитие техники, способствующей кастомизации товаров, само по себе не способно обеспечить радикальный переход на индивидуальный заказ в капиталистическом хозяйственном укладе. Это объясняется реальной незаинтересованностью капиталистического бизнеса в кастомизации товаров. Кастомизация сокращает размеры капиталистического производства и вложенный в него капитал и, следовательно, доход на этот капитал. Она сокращает прибыльность капиталистического производства, так как сокращает долю в капиталистическом хозяйственном укладе более прибыльной сферы обращения и увеличивает долю в ней менее прибыльной сферы производства (это объясняется и реальной неспособностью капиталистического предприятия, т.е. разделенного заказа, обеспечить радикальную кастомизацию товаров – см. статью Ю.И. Будович). Поэтому кастомизация товаров в капиталистической экономике – видимость кастомизации, прием, призванная увеличивать продажи реально стандартизированных товаров и повысить их цену (см. выше плюсы кастомизации для бизнеса).

5 Никогда не заказывай услугу сборки ПК в DNS / DZEN.ru. 19.08.2022. https://dzen.ru/a/Yv4IlbWewUF1UqdF (дата обращения: 20.04.2026).

Таким образом, полный переход к индивидуальному заказу, т.е. к производству кастомизированных товаров, при капитализме невозможен. Он возможен только в экономике самозанятых, не только реально заинтересованной в индивидуальном заказе, но и, что не менее важно, способной обеспечить его изготовление (см. статью Ю.И. Будович). Революцию в непосредственном потреблении, которую может осуществить экономика самозанятых, можно сравнить с революцией в лечении заболеваний, которую способно произвести использование индивидуализированных лекарств, например персонализированных онковакцин, создание ряда которых было завершено в России в 2025 г. [5, 512-515]. Но это лишь часть революционных преобразований, которую индивидуальный заказ способен произвести в потреблении. Индивидуальный заказ приближает человека к удовлетворению всех его потребностей, часть которых составляют «высшие» потребности. Предполагаемое при индивидуальном заказе участие потребителя в создании нужного ему товара и владение уникальным товаром позволяют удовлетворить потребности потребителя в уважении со стороны окружающих, в самоуважении и в самореализации.

Следует отметить, что одним из путей перехода к индивидуальному заказу является развитие индивидуального самозаказа – изготовления товаропроизводителями продукции и услуг для собственного (и своей семьи) потребления по собственному индивидуальному заказу. В современной экономике переход на индивидуальный самозаказ позволяет сокращать массовый заказ и, соответственно, его негативные последствия (см. выше). Замена покупки стандартизированных товаров индивидуальным самозаказом означает двойное удовлетворение более высоких потребностей, чем физические и пассивные духовные потребности, так как при индивидуальном самозаказе человек одновременно выступает и производителем, и потребителем. Замена покупки стандартизированных товаров индивидуальным самозаказом означает удешевление производства – за счет повышения эффективности использования труда (как полностью самостоятельного) и средств производства (как приобретаемых за свой счет). В условиях товарообмена замена покупки стандартизированного товара индивидуальным самозаказом означает благо не только для себя, но и для других, потому, что, изготавливая продукты для себя, человек избавляет кого-то от изготовления продуктов для него, позволяя, таким образом, еще кому-то воспользоваться преимуществами индивидуального самозаказа. Далее, изготавливая продукты для себя, товаропроизводитель учится изготавливать продукты для других, причем по индивидуальному заказу, учится не только изготавливать, но и формулировать заказ, корректируя его в процессе изготовления в результате обнаружения новых возможностей создания более приспособленного для индивидуальных нужд продукта. И полученное в индивидуальном самозаказе умение формулировать индивидуальный заказ является незаменимым подспорьем в приеме индивидуального заказа со стороны, позволяя в полной мере раскрыть в ходе общения с заказчиком индивидуальные потребности последнего. Переход на индивидуальный самозаказ может и поменять профессию человека – в результате превращения соответствующей деятельности в специализированное занятие [3, с. 480].

Капиталистическая экономическая наука и практика также признает пользу от самозаказа и ведет его пропаганду, например фирмы, оказывающие услуги по индивидуальной сборке ПК, доказывают преимущество перед покупкой готового ПК не только сборки ПК по заказу, но и его самостоятельной сборки[6]. Не сложно, однако понять, что капитализму самозаказ совершенно не нужен, так как он, как и индивидуальный заказ, сокращает размеры капиталистической экономики. Самозаказ становится выгодным капиталистам в кризисные времена, так как позволяет лучше и дешевле сохранять рабочую силу во время безработицы, принимая в таком качестве форму вынужденного самозаказа. Понятно, что такой самозаказ связан по большей части не с индивидуальным заказом, а с обеспечением себя (и своей семьи) стандартизированными предметами первой необходимости, прежде всего набором стандартных (местных) сельхозпродуктов,

6 Стоит ли собирать ПК или купить собранный / BLUESWAN. 23.10.2025. https://blueswanpc.ru/blog/stoit-li-sobirat-pk-ili-kupit-sobrannyi/ (дата обращения: 20.04.2026).

доступных для производства в данный момент на садовом участке. В «спокойные» времена самозаказ при капитализме – ложный индивидуальный самозаказ, позволяющий производить и продавать значительные дополнительные объемы стандартизированной продукции производственного назначения по сравнению с теми, которые были бы востребованы при производстве стандартизированных товаров капиталистическими предприятиями и при реальном индивидуальном самозаказе. Ложный индивидуальный самозаказ состоит в навязывании лицам, реально не знающим или плохо знающим соответствующее производство, «самостоятельной сборки», благодаря непрофессионализму которой и идет повышенный расход материалов, инструментов, топлива и т.д. Развитию ложного индивидуального самозаказа способствует целая индустрия псевдопрофессионального образования[7], например мастер-классы, обещающие быстро научить разным профессиям, размещаемые в изобилии в интернете различными ремонтно-строительными фирмами и отдельными мастерами учебные фильмы (как правильно уложить брусчатку на автомобильной площадке, как правильно сделать бетонную стяжку на полу в доме, как правильно залить отмостку вокруг дома и т.д.).

Капиталистическая экономическая наука и практика, конечно же, признает существование негативных последствий явного неполного заказа и связывает их с этим заказом, что получает отражение в теории экономических кризисов и циклов. Она же, по крайне мере микроэкономика, признает наличие проблемы скрытого неполного заказа, так как имеется массив экономической литературы, содержащей методики выявления и устранения «узких мест на производстве», во всяком случае часть которых представляет собой нестыковку по производственной мощности смежных стадий изготовления товаров. Так, отмечается, что узкие места могут возникать в любых частях производственного процесса – от снабжения до отправки готовой продукции, и выделяются узкие места: физические, логистические, информационные и человеческие, из которых физические – возникающие из-за недостаточной мощности оборудования, нехватки сырья и пространства, и приводится пример первого: если на производственной линии одна машина работает медленнее других, то она ограничивает общий поток продукции[8]. При этом фактически признается, что болезнь «узкие места на производстве», а значит и нестыковка стадий производства товара по мощности, на капиталистическом предприятии носит хронический характер, т.е. неизлечима: «Управление узкими местами – это непрерывный процесс, который требует регулярного анализа и адаптации. Важно понимать, что по мере устранения одних узких мест могут появляться новые, поэтому компании должны быть готовы к постоянным изменениям и улучшениям»[9]. В своем бессилии решить проблему неполного/избыточного заказа фактически расписались представители микроэкономической науки и практики, занимающиеся проблемой простоев. Об этом говорит их увлеченность борьбой с теми простоями, которые не относятся к простоям, вызываемым нестыковкой стадий производства. Последние в классификациях простоев даже не выделяются, поскольку к простоям оборудования целенаправленно относятся лишь простои того оборудования, которое задействовано в исполнении текущей производственной программы. Так, например, выделяются простои по следующим причинам: плановый ремонт, незапланированный выход их строя, работники, переналадки, несвоевременная подача сырья, полуфабрикатов или расходных материалов. При этом только в пояснении к последней причине простоев отмечается, что причиной простоев также могут быть «узкие места» в производственной цепочке[10]. Если бы шла борьба с

7 Евдокимова К.(2022). Псевдообразование: учимся, учимся, да не умнеем // Пять углов. 16.05.2022. https://5uglov.ru/post/17539_psevdoobrazovanie_uchimsya_uchimsya_da_ne_umneem (дата обращения: 24.05.2026).

8 Как выявить и устранить узкие места в производственных процессах / Сайт компании ООО «АВМ СКАЙ». 24.10.2024. https://avmsky.ru/articles/uzkie-mesta-v-processah-proizvodstva/ (дата обращения: 08.05.2026).

9 Как выявить и устранить узкие места в производственных процессах / Сайт компании ООО «АВМ СКАЙ». 24.10.2024. https://avmsky.ru/articles/uzkie-mesta-v-processah-proizvodstva/ (дата обращения: 08.05.2026).

10 Сокращение простоев оборудования / Adeptik. https://adeptik.com/blog/sokrashchenie-prostoev-oborudovaniya/ (дата обращения: 03.05.2026).

простоями из-за нестыковки стадий производства, то последние, очевидно, попали бы в плановые простои, но так как этой борьбы нет, то среди плановых простоев оборудования приводятся только: обеденный перерыв, уборка рабочего места, планово-предупредительный ремонт и обслуживание оборудования [1]. При этом предлагается сосредоточиться на борьбе с внеплановыми простоями (причины которого: поломка оборудования, отсутствие заготовок, инструмента и т.д.), как с более серьезной проблемой для бизнеса, чем плановые простои [2].

Таким образом, меры по внутрипроизводственной борьбе с последствиями неполного заказа, фактически состоящие в постоянном перераспределении ресурсов предприятия между стадиями производства товара, способны лишь удержать недопроизводство товаров, возникающее по причине нестыковки по мощности смежных стадий производства, на определенном уровне, который в масштабах экономики страны назовем «естественным». Но капиталистическая микроэкономика предпринимает попытки и более глубокого решения данной проблемы, состоящего в снижении в экономике «естественного» уровня недопроизводства товаров из-за нестыковки звеньев производственной цепи. Это снижение достигается путем горизонтального дробления капиталистического хозяйственного уклада, т.е. превращения стадий производства товаров в самостоятельные капиталистические предприятия. Оно происходит, например, в форме развития аутсорсинга (от англ. outer source using – использование внешних источников, т.е. передача некоторых функций по профессиональной поддержке работы отдельных систем и бизнес-процессов сторонней организации на контрактной основе[11]), когда сокращаемое подразделение не ликвидируется, а продается сторонней компании или реорганизуется в дочернее предприятие, и в форме развития вертикально интегрированных компаний (структур, объединяющих юридически самостоятельные предприятия, охватывающие несколько этапов технологического процесса производства и реализации готовой продукции и связанные финансово-экономическими интересами[12]). При этом превратившаяся в самостоятельное предприятие предыдущая стадия изготовления товара обязуется в первую очередь и в полной мере обеспечить своим продуктом последующую стадию, ставшую для предыдущей стадии также самостоятельным предприятием. И теперь предыдущая стадия имеет возможность решать проблему несовпадения своей мощности с мощностью последующей стадии еще и путем продажи своего излишка на сторону или закупки недостающего на стороне, что в рамках одного предприятия сделать весьма сложно (во всяком случае, такой путь внутрипроизводственного решения проблемы узких мест в экономической литературе не предлагается). Однако на этом пути реально только снизить естественный уровень недопроизводства товаров, вызываемого нестыковкой по мощности стадий их изготовления, а не обнулить его совсем, так как данное явление для капиталистического уклада является естественным. При заказе товаров одним капиталистическим предприятием другому, даже если они будут представлять собой отдельные стадии производства, нестыковка по мощности будет иметь место всегда. Из-за изменения как товаров в заказе, так и используемой для изготовления этих товаров техники, время, необходимое предыдущему предприятию для изготовления заказа, будет меняться. Эта «межфирменная» нестыковка (и ее последствие – недопроизводство товаров) лишь будет быстрее устранена по сравнению со случаем, если бы она была «внутрифирменной», что и обусловливает снижение естественного уровня недопроизводства/перепроизводства. Не сложно понять, что радикальный путь решения рассматриваемой проблемы – вертикальное дробление капиталистического уклада, т.е. превращение в самостоятельные предприятия отдельных рабочих мест.

И необходимо признать, что капиталистическая микроэкономическая наука и практика движется и по этому радикальному пути решения проблемы недопроизводства товаров из-за

11 Аутсорсинг / Большая российская энциклопедия. – https://bigenc.ru/c/autsorsing-bdca97 (дата обращения: 21.04.2026).

12 Миллер Е.М. Вертикально интегрированная компания / Большая российская энциклопедия. – URL: https://bigenc.ru/c/vertikal-no-integrirovannaia-kompaniia-e9c346 (дата обращения: 21.04.2026).

неявного неполного заказа. Так, имеется значительный объем литературы, посвященной переводу работников, в том числе производственных рабочих, на самозанятость. Можно сказать, что капиталистическая экономическая наука и практика действует в тренде обозначившейся еще с середины XX в. тенденции увеличения в обществе доли самозанятого хозяйственного уклада, обусловленной развитием техники, в частности развитием техники для высокопроизводительного индивидуального труда, которая позволяет создавать конкурентоспособные индивидуальные предприятия, не использующие чужого труда. Особенно активно она действует в «последнем» тренде – тренде роста доли самозанятых среди работников умственного труда, занятых в управлении на капиталистических предприятиях, обусловленном развитием современных информационно-коммуникационных технологий – цифровых, в том числе искусственного интеллекта, который в ближайшие годы в развитых странах приблизит долю самозанятых в занятости населения вплотную к 50% (см. статью К.Н. Лебедева). Сокращение интеллектуальных рабочих мест и перевод их работников на самозанятость при появлении технологий, резко повышающих производительность этих рабочих мест – и есть борьба с их простоями, возникающими потому, что эти технологии позволяют полностью покрыть потребность в соответствующих интеллектуальных услугах не только своего предприятия, но и одновременно нескольких других. Но важно отметить, что капиталистическая микроэкономика не может в целях радикального решения проблемы неполного заказа пройти по пути перевода работников капиталистических предприятий на самозанятость до конца, так как его прохождение до конца означает полную ликвидацию капиталистического уклада, к которому относится и которому служит капиталистическая микроэкономика.

Очевидно, капиталистическая экономическая наука и практика будет развивать переход штатных работников на самозанятость до тех пор, пока не почувствует в этом процессе реальную угрозу существованию капитализма. Судя по всему, соответствующим пределом является основное производство крупных высокотехнологичных компаний, т.е. крупное высокотехнологичное производство – именно его оберегает от реорганизации на началах самозанятости культивируемый капиталистической экономической наукой и практикой вот уже более чем 200 лет миф о невозможности создания на базе мелкого (индивидуального) хозяйства крупного высокотехнологичного производства (см. статью Ю.И. Будович). И, как и все «прогрессивные» заказы, развитием которых занимаются капиталисты, развитие ими полного заказа – во многом развитие «ложного» полного заказа. В условиях, когда тренд на самозанятость приобретает все большую популярность, с целью как завоевания общественных симпатий, так и экономии (на налогах и социальных взносах, взимании НДФЛ и др.), буржуазная капиталистическая экономическая наука и практика усиленно развивает этот ложный полный заказ, состоящий в переводе на самозанятость (в разных юридических формах) сотрудников, которые, как и до перевода, целиком заняты обслуживанием данного предприятия и не могут реально брать заказы со стороны. Этот ложный полный заказ известен как более общая проблема ложной (фейковой) самозанятости, развитие которой обслуживает целая армия консультантов[13]. Заметим, что в данном пункте буржуазной капиталистической науке и практике противостоит правительственная капиталистическая наука и практика в виде, прежде всего, науки о финансах и налоговых органов. Таким образом, капиталистическая экономическая наука и практика не способна до конца пройти по указанному выше пути окончательного решения проблемы неявного неполного заказа. Отчасти она в этом не заинтересована и потому, что вечная борьба с негативными последствиями неполного заказа приносит стабильный доход.

Следующим негативным последствием неявного неполного заказа в экономике является то, что он препятствует внедрению в производство достижений НТП и, соответственно, замедляет и сам

13 Признаки подмены трудовых отношений: как определить ложную самозанятость / COMPANIES.RBC. 06.02.2025. https://companies.rbc.ru/news/GoaU9HLywl/priznaki-podmenyi-trudovyih-otnoshenij-kak-opredelit-lozhnuyu-samozanyatost/ (дата обращения: 21.04.2026).

НТП. Это препятствие состоит в том, что внедрение новой техники в каком-то звене технологической цепи зачастую так увеличивает его производственную мощность, что она оказывается существенно недогруженной последующим звеном в этой цепи (и перегружает предыдущие звенья). Говоря по-другому, новая техника не внедряется по той причине, что некуда девать дополнительные полуфабрикаты. При полном заказе такой проблемы не существует, внедрение новой техники не увеличивает производственную мощность какой-то стадии изготовления товара, т.е. ее внедрение не останавливается из-за того, что некуда девать дополнительные полуфабрикаты. Решается значительно более простая задача – куда девать избыточную мощность самого оборудования. Она решается путем создания ассоциации самозанятых [9, с. 503)], желающих совместно использовать новую технику, и ассоциации такого размера, чтобы новое оборудование использовалось на его полную мощность. Следствием торможения внедрения новой техники является недопроизводство товаров, снижение их качества, со всеми вытекающими из этого дальнейшими негативными последствиями для общества (низкий ВВП на душу населения, медленный экономический рост, бедность, недопотребление и т.д.).

Очевидно, данная проблема на капиталистических предприятиях может быть решена путем вложения дополнительных средств в развитие «новой» техники, состоящее в создании ее образцов меньшей мощности, или реорганизации предприятий по пути горизонтального дробления, позволяющей сбывать «излишние полуфабрикаты» на сторону (см. выше). Государственный капитализм (социализм) позволяет решать ее путем создания новых предприятий такого размера, чтобы он соответствовал мощности новой техники. Однако это создает такие проблемы для страны, как техническое отставание действующих предприятий и дефицит квалифицированных рабочих кадров для новых предприятий, оснащенных по последнему слову науки и техники. В результате такой технической политики, по оценке специалистов Госплана, в СССР к середине 1980-х гг. мощности, не обеспеченные рабочей силой, составляли 1/5 по экономике в целом, ¼ по промышленности и 45% по машиностроению [18, с. 64-70]. И такой способ решения при капитализме проблемы торможения развития техники по причине неполного заказа оборачивается еще большим недопроизводством товаров по сравнению с первым случаем, хотя бы потому, что производство товаров замещается производством ненужных заводов и фабрик и соответствующей техники и инфраструктуры.

Такая причина торможения внедрения достижений НТП, как неполный заказ, в капиталистической экономической науке и практике не выделяется. Об этом можно судить по концепции факторов торможения развития техники при капитализме (империализме), разработанной в марксизме, где это вопрос тщательно изучался в связи с необходимостью обоснования скорой гибели капитализма. Причиной, характерной для всех стадий развития капитализма, является то, что «…для капиталиста имеет значение не экономия общественного труда и не облегчение труда работника, а лишь экономия на оплате рабочих. Граница применения машин для капиталиста поэтому более узка. Она определяется разностью между ценой машины и заработной платой вытесняемых ею рабочих в течение срока действия машины» [16, с. 107]. Для эпохи государственно-монополистического капитализма «ее (новой техники. – примеч. авт.) применение бывает невыгодно монополиям, если оно приводит к резкому увеличению объема выпускаемой продукции при неизменном или слабо повышающемся спросе на нее. Это угрожает падением цен, а следовательно, и уменьшением прибылей» [17, с. 365]. Бывает, что монополиям не выгодно внедрение никакой новой техники: «Монополии, поскольку они в состоянии диктовать цены на рынке и искусственно поддерживать их на высоком уровне, далеко не всегда заинтересованы в применении технических новшеств. Монополии сплошь и рядом тормозят технический прогресс; они годами держат под спудом крупнейшие научные открытия и технические изобретения. Особенно сильное сопротивление монополий встречают те технические изобретения, которые угрожают обесценить их огромные капиталовложения. Монополии скупают патенты на такого

рода изобретения и кладут их под сукно. Они используют свое влияние на государственную власть, чтобы предотвратить внедрение этих изобретений в производство» [16, с. 248]. Еще одной причиной является то, что капиталистов интересуют только те достижения НТП, которые могут увеличить прибыль: «Монополии сосредоточивают в своих руках научные кадры, обзаводятся крупными лабораториями и исследовательскими центрами, но достижения науки и техники они используют исключительно в интересах обеспечения высоких прибылей» [16, с. 249]. Максимум, их интересуют также те достижения НТП, которые имеют «однобокое военное направление» [16, с. 249]. Таким образом, выделяются две общие причины сдерживания применения новой техники у условиях современного капитализма – узкая граница применения машин при капитализме и монополизм. Капиталистическая экономическая наука считает, что причиной торможения развития техники при современном капитализме является только монополизм в лице монополий и монополистических объединений [13, с. 358]. Советская наука рассматривала в качестве способа избавления от торможения внедрения достижений НТП при капитализме национализацию буржуазных предприятий, современная капиталистическая наука – проведение эффективной антимонопольной политики.

Таким образом, такая причина торможения развития техники при капитализме, как неявный неполный заказ, не выделяется и, соответственно, не выделяется и такое направление борьбы с этим торможением, как борьба с неявным неполным заказом. Следует, однако, отметить, что такая борьба при капитализме стихийно ведется – в виде развития аутсорсинга и вертикально интегрированных компаний (горизонтального дробления капиталистической экономики) (см. выше), а главное – в виде развития самозанятости (см. статью Ю.И. Будович). И понятно, что при сохранении капиталистического хозяйственного уклада торможение развития техники, вызываемое скрытым неполным заказом, до конца преодолено быть не может.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ансофф И. (1989). Стратегическое управление. – М. : Экономика. 519 с. : ил. ISBN 5-282-00652-9

2. Антонов В., Верзин В. (2021). Борьба с простоями как способ повышения эффективности бизнеса // Экономика и жизнь. № 33(9899). https://www.eg-online.ru/article/440363/

3. Будович Ю.И. (2023). Креативный класс – люди труда // Экономические науки. № 222. С. 477-487. https://doi.org/10.14451/1.222.477 EDN: PWQVXK

4. Бюхер К. (1907). Возникновение народного хозяйства. Выпуск первый. – СПб.: Типография Н.Н. Клобукова. 207 [XI] с.

5. Технологии на основе персонализированных генетических данных - новый уровень развития медицинской науки / // Вестник Российской академии наук. – Т. 96. № 6. С. 512-522. DOI 10.7868/S3034520026060032. – EDN: CXOZQI

6. Общество изобилия / науч. ред. российского издания С. Д. Бодрунов. – М.: Олимп Бизнес. 404 с. (Серия ИНИР им. С. Ю. Витте «Современная экономическая мысль»). ISBN 978-5-6040009-6-0. ISBN 978-5-00020-048-3

7. Демидов А.В. (2012). Новый курс Ф. Рузвельта и Россия // Вестник МГУП имени Ивана Федорова. № 11. С. 30–37. EDN: UYYYGL

8. Ерманский А.О. (1926). Легенда о Форде Форде : Публичная лекция, прочит. 22 ноября 1925 г. – М.-Ленинград: Государственное издательство, 1926. 47 с.

9. Лебедев К.Н. (2023) Креативность, креативный класс, креативная экономика: явление и сущность // Экономические науки. № 222. С. 497-509. https://doi.org/10.14451/1.222.497 EDN: IMCRFS

10. Лебедев К.Н. (2022). Марксизм на службе у капитализма // Экономические науки. № 12 (217). С. 46-57. https://doi.org/10.14451/1.217.51 EDN: USPCLG

11. Макаров В.М., Лукина С.В. (2015). Оптимизация производственных мощностей // РИТМ машиностроения. № 9. С. 16-20. EDN: YMBFLA

12. Маслоу А. (2019). Мотивация и личность. 3-е изд. / Пер. с англ. – СПб.: Питер. 400 с.

13. Микроэкономика. Теория и российская практика: Учеб. Пособие. (2004) / Под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова. – М.: КНОРУС. 592 с.

14. Очерки экономического строя России (1906) / Под ред. П.И. Броунова, В.А. Фаусека, И.И. Иванюкова. – СПб.: Библиотека самообразования. 116 с.

15. Пащенко Н.В. (2020). Фаст-фуды и опасность аллергии // EARTH SCIENCES / «COLLOQUIUM-JOURNAL». № 2 (54). С. 102-104. https://doi.org/ 10.24411/2520-6990-2019-11236 EDN: LXNFHO

16. Политическая экономия: Учебник. (1962). – М.: Политиздат. 703 с.

17. Политическая экономия: Учебник. (1979) / Румянцев А.М., Козлов Г.А., Волков М.И. и др. – М: Политиздат. 608 с.

18. Попов В. (2007) Почему снижались темпы роста советской экономики в брежневский период? // Неприкосновенный запас. № 2(52). С. 64-76. https://intelros.ru/readroom/nz/2_52/1281-pochemu_snizhalis_tempy_rosta_sovetskojj_jekonomiki_v_brezhnevskijj_period.html

19. Романовский Р.С., Петросова И.А., Андреева Е.Г. (2021). Массовая кастомизация как перспективное направление в развитии промышленного производства // Костюмология. Т. 6. № 4. https:// kostumologiya.ru/PDF/05TLKL421.pdf. EDN: MZVCCC

20. Смит А. (1992). Исследование о природе и причинах богатства народов (книги I–III). – М.: Наука. 572 с.

21. Татаринов К.А., Музыка С.М., Аникиенко Н.Н., Савченко И.А. (2023). Феномен массовой персонализации и кастомизации // Вестник Алтайской академии экономики и права. № 7-1. С. 99-104. https://doi.org/10.17513/vaael.2905 EDN: SQUEGB

22. Форд, Г. (2013). Моя жизнь, мои достижения / Генри Форд ; пер. с англ. Е. Кочерин, Н. Рудницкая. – М.: Манн, Иванов и Фербер. 276 с. ISBN 978–5–91657–724–2

23. Чугунов А. (2024). Промышленность прирастает запасами // Коммерсантъ. № 240. https://www.kommersant.ru/doc/7403714

24. Silveira G.D., Borenstein D., Fogliatto F.S. (2001). Mass customization: Literature review and research directions // Int. J. Production Economics 72 (1). Pp. 1-13. https://doi.org/10.1016/S0925-5273(00)00079-7

From the economy of supply and the economy of demand to the economy of order. Part 3. To individual and full order

Budovich Margarita Sergeevna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation
E-mail: MSBudovich@fa.ru

KEYWORDS

individual order, full order, mass order, incomplete order, self-employed economy, capitalist economy

ABSTRACT

The article continues the research begun in the articles of the same name by K.N. Lebedev and Yu.I. Budovich. This article discusses and substantiates such advantages of the self-employed economy over the capitalist economy as individual order and full order. It has been shown that the opposite of individual ordering is mass ordering, which leads to negative consequences such as underproduction of goods due to the expansion of the distribution sphere caused by more frequent visits to retail outlets, underconsumption caused by the lack of adaptation of goods to individual needs, and the deterioration of consumer health due to the harm caused by the consumption of standardized goods due to the lack of adaptation. It has been shown that the opposite of a full order is an incomplete order, which leads to underproduction of goods and also causes a slowdown in the development of technology. At the same time, capitalist economic science and practice recognize the existence of negative phenomena in the modern economy caused by mass and incomplete orders, and to some extent attribute the occurrence of these negative phenomena to them. They also struggle against these negative phenomena, particularly by eliminating mass and incomplete orders, but this struggle is endless in a capitalist economy. The lack of interest of capitalist economic science and practice in eliminating mass and incomplete orders, the falsity of capitalist customization, which is actually used to increase sales of standardized goods, and the falsity of capitalist self-employment, which is used to save on taxes and social benefits, are all shown.

Теории индустриализации и их концептуальный вклад в формирование экспортно-ориентированной модели: ретроспективный анализ и современное прочтение

Бобоев Муталибжон Ракибович

Кандидат экономических наук, доцент
Московская академия предпринимательства, г. Москва, Российская Федерация
E-mail: bmr1958@mail.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

концепция «постиндустриального общества», роль знаний, роль машиностроения, «человеческий капитал», «креативный класс», последствия «постиндустриального перехода»

АННОТАЦИЯ

Цель: на основе ретроспективного анализа эволюции теорий индустриализации раскрыть их преемственность и концептуальный вклад в формирование экспортно-ориентированной модели, определить условия её результативности применительно к малым открытым экономикам догоняющего типа, включая Республику Таджикистан. Результаты: восстановлена сквозная линия развития экономической мысли от меркантилизма, классической политэкономии и листовского «воспитательного протекционизма» через теории догоняющего развития, структурализм и девелопментализм к восточноазиатской концепции «государства развития» и современному синтезу новой структурной экономики, экономической сложности и промышленной политики. Раскрыты причины расхождения результатов импортозамещающей и экспортно-ориентированной индустриализации; показано, что ключевое различие заключается не в степени государственного вмешательства, а в механизме его дисциплинирования внешней конкуренцией. Внимание уделено рискам рентоориентированного поведения, институционального захвата и бессрочной защиты предприятий, способным воспроизводить неэффективность даже при формальном расширении промышленного производства и объёмов экспорта. Предложены авторская периодизация из пяти этапов и систематизирующая матрица, отражающая эволюцию роли государства, отношения к открытости и вклада теоретических школ в экспортную модель. Применительно к Таджикистану выявлено противоречие между высокой долей промышленной продукции в экспорте и сохраняющимся преобладанием сырьевых товаров. Обоснована необходимость технологического усложнения экспортной корзины, развития трудоёмкой переработки и учёта транспортно-логистических ограничений. Выводы: экспортно-ориентированная индустриализация выступает диалектическим снятием предшествующих подходов, сохраняя их рациональное ядро, но подчиняя промышленную поддержку проверке мировым рынком. Её результативность определяется качеством институтов, временным и обусловленным характером поддержки, отраслевым выбором на основе латентных сравнительных преимуществ. Полученные результаты формируют теоретико-методологическую основу дальнейшей разработки механизма экспортной индустриализации Таджикистана.

JEL codes: O14, O25, F14, B25, O53

DOI: https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-9-62-74

Для цитирования: Бобоев, М.Р. Теории индустриализации и их концептуальный вклад в формирование экспортно-ориентированной модели: ретроспективный анализ и современное прочтение / М.Р. Бобоев. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – № 9. – С.62-74. - URL: http://www.theoreticaleconomy.ru (Дата публикации: 30.09.2026)

© Бобоев М.Р., 2026

Введение

Индустриализация снова в центре стратегической повестки развивающихся стран. Несколько десятилетий экономическая ортодоксия отводила промышленной политике скромное место, но взгляд поменялся: без целенаправленной структурной перестройки и наращивания обрабатывающего, технологически усложняющегося ядра недостижимы ни устойчивый рост доходов, ни выход из ловушки среднего дохода. Пандемические сбои, разрывы глобальных производственных сетей, обострение геоэкономической конкуренции только подтолкнули этот разворот. В лексикон правительств вернулись слова, ещё недавно звучавшие архаично: промышленная стратегия, локализация, суверенитет в критических отраслях. Оттого теоретические основания индустриализации приобретают не только историко-научный, но и вполне прикладной интерес.

Для догоняющих экономик, включая Республику Таджикистан, выбор модели индустриализации превращается в настоящую развилку. Вторая половина XX века показала: индустриальные усилия, внешне схожие, дают совершенно разный результат. Всё решает вектор. Строится ли промышленность ради замещения импорта на защищённом внутреннем рынке или ради завоевания внешних рынков под конкурентным давлением, от этого зависит успех. Дихотомия импортозамещающей (import-substituting industrialization, ISI) и экспортно-ориентированной (export-oriented industrialization, EOI) индустриализации и образует смысловой стержень той эволюции мысли, которую мы реконструируем в статье.

Проблема изучена обширно, однако исследовательские традиции стыкуются между собой плохо. Классическое наследие идёт от Ф. Листа, А. Смита, Д. Рикардо, К. Маркса. Проблематику догоняющего развития разработал А. Гершенкрон. Структуралистскую и девелопменталистскую линию вели Р. Пребиш, Х. Зингер, Г. Мюрдаль, П. Розенштейн-Родан, Р. Нурксе, А. Хиршман, У. А. Льюис, Н. Калдор. Концепцию «государства развития» и саму экспортную модель выстроили К. Акамацу, Ч. Джонсон, Э. Амсден, Р. Уэйд, Х.-Дж. Чанг. Современный синтез связан с именами Дж. Линя, Р. Хаусманна, С. Идальго, Д. Родрика, М. Мадзукато. Целостной реконструкции, которая показала бы преемственность этих школ, по-прежнему не хватает.

Отсюда исследовательский вопрос: правомерно ли считать экспортно-ориентированную индустриализацию обособленной доктриной или же она наследует и переосмысляет весь предшествующий корпус теорий? Рабочая гипотеза статьи такова: экспортная модель не порывает с традицией, а снимает её в гегелевском смысле, сохраняя рациональное ядро и преодолевая ограничения. Цель работы, через ретроспективный анализ эволюции теорий индустриализации выявить их вклад в экспортную модель и предложить систематизацию, пригодную для малых открытых экономик догоняющего типа. Задачи: восстановить генезис идей индустриализации, проследить линию догоняющего развития и структурализма, раскрыть переход от ISI к EOI, обобщить современные концепции и соотнести их с индикаторами Таджикистана. Изложение построено по международной схеме IMRAD.

Материалы и методы

Объект анализа, эволюция теоретических представлений об индустриализации; предмет, их концептуальный вклад в экспортно-ориентированную модель. Источниковую базу образуют три пласта материалов. Первый, первичные теоретические работы, от классической политэкономии (Ф. Лист, А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс) через структурализм и девелопментализм середины XX века до современных концепций новой структурной экономики, экономической сложности и «новой промышленной политики». Второй, программно-стратегические документы Республики Таджикистан, прежде всего Национальная стратегия развития на период до 2030 года и Послание Президента 2018 года с формулировкой четвёртой национальной цели. Третий, официальная статистика (данные Министерства промышленности и новых технологий за 2025 год, оценки

Всемирного банка за 2024 год) и работы таджикских экономистов, включая труды академика Н. К. Каюмова.

Исследование опирается на несколько взаимодополняющих методов. Историко-генетический метод восстанавливает происхождение и последовательное развёртывание идей индустриализации и показывает, как каждая концепция вырастала из проблем, оставленных предыдущей. Компаративный метод сопоставляет две модели, импортозамещающую и экспортную, а также два региональных опыта, латиноамериканский и восточноазиатский, и вычленяет причины расхождения результатов. Системный метод рассматривает государство, рынок и внешнюю открытость не порознь, а как элементы единого экономического механизма. Восхождение от абстрактного к конкретному связывает общую логику эволюции теорий с конкретикой таджикистанских условий.

Для упорядочивания разнородного теоретического материала применён метод периодизации. Основанием служат три сцепленных критерия: трактовка роли государства, отношение к внешней открытости и характер вклада в экспортную модель. По этим осям выделены пять этапов, а результат сведён в систематизирующую матрицу, где каждому этапу сопоставлены его представители, понимание государства, позиция по открытости и вклад в EOI. Матричная форма делает преемственность школ обозримой и снимает иллюзию разрывов между ними.

Наконец, приём теоретической проекции соотносит обобщённые положения с эмпирическими индикаторами промышленного и экспортного развития Республики Таджикистан. Такое соотнесение не претендует на полноценный эконометрический анализ; его задача, проверить объяснительную силу реконструированных концепций на конкретном страновом материале и подготовить переход к прикладным разделам диссертации. Хронологические рамки эмпирической части охватывают период реализации курса на ускоренную индустриализацию, с 2018 года по настоящее время.

Результаты

Реконструкция эволюции теорий индустриализации представлена ниже в хронологической последовательности пяти этапов, за которой следуют авторская систематизация и эмпирические индикаторы по Республике Таджикистан.

Классические истоки: дилемма защиты и открытости

Осмысление индустриализации начинается с меркантилизма. Именно тогда впервые прозвучала мысль: сила нации держится на состоянии обрабатывающего производства, а не только на запасах драгоценных металлов. Меркантилистская практика (активный торговый баланс, поощрение мануфактур, защита внутреннего рынка) была эмпирически наивной, но несла здравое зерно, прошедшее потом через всю традицию. Государство обязано покровительствовать национальной промышленности, а разные виды хозяйственной деятельности неравноценны по вкладу в долгосрочное развитие. Уже здесь брезжит идея: траекторию благосостояния задаёт структура производства, а не только его объём.

Строже всего эту интуицию оформил Фридрих Лист. Его «Национальная система политической экономии» (1841) по праву считается идейным первоисточником промышленной политики. Споря с космополитической политэкономией, Лист выдвинул «воспитательный протекционизм» и аргумент «зарождающихся отраслей» (infant industry argument): отрасль с перспективой сравнительного преимущества, пока ещё неконкурентоспособную, нужно защитить на время становления[1]. Ключевым у Листа стало различение меновой стоимости и «производительных сил» нации. Подлинное богатство, настаивал он, не в сумме благ, а в способности их создавать, то есть в зрелости промышленного, человеческого, институционального потенциала. Эта мысль о примате производительных сил над статичной эффективностью распределения ляжет в основание всех теорий развития, а сам infant-industry-аргумент станет базой для временной, обусловленной поддержки экспортных производств.

1 Лист Ф. Национальная система политической экономии. М.: Европа, 2005. С. 145–151.

Классическая политэкономия рассудила иначе. Смит связал рост богатства с углублением разделения труда, ограниченного размерами рынка, и с выгодами свободной конкуренции: специализация поднимает производительность, а расширение рынка её углубляет[2]. Рикардо принципом сравнительных преимуществ доказал взаимную выгоду торговли даже там, где один партнёр превосходит другого абсолютно[3]. Но тут и таится дилемма, которую теория индустриализации будет тянуть за собой два столетия. Держась за статичные сравнительные преимущества, аграрно-сырьевая страна закрепляется в низкопродуктивных нишах мирового разделения труда. А новые, динамические преимущества рождаются только при временном отходе от свободной торговли. Классики, выходит, дали не готовый ответ, а систему координат, в которой развернулась вся дальнейшая работа мысли.

Догоняющее развитие и институциональные замещающие факторы

От классики к теории догоняющего развития ведёт простое наблюдение: индустриализация «поздних» стран устроена иначе, чем у первопроходцев. Маркс, разбирая рождение крупной машинной промышленности, вскрыл законы капиталистического накопления и концентрации, показал и противоречивую роль внешней экспансии[4]. Его анализ обращён прежде всего к «классическому» капитализму, но заложенная в нём мысль, что развитые страны показывают отставшим «картину их собственного будущего», задала рамку для споров о догоняющем развитии и о возможности сжать историческое время заимствованием готовых технологических и организационных форм.

Прорыв здесь совершил Александр Гершенкрон. Его «экономическая отсталость в исторической перспективе» (1962) переворачивает привычную логику: чем позже страна берётся за индустриализацию и чем глубже отставание, тем весомее институциональные «замещающие факторы», крупные инвестиционные банки в Германии, прямо государство в России[5]. Вывод типологически важен. Единственного канонического пути индустриализации нет, институциональная конфигурация рывка меняется вместе со «степенью отсталости». Для догоняющих стран активная роль государства и специализированных институтов, значит, не аномалия, а норма. Отсюда прямая дорога к «государству развития», ядру экспортной модели.

Предельную форму обоснования форсированной индустриализации дала модель Г. А. Фельдмана, выросшая из советского планирования: опережающий рост производства средств производства как условие долгосрочного роста[6]. Модель мобилизационная и по-своему ограниченная, но она первой в явном виде поставила вопрос о структурных пропорциях накопления и об отборе приоритетных секторов. Тот же вопрос, только в перевёрнутом виде, окажется центральным и для экспортной стратегии. Разница принципиальна: приоритеты там задаёт не директивный план и не изоляция от мирового рынка, а рыночно-конкурентная селекция под контролем экспортного результата.

Структурализм и девелопментализм середины XX века

Послевоенное десятилетие превратило экономику развития в самостоятельную дисциплину и вынесло вперёд структуралистскую парадигму, для которой главное, специфика воспроизводственной структуры отсталых экономик. Латиноамериканский структурализм (ЭКЛА, Рауль Пребиш, Ханс Зингер) выдвинул тезис о долговременном ухудшении условий торговли для экспортёров сырья и о структурной асимметрии «центр–периферия»[7]. По гипотезе Пребиша–

2 Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. С. 401–405.

3 Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Соч.: в 5 т. Т. 1. М.: Госполитиздат, 1955. Гл. 7.

4 Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. М.: Госполитиздат, 1960. С. 725–773.

5 Гершенкрон А. Экономическая отсталость в исторической перспективе. М.: Изд. дом «Дело» РАНХиГС, 2015. С. 41–58.

6 Feldman G. A. On the Theory of the Rates of Growth of National Income // Foundations of Soviet Strategy for Economic Growth / ed. by N. Spulber. Bloomington: Indiana Univ. Press, 1964. P. 174–199.

7 Prebisch R. The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems. N. Y.: United Nations, 1950. P. 1–14.

Зингера, плоды технического прогресса делятся неравно: в центре оборачиваются ростом доходов, на периферии, снижением относительных цен, и специализация на первичном экспорте закрепляет отставание[8]. Практический вывод известен: импортозамещающая индустриализация, разрывающая зависимость через собственную обрабатывающую промышленность за защитными барьерами.

Механику самоусиливающегося неравенства обобщил Гуннар Мюрдаль в концепции «кумулятивной причинности»: рынок, предоставленный сам себе, не сглаживает, а углубляет разрывы между регионами и странами через «эффекты обратной промывки», которые высасывают капитал и квалифицированные кадры из отстающих зон в развитые[9]. Под сознательное государственное противодействие стихийной поляризации подведён теоретический фундамент.

Рядом сложился корпус теорий о масштабном скоординированном инвестировании. «Большой толчок» Пола Розенштейна-Родана исходил из внешних эффектов и неделимостей, одолеть которые способно лишь одновременное развёртывание связки взаимодополняющих производств[10]. Рагнар Нурксе развил «сбалансированный рост» и «порочный круг бедности», который разрывают синхронным расширением спроса и предложения по широкому фронту отраслей[11]. Альберт Хиршман возразил стратегией «несбалансированного роста»: подстёгивать надо отрасли с наибольшими «связями», прямыми и обратными (backward and forward linkages), способные запустить цепную реакцию инвестиций[12]. Теория связей Хиршмана прямо выходит на экспортную проблематику, ведь она задаёт критерий отбора приоритетных секторов по способности порождать сопряжённые производства.

Своей ценности не растеряла двухсекторная модель Уильяма Артура Льюиса. Она описала развитие при избытке рабочей силы: перелив занятости из традиционного низкопродуктивного сектора в современный промышленный кормит накопление капитала и рост, пока дешёвый труд не иссякнет[13]. Для трудоизбыточных экономик, а Таджикистан из их числа, модель объясняет многое и указывает на трудоёмкую экспортную индустрию как естественный канал поглощения лишней рабочей силы. Уолт Ростоу в теории стадий роста представил индустриализацию последовательностью фаз с кульминацией в «стадии сдвига» (take-off), которую обеспечивает концентрация инвестиций в ведущих секторах[14]. Схему справедливо критикуют за линейность, но пороговый характер индустриального перехода она закрепила прочно.

Особняком в структуралистском наследии стоят «законы роста» Николаса Калдора. Он эмпирически показал: обрабатывающая промышленность работает «двигателем роста», и чем быстрее растёт она, тем выше темпы всей экономики, ведь именно в обработке живут возрастающая отдача и технический прогресс[15]. Для экспортной модели это прямой аргумент. Раз производительность в обработке растёт вместе с рынком, ставка на ёмкий внешний рынок снимает удавку узкого рынка внутреннего, а как раз она задушила импортозамещение в малых экономиках. Выходит, структуралисты, обосновав активную структурную политику, сами же подготовили почву для понимания пределов замкнутого импортозамещения.

От импортозамещения к экспортной ориентации

8 Singer H. W. The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries // American Economic Review. 1950. Vol. 40, № 2. P. 473–485.

9 Myrdal G. Economic Theory and Under-developed Regions. London: Duckworth, 1957. P. 23–38.

10 Rosenstein-Rodan P. N. Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe // The Economic Journal. 1943. Vol. 53, № 210/211. P. 202–211.

11 Nurkse R. Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries. Oxford: Basil Blackwell, 1953. P. 4–17.

12 Hirschman A. O. The Strategy of Economic Development. New Haven: Yale Univ. Press, 1958. P. 62–75.

13 Lewis W. A. Economic Development with Unlimited Supplies of Labour // The Manchester School. 1954. Vol. 22, № 2. P. 139–191.

14 Rostow W. W. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1960. P. 4–16.

15 Kaldor N. Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom: An Inaugural Lecture. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1966. P. 3–20.

Сердцевина всей эволюции, переход от импортозамещающей модели к экспортной, случился в 1960–1980-е под давлением контраста между Латинской Америкой и Восточной Азией. Импортозамещение, царившее в развивающемся мире первые послевоенные десятилетия, поначалу давало быстрый рост обработки, но с исчерпанием «лёгкой» фазы замещения потребительских товаров всё яснее упиралось в системные пределы[16]. Защита от конкуренции консервировала технологическую отсталость и издержки. Узкий внутренний рынок не давал развернуть эффект масштаба. Хроническая нехватка валюты и дыры в платёжном балансе воспроизводили ту самую внешнюю зависимость, ради разрыва с которой всё затевалось. Начавшись как средство самостоятельности, импортозамещение странным образом плодило зависимость заново, теперь по промежуточным товарам, оборудованию, технологиям.

Восточная Азия предъявила другую логику. Ещё в 1962 году Канаме Акамацу описал «летящих гусей» (flying geese): сравнительные преимущества в обработке перетекают от лидеров к догоняющим, а национальная промышленность проходит апгрейдинг, от импорта товара к его выпуску внутри страны и дальше к экспорту[17]. Отсюда выросло понимание индустриализации как встраивания в региональную и глобальную иерархию производства с постоянным повышением технологической сложности экспорта. Важна деталь: «гуси» описывают не застывшую специализацию, а движение, где сегодняшнее преимущество сознательно берут ступенькой к более сложному завтрашнему.

Обобщение восточноазиатской практики породило концепцию «государства развития» (developmental state). Чалмерс Джонсон на японском материале показал: чудо сотворила не стихия рынка, а расчётливая работа пилотного ведомства, дирижировавшего промышленной политикой и распределением стратегических ресурсов[18]. Элис Амсден на корейском примере ввела принцип «дисциплинирования» бизнеса: господдержку давали в обмен на жёсткие, измеримые обязательства по экспорту, и экспортный результат превращался в объективный, не поддающийся имитации критерий эффективности помощи[19]. Роберт Уэйд концепцией «управляемого рынка» (governed market) обосновал «правильно неправильные цены»: государство намеренно искажало ценовые сигналы в пользу стратегических отраслей, но держало рыночную дисциплину через ориентир на мировую конкуренцию[20].

Как трактовать этот опыт, стало предметом жаркого спора. Доклад Всемирного банка «Восточноазиатское чудо» (1993) факт результативного вмешательства признал, но истолковал его «рыночно-дружественно», приглушив роль селективной промышленной политики[21]. Ревизионисты настаивали на обратном: решала именно избирательная поддержка. Особую остроту внёс Ха-Джун Чанг. Он на историко-институциональном материале показал, что нынешние богатые страны сами вовсю пользовались протекционизмом и промышленной политикой, пока поднимались, а затем, навязывая отстающим свободную торговлю, попросту «отбрасывают лестницу», по которой залезли наверх[22]. Аргумент вернул к жизни наследие Листа и добавил экспортной модели исторической опоры.

Современный синтез

16 Bruton H. J. A Reconsideration of Import Substitution // Journal of Economic Literature. 1998. Vol. 36, № 2. P. 903–936.

17 Akamatsu K. A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries // The Developing Economies. 1962. Vol. 1, № 1. P. 3–25.

18 Johnson C. MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975. Stanford: Stanford Univ. Press, 1982. P. 3–34.

19 Amsden A. H. Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization. N. Y.: Oxford Univ. Press, 1989. P. 139–155.

20 Wade R. Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization. Princeton: Princeton Univ. Press, 1990. P. 8–33.

21 The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy. A World Bank Policy Research Report. N. Y.: Oxford Univ. Press, 1993. P. 5–26.

22 Chang H.-J. Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective. London: Anthem Press, 2002. P. 1–19.

Современный этап, с 1990-х, стремится срастить уроки Восточной Азии с неоклассическим инструментарием и новой институциональной экономикой. Полнее всего синтез удался Джастину Ифу Линю в новой структурной экономике с её «латентными сравнительными преимуществами» (latent comparative advantage). По Линю, дельная промышленная политика опирается не на амбиции наперекор факторной наделённости, а на скрытые преимущества, что отвечают нынешней структуре факторов, и уже их поднимает динамически[23]. Государство при этом «содействует» (facilitating): расшивает координационные и информационные провалы на пути апгрейдинга, сбивает издержки первопроходцам, осваивающим новое для страны производство.

Аппарат заметно обогатила теория экономической сложности Рикардо Хаусманна и Сесара Идальго. Через анализ «продуктового пространства» они показали: способность страны к диверсификации и усложнению экспортной корзины упирается в накопленные производственные компетенции (productive knowledge), а осваивать проще то, что близко к уже освоенному[24]. Интуиции Хиршмана о связях и Акамацу об апгрейдинге получили, наконец, измеримость и инструмент эмпирической диагностики. Для прикладной части исследования это означает конкретику: отраслевые приоритеты можно обосновывать не на глазок, а по реальной близости потенциальных экспортных производств к уже имеющимся компетенциям национальной экономики.

Параллельно поднялась исследовательская программа глобальных цепочек создания стоимости. Она уточнила: при фрагментации производства индустриализация всё чаще идёт через включение в отдельные звенья цепочек, которыми управляют транснациональные компании, а затем через «функциональный апгрейдинг», переход от простой сборки к более сложным и доходным функциям[25]. Конкурентоспособность добывается не обязательно выпуском готового изделия «под ключ», а занятием и последовательным улучшением позиции в международной кооперации. В историко-экономическом ключе близкую мысль заострил Э. Райнерт: богатство наций исторически создавали занятия с возрастающей отдачей, а сползание в сырьевую специализацию, наоборот, консервирует бедность[26].

Наконец, у Дэни Родрика, Мариан Мадзукато, Раби Шерифа и Фуада Хасанова оформилась «новая промышленная политика», вернувшая государственному вмешательству респектабельность. Родрик подал промышленную политику как «процесс открытия» (self-discovery): государство и бизнес сообща нащупывают перспективные направления в тумане неопределённости, и важна тут не безошибочность выбора, а готовность вовремя свернуть поддержку провальных проектов[27]. Мадзукато обосновала «предпринимательское государство», которое берёт на себя долгосрочные инновационные риски, неподъёмные для частного капитала, и создаёт новые рынки[28]. Шериф и Хасанов свели удачный опыт к принципам «настоящей» промышленной политики: ставка на технологически сложные отрасли, экспортная дисциплина, жёсткая подотчётность результату[29]. Дж. Стиглиц переосмыслил развитие как строительство «обучающегося общества», где защита и поддержка отрасли оправданы её вкладом в накопление знаний и обучающие экстерналии[30].

---

23 Lin J. Y. New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development and Policy. Washington, D. C.: World Bank, 2012. P. 11–41.

24 Hidalgo C. A., Hausmann R. The Building Blocks of Economic Complexity // Proceedings of the National Academy of Sciences. 2009. Vol. 106, № 26. P. 10570–10575.

25 Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. The Governance of Global Value Chains // Review of International Political Economy. 2005. Vol. 12, № 1. P. 78–104.

26 Reinert E. S. How Rich Countries Got Rich… and Why Poor Countries Stay Poor. London: Constable, 2007. P. 79–110.

27 Rodrik D. One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth. Princeton: Princeton Univ. Press, 2007. P. 99–152.

28 Mazzucato M. The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths. London: Anthem Press, 2013. P. 1–27.

29 Cherif R., Hasanov F. The Return of the Policy That Shall Not Be Named: Principles of Industrial Policy. IMF Working Paper WP/19/74. Washington, D. C.: IMF, 2019. P. 5–29.

30 Stiglitz J. E., Greenwald B. C. Creating a Learning Society: A New Approach to Growth, Development, and Social Progress. N.

Авторская периодизация и систематизирующая матрица

Реконструированный материал позволяет предложить авторскую периодизацию эволюции теорий индустриализации по трём критериям: трактовка роли государства, отношение к внешней открытости и характер вклада в экспортную модель. Выделяются пять этапов: протоиндустриальный, догоняющий, структурно-девелопменталистский, экспортно-ориентированный и этап современного синтеза. Каждый следующий не отменяет предыдущий, а сохраняет его здравое ядро и преодолевает ограничения. Сводная систематизация приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Эволюция теорий индустриализации и их концептуальный вклад в экспортно-ориентированную модель

Этап / период	Ключевые представители	Трактовка роли государства	Отношение к внешней открытости	Концептуальный вклад в EOI-модель
Протоиндустриальный (XVII — сер. XIX в.)	Меркантилисты, Ф. Лист, А. Смит, Д. Рикардо	Протекционистская защита «зарождающихся» отраслей против режима свободной торговли	Асимметрия: защита национального производителя при выходе на внешние рынки	Аргумент infant industry и идея сравнительных преимуществ, исходная дилемма «защита или открытость»
Догоняющий (кон. XIX — 1-я пол. XX в.)	К. Маркс, А. Гершенкрон, Г. Фельдман	Государство и институты как «замещающие факторы» ускоренной индустриализации	Приоритет внутреннего накопления, внешние рынки вторичны	Идея институциональной мобилизации ресурсов для форсированного промышленного рывка
Структурно-девелопменталистский (1940–1960-е)	Р. Пребиш, Х. Зингер, Г. Мюрдаль, П. Розенштейн-Родан, Р. Нурксе, А. Хиршман, У. А. Льюис, Н. Калдор	Активный «планирующий» субъект: «большой толчок», управление связями	Скепсис к сырьевому экспорту (тезис Пребиша–Зингера), опора на внутренний рынок (ISI)	Обоснование целенаправленной структурной политики; диагностика ловушки сырьевой специализации
Экспортно-ориентированный (1960–1980-е)	К. Акамацу, Ч. Джонсон, Э. Амсден, Р. Уэйд, Х.-Дж. Чанг	«Государство развития»: дисциплинирование бизнеса встречными обязательствами по экспорту	Переход к активному встраиванию в мировые рынки; экспорт как критерий эффективности	Ядро EOI-модели: связка промышленной политики, экспортной дисциплины и «летящих гусей»
Современный синтез (1990-е — наст. время)	Дж. Линь, Р. Хаусманн, С. Идальго, Г. Джереффи, Д. Родрик, М. Мадзукато, Р. Шериф, Ф. Хасанов	«Содействующее» и «предпринимательское» государство; политика как процесс открытия	Управляемая открытость: апгрейдинг в глобальных цепочках стоимости	Latent comparative advantage, экономическая сложность, «новая промышленная политика» как обновлённое основание EOI

Источник: составлено автором.

Индикаторы промышленного и экспортного развития Таджикистана

Курс на ускоренную индустриализацию закреплён в стране институционально. Президент объявил её четвёртой стратегической национальной целью в Послании Маджлиси Оли 26 декабря

Y.: Columbia Univ. Press, 2014. P. 41–66.

2018 года, а третья фаза Национальной стратегии развития до 2030 года (2026–2030 годы) нацелена на ускоренное завершение индустриализации . Провозглашён переход от аграрно-индустриальной модели к индустриально-аграрной. Доля промышленности в ВВП выросла примерно с 15,2 до 17,3%, а ориентир «Годовое развития промышленности» на 2022–2026 годы, довести её до 26% и удвоить промышленный экспорт .

Структура экспорта такова. В 2025 году на промышленную продукцию пришлось 96,8% вывоза, на сельхозпродукцию лишь 3,2%. При этом около 70% экспорта составляют сырьевые товары и лишь около 30% готовая продукция, а горнорудная отрасль вместе с драгоценными металлами даёт 44% всего промышленного производства . Костяк вывоза, алюминий, электроэнергия, руды и металлы, цемент, хлопковое волокно. На неиспользованные производственные мощности и резервы привлечения рабочей силы как на потенциальный «локомотив» промышленного роста указывал академик Н. К. Каюмов .

Ещё один структурный индикатор, зависимость от денежных переводов. В 2024 году переводы трудовых мигрантов составили около 45% ВВП, самый высокий показатель в мире, годом ранее 39% . В стране действуют пять свободных экономических зон («Сугд», «Дангара», «Куляб», «Пяндж», «Ишкашим»), а «зелёный» алюминий ТАЛКО сохраняет конкурентоспособность на европейском рынке на фоне введения ЕС трансграничного углеродного механизма (CBAM) .

Обсуждение

Экспортная модель как диалектическое снятие

Реконструкция подтверждает исходную гипотезу. Разница между экспортной и импортозамещающей моделями лежит не в присутствии или отсутствии государства, а в критерии и векторе его действий. Импортозамещение прятало производителя от конкуренции и тем консервировало неэффективность. Экспортная ориентация выставляла его на мировой рынок, а господдержку держала временной и обусловленной, рычагом повышения конкурентоспособности. Здесь и обнаруживается диалектическое снятие: экспортная модель не выбрасывает идею промышленной политики, унаследованную от Листа, Гершенкрона и структуралистов, а переписывает условия её результативности через встроенную внешнюю дисциплину. Наличие такого механизма и отделяет удачные индустриализации от провальных. В этом, на наш взгляд, главный теоретический итог перехода.

Условия результативности: институты против рентоориентированного поведения

Реализуемость этого механизма упирается в качество институтов. Классический разбор Энн Крюгер про «рентоориентированное общество» показал: селективное вмешательство плодит искусственную ренту, борьба за неё оттягивает ресурсы от производительного дела и корёжит стимулы, а поддержка нередко «захватывается» получателями и живёт вопреки замыслу . Риск «провалов государства» не меньше «провалов рынка», и он объясняет, почему одинаковые по форме меры где-то дают успех, а где-то стагнацию и коррупцию. Питер Эванс концепцией «встроенной автономии» назвал нужное сочетание: бюрократия развития достаточно автономна от частных интересов, чтобы устоять перед «захватом», и вместе с тем плотно связана с бизнесом каналами обмена информацией, которые делают решения реалистичными и поправимыми . Отсюда важный для догоняющих стран вывод: результативность экспортной модели держится на институтах, а не только на верности отраслевого выбора.

Импликации для малых открытых экономик догоняющего типа

Из систематизации вытекают три импликации. Первая: экспортная ориентация не упраздняет активную роль государства, но переставляет критерий, успех промышленной политики меряется конкурентоспособностью на внешних рынках, а не объёмом освоенных ресурсов. Вторая: приоритетные отрасли отбирают по латентным сравнительным преимуществам и близким по

компетенциям участкам продуктового пространства, а не форсируют заведомо неконкурентные производства волевым решением. Третья: поддержка остаётся временной, обусловленной и подотчётной, со встроенным механизмом прекращения, если экспортные результаты не достигнуты. Это и есть «экспортная дисциплина» вместо бессрочной защиты.

Проекция на Республику Таджикистан

Таджикистанские индикаторы хорошо ложатся на реконструированную линию. Экспорт, где 96,8% формально приходится на промышленность, при ближайшем рассмотрении оказывается сырьевым на 70%: алюминий, электроэнергия, руды, первично переработанный хлопок. Это ровно та корзина, о ловушке которой предупреждали Пребиш, Зингер и позднее Райнерт, и вековой диагноз бьёт точно в цель. Зависимость от переводов в 45% ВВП вкупе с избытком рабочей силы дома описывается двухсекторной моделью Льюиса почти буквально: труд, не находя приложения внутри, вывозится за рубеж. Практический вывод прозрачен, трудоёмкая экспортная обработка (текстиль и готовая одежда, переработка хлопка и сельхозсырья, пищевая промышленность) способна поглотить избыточный труд внутри страны и ослабить миграционную зависимость. Пять СЭЗ и «зелёный» алюминий на возобновляемой гидроэнергетике дают такому курсу реальные точки опоры.

Прямой перенос восточноазиатских рецептов, однако, не сработает. Замкнутость территории и удалённость от морских путей вздувают транспортно-логистические издержки, выдвигают вперёд задачи региональной интеграции, транзитного и энергетического потенциала, трансграничной кооперации. Готового шаблона реконструированная традиция не даёт, зато задаёт концептуальный каркас для методологии оценки и проектирования экономического механизма экспортной индустриализации с поправкой на конкретные условия страны.

Ограничения исследования

У работы есть очевидные ограничения. Она остаётся теоретико-аналитической: соотнесение концепций с индикаторами показывает объяснительную силу, но не заменяет эконометрической проверки, которая предполагается в последующих исследованиях. Наконец, обобщения по опыту крупных восточноазиатских экономик переносимы на малый таджикистанский случай лишь с оговорками, часть которых названа выше. Эти ограничения очерчивают направления дальнейшей работы, а не обесценивают полученные результаты.

Заключение

Ретроспектива приводит к ясному выводу: экспортно-ориентированная модель оказывается закономерным итогом многовековой работы экономической мысли, а не изолированной доктриной, свалившейся из обобщений восточноазиатского опыта. Сквозная линия тянется без разрывов, от листовской защиты «зарождающихся отраслей» и гершенкроновских замещающих факторов через структуралистскую диагностику сырьевой ловушки и калдоровский тезис об обработке-двигателе к «государству развития» и современному синтезу новой структурной экономики, теории сложности, «новой промышленной политики».

Главный результат работы состоит в обосновании диалектической природы перехода от импортозамещения к экспортной ориентации: вторая не отвергает промышленную политику, а переопределяет условия её результативности, вводя внешнюю рыночную дисциплину встроенным критерием эффективности господдержки. Предложенные периодизация и матрица образуют теоретико-методологическое основание исследований автора и задают рамку для дальнейшей разработки методики комплексной оценки экономического механизма экспортно-ориентированной индустриализации Таджикистана.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гершенкрон А. Экономическая отсталость в исторической перспективе. — М.: Дело, 2015.

2. Лист Ф. Национальная система политической экономии. — М.: Европа, 2005.

3. Мадзукато М. Предпринимательское государство. — М.: Изд-во Института Гайдара, 2021.

4. Маркс К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. — 2-е изд. — Т. 23. — М.: Госполитиздат, 1960.

5. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Сочинения: в 5 т. — Т. 1. — М.: Госполитиздат, 1955.

6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Эксмо, 2007.

7. Akamatsu K. A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries // The Developing Economies. — 1962. — Vol. 1, № 1. — P. 3–25.

8. Amsden A. H. Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization. — New York: Oxford University Press, 1989.

9. Bruton H. J. A Reconsideration of Import Substitution // Journal of Economic Literature. — 1998. — Vol. 36, № 2. — P. 903–936.

10. Chang H.-J. Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective. — London: Anthem Press, 2002.

11. Evans P. Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation. — Princeton: Princeton University Press, 1995.

12. Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. The Governance of Global Value Chains // Review of International Political Economy. — 2005. — Vol. 12, № 1. — P. 78–104.

13. Hidalgo C. A., Hausmann R. The Building Blocks of Economic Complexity // PNAS. — 2009. — Vol. 106, № 26. — P. 10570–10575.

14. Hirschman A. O. The Strategy of Economic Development. — New Haven: Yale University Press, 1958.

15. Johnson C. MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975. — Stanford: Stanford University Press, 1982.

16. Krueger A. O. The Political Economy of the Rent-Seeking Society // American Economic Review. — 1974. — Vol. 64, № 3. — P. 291–303.

17. Lewis W. A. Economic Development with Unlimited Supplies of Labour // The Manchester School. — 1954. — Vol. 22, № 2. — P. 139–191.

18. Lin J. Y. New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development and Policy. — Washington, D.C.: World Bank, 2012.

19. Mazzucato M. The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths. — London: Anthem Press, 2013.

20. Myrdal G. Economic Theory and Under-developed Regions. — London: Duckworth, 1957.

21. Nurkse R. Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries. — Oxford: Basil Blackwell, 1953.

22. Prebisch R. The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems. — New York: United Nations, 1950.

23. Reinert E. S. How Rich Countries Got Rich… and Why Poor Countries Stay Poor. — London: Constable, 2007.

24. Rodrik D. One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth. — Princeton: Princeton University Press, 2007.

25. Rosenstein-Rodan P. N. Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe // The Economic Journal. — 1943. — Vol. 53, № 210/211. — P. 202–211.

26. Rostow W. W. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto. — Cambridge: Cambridge University Press, 1960.

27. Singer H. W. The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries // American Economic Review. — 1950. — Vol. 40, № 2. — P. 473–485.

28. Stiglitz J. E., Greenwald B. C. Creating a Learning Society. — New York: Columbia University Press, 2014.

29. Wade R. Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization. — Princeton: Princeton University Press, 1990.

Theories of industrialization and their conceptual contribution to the formation of an export-oriented model: a retrospective analysis and modern reading

Boboev Mutalibzhon Rakibovich
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Moscow Academy of Entrepreneurship, Moscow, Russian Federation
E-mail: bmr1958@mail.ru

KEYWORDS

concept of «post-industrial society», role of knowledge, role of mechanical engineering, «human capital», «creative class», consequences of the «post-industrial transition»

ABSTRACT

To trace the continuity of industrialization theories and identify their conceptual contribution to the export-oriented model for small open catching-up economies, including Tajikistan. The study employs historical-genetic, comparative, and systemic approaches; the ascent from the abstract to the concrete; periodization and matrix-based systematization; and the projection of theoretical propositions onto indicators of industrial and export development. A continuous trajectory of economic thought is reconstructed, from mercantilism, classical political economy, and List's "infant industry" argument through catch-up development theories, structuralism, and developmentalism to the East Asian developmental state and a synthesis of new structural economics, economic complexity, and industrial policy. The divergent outcomes of import substitution and export-oriented industrialization are explained by differences not in the extent of state intervention but in the discipline imposed by international competition. Risks of rent-seeking, institutional capture, and indefinite protection are examined. A five-stage periodization and matrix map changing views of the state, openness, and each school's contribution to the export model. For Tajikistan, the analysis identifies a contradiction between industrial exports' high share and their predominantly raw-material composition, highlighting the need for technological upgrading, labor-intensive processing, and consideration of transport and logistics constraints. Export-oriented industrialization constitutes a dialectical sublation of preceding approaches: it preserves their rational core while subjecting industrial support to the test of world markets. Its effectiveness depends on institutional quality, temporary and conditional support, and sector selection based on latent comparative advantages. These findings provide a theoretical and methodological foundation for designing Tajikistan's export-oriented industrialization mechanism.

Современные концепции фискального стимулирования инвестиций: аналитический обзор

Киреева Елена Федоровна *

Доктор экономических наук, профессор
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Россия
E-mail: efkireeva@fa.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

современные концепции, фискальное стимулирование инвестиций, фискальная политика, геополитическая фрагментация, геополитические риски, человеческий капитал, расходы на научные исследования и разработки

АННОТАЦИЯ

Стратегия экономического развития России должна базироваться на научно обоснованном подходе с учетом экономических реалий. Цель работы предполагает исследование современных концепций фискального стимулирования для обоснования научной позиции формирования обоснованной стратегии привлечения и активизации инвестиций. Концепции фискального стимулирования инвестиций рассматривались с учетом наиболее значимых факторов, оказывающих воздействие на формирование научной мысли и ее прагматичного применения. Особое внимание уделено теоретическим подходам, учитывающим влияние геополитической фрагментации и эндогенных катастрофических рисков на финансовую систему, экономический рост и инвестиции. Аналитический обзор новых концепций государственного регулирования подтверждает их ориентированность на обеспечение финансовой стабильности с использованием инструментов фискального стимулирования инвестиций в инновации как фактора экономического развития. Переориентация системы фискальных инструментов для стимулирования инвестиционной активности на инновационные объекты как драйвера экономического развития представляет собой фундаментальный элемент современной экономической теории и практики. Смена исследовательской парадигмы наглядно демонстрирует приоритетность государственных инвестиций в человеческий капитал и научные разработки. В статье сделан вывод, что теория фискального стимулирования приобретает все более обоснованный характер, учитывает как внешние, так и внутренние факторы, а также требование текущего момента к необходимости усиления государственного вмешательства в регулирование инвестиционных потоков. Работа комплексно анализирует научные течения на основе современных исследований отечественных и зарубежных публикаций и вносит теоретический и методологический вклад в определение новых концептуальных подходов в теории фискального стимулирования инвестиций. Выводы, сделанные в рамках данного исследования, могут быть востребованы специалистами и экспертами, занимающимися вопросами совершенствования фискальной политики, а также для тех, кто принимает важные решения в этих сферах.

JEL codes: E62, O23, O38

DOI: https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-9-75-87

Для цитирования: Киреева, Е.Ф. Современные концепции фискального стимулирования инвестиций: аналитический обзор / Е.Ф. Киреева. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – № 9. – С.75-87. - URL: http://www.theoreticaleconomy.ru (Дата публикации: 30.09.2026)

Введение

Масштабная трансформации отечественной экономики, сопровождается переориентацией ресурсов на приоритеты экономического роста и повышения конкурентоспособности в условиях глобальной неопределенности. Стратегия реализации фискальной политики акцентирована на содействии достижению национальных целей развития страны посредством обеспечения устойчивых темпов роста экономики и расширения потенциала сбалансированного развития. Залогом успеха выступают гибкие и долгосрочные фискальные инструменты, обеспечивающие

© Киреева Е.Ф., 2026

экономическое развитие на основе научно-обоснованной фискальной политики, гибко реагирующей на происходящие экономические и геополитические процессы. В этой связи изучение различных теоретических подходов в сфере фискального стимулирования позволяет не только оценить развитие научной экономической мысли, но и использовать наиболее эффективно зарекомендовавшие себя теоретические конструкты для практики формирования национальной стратегии.

Современные концепции фискального стимулирования инвестиций претерпели значительную эволюцию по сравнению с классическими и неоклассическими моделями. Важность инвестиционных процессов для экономики заключается в том, что перспективы экономического развития и роста во многом определяются теми тенденциями, которые наблюдаются в инвестиционной сфере с учётом существенно изменившихся внутренних и внешних факторов: нарастанием геополитической неопределённости, возникновением гуманитарных и экономических кризисов в глобальных масштабах, перестройки мировых финансовых потоков и бурным ростом цифровизации всех экономических и социальных процессов. Фискальная политика становится не только легитимным и эффективным инструментом стабилизации в период глубоких кризисов, но используется как механизм долгосрочной стратегии государственного развития.

Современная теория фискального стимулирования инвестиций не остановилась на посткризисном синтезе, а продолжает развиваться, интегрируя особенности современного экономического развития (новые эндогенные и экзогенные факторы), формы и инструменты фискального влияния, выбор объектов воздействия, обеспечивающих интенсивный рост, фактическую и прогнозную оценку результатов фискального стимулирования (инновационные методы анализа, включая передовые ИИ-модели).

Концептуально значимым с практической точки зрения в части теорий фискального стимулирования является необходимость применения современной научной позиции для формирования обоснованной стратегии привлечения и активизации инвестиций как базового условия экономического развития.

Методы исследования

Для рассмотрения новых подходов к фискальному стимулированию инноваций автор опирается на научные работы, посвященных современным концептуальным подходам, учитывающим эндогенные теорий роста и особенности геополитической фрагментации. Методология исследования базируется на общенаучных инструментах, таких как аналитический и синтетический подходы, взаимосвязь логического и исторического подходов, применении принципа необходимости усиления государственной фискальной политики в сфере регулирования инвестиций. Информационной базой послужили материалы официальных сайтов Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), научные и аналитические публикации по теме исследования.

Основные результаты исследования

Исследования фискальной политики претерпевают фундаментальную трансформацию: если ранее геополитические риски рассматривались как внешний экзогенный фактор, то сегодня они становятся центральным объектом моделирования и ключевым аргументом при обосновании выбора фискальных инструментов. Геополитические проблемы, приводящие к экономическим и гуманитарным кризисам, стали активно учитываться при разработке нивелирующих их фискальных механизмов.

Можно выделить несколько основных исследовательских направлений, учитывающих влияние геополитической напряжённости на принятие решений в области фискальной политики.

Влияние геополитической фрагментации на фискальную политику и инвестиции

После усиления глобализации и экономической интеграции мировая экономика ощутила

обратный тренд – геополитическую фрагментацию, вызванный мировой волатильностью.

Геоэкономическая фрагментация – это термин, который стал использоваться для определения обратного процесса глобальной экономической интеграции, вызванного политическими решениями. Процесс обычно инициирован стратегическими интересами, такими как обеспечение национальной безопасности, экономической независимости или уменьшение зависимости от других государств [1]. Проблемы влияния геополитической фрагментации активно обсуждаются и российскими учёными в разных отраслевых аспектах [2], [3], [4].

На фоне происходящих геополитических реалий в мировой экономике наблюдается сокращение глобальных операций с товарами и капиталом и резкое увеличение ограничений на торговлю и ПИИ, которые ослабляют движение инвестиционных потоков.

Согласно данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), мировые прямые иностранные инвестиции в период с 2023 по 2024 год уменьшились на 11%, составив 1,5 трлн долларов США[1]. Причем отмечались разновекторные тенденции. В развитых странах наблюдалось снижение объёма прямых иностранных инвестиций на 22%, в то время как в развивающихся странах данный показатель остался неизменным. В качестве первичных причин такого снижения обозначены: ухудшение экономических прогнозов, рост торговых барьеров и обострение геополитической обстановки, что негативно сказалось на инвестиционной привлекательности (см. рисунок).

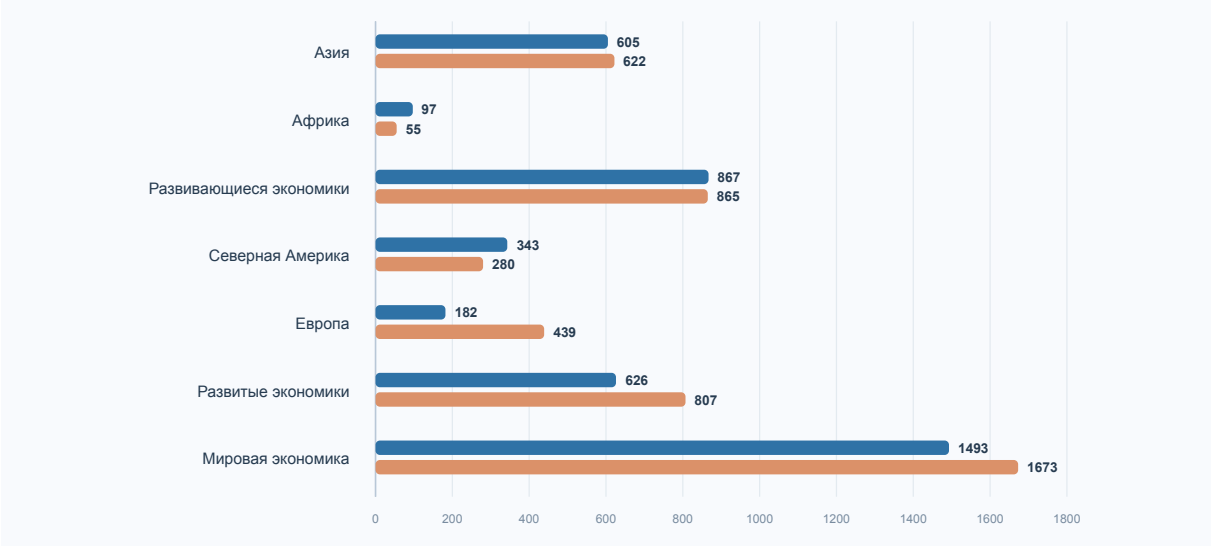


Рисунок 1 – Прямые иностранные инвестиции в мире в 2023-2024 гг., млрд долл. США.[2]
Источник: составлено авторами

В своём докладе ЮНКТАД представила негативный прогноз на 2025-2026 годы. Первоначальные ожидания умеренного роста были нивелированы нарастающей экономической и политической нестабильностью. Эскалация тарифных войн и ухудшение инвестиционного климата привели к пересмотру в сторону понижения ключевых индикаторов, влияющих на ПИИ, включая: рост мирового валового внутреннего продукта (ВВП), динамику накопления капитала, стабильность международной торговли и обменных курсов. Мировая финансовая система продемонстрировала повышенную волатильность. Эти факторы обусловили значительное снижение инвестиционной активности в 2025 году, который отметился рекордно низкими показателями как по объёму сделок, так и по числу анонсированных инвестиционных проектов.

Геополитическая фрагментация создаёт принципиально новые вызовы для координации

1 World Investment Report 2025: International Investment in the Digital Economy // UNCTAD. [сайт]. URL: https://unctad.org/publication/world-investment-report-2025 (дата обращения: 08.07.2026).

2 World Investment Report 2025: International Investment in the Digital Economy // UNCTAD. [сайт]. URL: https://unctad.org/publication/world-investment-report-2025 (дата обращения: 28.05.2026).

государственных политик. В условиях частых и масштабных шоков, обусловленных разрывом цепочек поставок, торговыми войнами и военными конфликтами, традиционная модель взаимодействия монетарных и фискальных властей перестаёт работать эффективно, что требует новых научно обоснованных подходов с учетом текущих реалий.

Вопросы согласования фискальной и монетарной политик в условиях геополитической неопределённости находятся в сфере самых актуальных научных исследований. Фискальная поддержка (Fiscal backing) – это предложенная исследователями концепция, которая подразумевает согласование монетарной и фискальной политик для обеспечения ценовой и финансовой стабильности [5]. Например, Corsetti с соавторами предложили интересную интерпретацию этой проблемы. В качестве решения они рекомендовали следующее сочетание денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики: меры центрального банка по снижению инфляции, подкреплённые надёжной бюджетной корректировкой для стабилизации долга для более тесной координации между монетарными и фискальными властями [6]. Вывод проведенного исследования заключается в следующем: для стран с высоким уровнем государственного долга, подверженных геополитическим рискам, оптимальной стратегией становится контролируемая инфляция — временное превышение целевых показателей инфляции для стабилизации долга без резкого ужесточения денежно-кредитной политики.

В рамках предложенной концепции (координации монетарной и фискальной политик) сделан акцент на стабилизирующих факторах. К ним относят увеличение повышение производительности труда за счёт новых технологий и роста государственных расходов. Предполагается, что инвестиции в технологии и наращивание определённых видов государственных расходов способствуют экономическому росту и долгосрочной финансовой устойчивости. Государственные вложения как инструменты, стабилизирующие национальную экономику, могут направляться на оборону, с одновременным инвестированием в НИОКР и инновации. То есть выбираемые стратегические приоритеты существенно отличаются от приоритетов эпохи глобализации. Также предполагается, что расходы на оборону могут активно продуцировать инновационные продукты, способствующие экономическому росту [7].

Эндогенные катастрофические риски (Endogenous Disaster Risk): влияние на финансовую систему и экономический рост

В условиях увеличения кризисных явлений различного порядка активизировались научные исследования и разработки, обосновывающие включение рисков стихийных и гуманитарных бедствий в макроэкономические модели. Природные и техногенные катастрофы, возникающие в следствие природного и человеческого факторов, являются основными триггерами, разбалансирующими мировую экономику. Эпидемии и войны также оказывают разрушительное влияние на формирование человеческого капитала, нивелируя результаты многолетних инвестиций.

В современной экономической литературе влияние краткосрочных экономических шоков рассматривалось в работах Barro [8] и Gabaix [9]. Взаимосвязь между макроэкономическими шоками и проблемами ценообразования активов являлась предметом проведенных исследований. Моделированию взаимосвязи между рисками катастрофических явлений и экономическим ростом посвящён также ряд работ, использующих разные методы исследования, объекты и виды рисков [10], [11].

Эндогенный риск представляет собой категорию финансовых рисков, возникающих вследствие взаимодействия участников внутри финансовой системы. Термин был введен в 2002 году [12].

Из последних научных работ в области принятия фискальных решений с учетом эндогенных рисков можно выделить исследование Valaitis и Villa [13]. Основная идея работы заключается в том, что геополитический риск не является экзогенным, а эндогенно зависит от оборонного потенциала страны. Авторы обосновывают, что геополитическая угроза представляет собой не только внешний фактор, но и тесно связана с обороноспособностью государства. Инвестиции в оборонную сферу

выступают в качестве инструмента сдерживания, минимизируя вероятность вооружённых конфликтов. Проведенный в работе анализ указывает на то, что в условиях роста геополитических рисков использование бюджетных средств для финансирования оборонных затрат представляется более целесообразным для экономики по сравнению с увеличением налоговой нагрузки. В работе используется индекс геополитического риска (Geopolitical Risk Index) для калибровки авторской модели, что позволяет эмпирически обосновать теоретические выводы и представить количественные результаты. По полученным результатам авторы сделали вывод, что оптимальная доля долгового финансирования оборонных расходов в условиях повышенного риска в два раза выше, чем для других видов государственных затрат.

Новые концепции государственного регулирования

Новые концепции государственного регулирования ориентированы на обеспечение финансовой стабильности с использованием инструментов фискального стимулирования инвестиций в инновации как фактора экономического развития и обеспечения национального суверенитета.

Неодевелопментализм (neo-developmentalism) и директивное финансирование

Неодевелопментализм представляет собой современную концепцию государственного вмешательства и стратегию развития, которая предоставляет дополнительную возможность национальным компаниям использовать глобальные эффекты масштаба и процессы технологической модернизации [14], [15]. В рамках концепции также предполагается стимулирование инновационной и внешнеторговой политики, направленное на усиление защиты интеллектуальной собственности и создание инвестиционных условий для национальных предприятий. К наиболее существенным особенностям этой идеи можно отнести восприятие экономического развития как структурного процесса, ориентированного на мобилизацию всех доступных трудовых ресурсов, повышение производительности в каждой отрасли и постепенное перераспределение финансирования в пользу отраслей с высокой заработной платой и добавленной стоимостью.

В отличие от представителей традиционного подхода к экономическому развитию предполагается стратегия активного управления инфляционными процессами с целью обеспечения макроэкономической стабильности. Последователи неодевелопментализма также выступают за введение мер по контролю за движением капитала, придерживаются ограничительной политики в отношении внешнего долга и необходимости формирования внутренних государственных резервов для стимулирования инвестиционной активности.

В условиях геополитической фрагментации и санкционного давления традиционная модель «дерискинга» (государство снижает риски для частного капитала) уступает место более директивной роли государства.

Исследование директивной роли государства в условиях функционирования современной китайской модели проводят Li и Ban [16]. В статье представлен анализ уникального подхода Китая к поддержке инноваций, который расширяет дискуссию о роли государства в управлении рисками и усилении государства в стимулировании инновационных процессов, происходящих в экономике. Основная часть исследования посвящена рассмотрению государственных целевых фондов. Фонды находятся в совместном владении различных государственных структур и отличаются от моделей государственного венчурного капитала в странах с высоким уровнем государственного регулирования рисков и либерально развитых экономиках. К особенностям функционирования государственных целевых фондов можно отнести первоочередное финансирование отраслевых приоритетов в области инноваций. В работе анализируется процесс трансформации бюджетных средств и активов государственных корпораций в венчурный капитал и подчёркивается важность финансирования с учётом инвестиционных стратегий государственных органов и географических приоритетов. Результатом является то, что в условиях геополитической конкуренции эффективность государственных инструментов определяется не только их рыночной нейтральностью, но и

способностью государства перераспределять частные инвестиции в стратегически значимые отрасли. Активное участие государства в стимулировании инноваций меняет традиционные представления о нейтральности фискальной политики.

Таким образом, новые концепции государственного регулирования делают акцент на возрастающей роли государства и учитывают широкие возможности фискальных механизмов в обеспечении макроэкономической стабилизации и активизации инвестиционных потоков.

Фискальные механизмы в условиях санкционного давления

Геополитическая волатильность возродила различные инструменты политического давления, в частности использование финансовых санкций во внешнеторговой политики и ограничений для инвестирования иностранными инвесторами. Современные исследования сформировали новое понимание фискальной политики в условиях санкционного давления — не как временного реагирования на шоки, а как системной адаптации, использующей фискальные инструменты как противодействие финансовым санкциям.

Отечественная академическая литература последних лет создает новый исследовательский ландшафт, в котором санкционные ограничения и геополитическая фрагментация рассматриваются не как внешние шоки, а как структурные условия, меняющие саму природу фискальной политики [17], [18]. Приоритетными задачами становятся вопросы стратегического характера, включая обеспечение финансовой устойчивости и её основополагающих компонентов — бюджетной системы и банковской инфраструктуры [19].

Эмпирическое исследование эффективности налоговых льгот в ответ на санкционное давление провели Vu, Duong и Huynh [20]. Анализ охватывает более 8 миллионов наблюдений за российскими фирмами за период 2000–2023 гг. Выявлено, что налоговые льготы выступают каналом адаптации к санкционному давлению, позволяя фирмам компенсировать рост издержек. Фирмы, получившие налоговые льготы, демонстрируют более высокие капитальные инвестиции и рентабельность активов по сравнению с фирмами, не имевшими таких льгот.

В условиях санкционного давления и геополитической неопределённости ключевым фактором инвестиционной активности становится применение фискальных инструментов и преференций на национальном уровне, а также использования международной координации инвестиций для сдерживания дезинтеграционных процессов. Концепции фискального стимулирования инвестиционных потоков в пределах активизации интеграционного взаимодействия (ЕАЭС, БРИКС) также активно распространяются в условиях ужесточения применяемых санкций во внешнеэкономической политике.

Современные концепции фискального стимулирования инвестиций в человеческий капитал и науку

Включение ресурсов человеческого капитала и научных исследований в концепцию фискального стимулирования инвестиций является ключевым направлением развития современной экономической мысли. Это обусловлено переходом от неоклассических моделей, фокусировавшихся на физическом капитале, к развитию эндогенных теорий роста, где знания, навыки и инновации выступают главными драйверами долгосрочного экономического развития [21], [22].

Демографические проблемы и растущая нагрузка на систему социальной защиты требуют применения более эффективной политики в области занятости и экономического роста. Что касается долгосрочного роста, то и теоретическая, и эмпирическая литература признают инвестиции в исследования и разработки (НИОКР) одним из важнейших факторов его достижения [23]; [24].

Современные исследования выделяют три фундаментальные причины для активного фискального стимулирования инвестиций в человеческий капитал и НИОКР:

1. Положительные экстерналии (внешние эффекты). Инвестиции в образование, подготовку кадров и научные исследования создают выгоды, которые не могут полностью присваиваться инвестором. Знания распространяются, квалифицированные кадры переходят в другие компании,

что приводит к ситуации, когда социальная отдача превышает частную [25]. Без государственного вмешательства объем таких инвестиций оказывается ниже социально оптимального уровня, что требует активной государственной поддержки этого направления [26].

2. Инвестиции в человеческий капитал как финансовые преимущества для инвесторов. Эмпирические исследования показывают, что налоговые стимулы для накопления человеческого капитала повышают качество инноваций именно через два механизма: (1) прямое содействие накоплению человеческого капитала и (2) смягчение финансовых условий для компаний [27]. Налоговые льготы снижают стоимость привлечения и обучения талантливых сотрудников, что обеспечивает финансовые преимущества для фирм, инвестирующих в образование и повышение квалификации своих сотрудников.

3. Комплементарность (взаимодополняемость) физического и человеческого капитала. Высокотехнологичное оборудование требует квалифицированных кадров. Без параллельного стимулирования инвестиций в человеческий капитал эффект от льгот, полученных от инвестирования в оборудование, может оказаться существенно ниже ожидаемого результата.

Важный теоретический вклад в понимание фискального стимулирования человеческого капитала внесли Lansing и Cassou в работе «Optimal Tax Reform and Public-Sector Investment in Human Capital» [28].

Ключевая идея этого исследования состоит в том, что для модели эндогенного роста с государственными инвестициями в человеческий капитал, оптимальная налоговая реформа требует одновременной корректировки государственных расходов на образование, подготовку кадров и НИОКР. Так называемые «нейтральные по доходам» реформы, которые изменяют налоговые стимулы, но сохраняют государственные расходы на прежнем уровне, приводят к субоптимальной структуре инвестиций в человеческий капитал (неоптимальному соотношению государственных и частных инвестиций). В работе сделан вывод о том, что налоговые льготы должны дополняться прямыми государственными инвестициями в образование и науку, а увеличение расходов государственного сектора на эти цели предполагает экономический рост и развитие.

Современные концепции стимулирования базируются на трёх взаимосвязанных направлениях: физический капитал, человеческий капитал, НИОКР и учитывают комплементарность применяемых фискальных инструментов. Налоговые льготы и прямые государственные расходы (особенно в сфере высшего образования) должны не заменять, а дополнять друг друга.

Следует отметить и переориентацию инструментов фискального стимулирования с увеличения объёма инвестиций в человеческий капитал на повышение качества образовательных навыков и их соответствие рынку труда. В новых концептуальных подходах фокус смещается со стимулирования общих инвестиций в образование на целевую поддержку востребованных технологических компетенций (ИИ, кибербезопасность, цифровая трансформация), а инструментарий расширяется от традиционных налоговых вычетов до обязательных инвестиционных обязательств для получателей льгот.

Современный рынок труда претерпевает значительные изменения под влиянием растущего спроса на новые компетенции, особенно в области ИТ и ИИ. В 2024 году МВФ опубликовал ключевой документ «Broadening the Gains from Generative AI: The Role of Fiscal Policies», в котором исследованы основные угрозы рынку труда и даны рекомендации в области фискальной политики для его стимулирования [29]. В представленном докладе указывается, что в развитых странах каждая десятая вакансия требует специалистов с инновационными навыками. В развивающихся странах данный показатель составляет около половины.

Вакансии, включающие навыки в области искусственного интеллекта, предлагают более высокие уровни заработной платы. Параллельно увеличению вакансий в ИТ-сфере и требований к таким навыкам возникают тенденции по сокращению рабочих мест в отраслях, менее подверженных автоматизации. Безусловно, неравномерное развитие цифровой экономики подтверждает

существенные различия между рынками труда в разных странах мира. В государствах с высоким уровнем спроса на рабочую силу необходимо развивать образовательные программы и инициативы по переквалификации. Что же касается стран, имеющих избыточное предложением рабочей силы, то здесь политика стимулирования должна быть направлена на активизацию процессов поглощения компаний через инновации и предоставление доступа к финансированию.

Фискальная политика может реализовывать стимулирующие механизмы в двух областях. Как с целью формировании и развитии необходимых профессиональных компетенций, так и для предоставления социальной поддержки для работников, чьи профессии подвержены автоматизации. Налоговые стимулы, направленные на инвестиции в обучение и получение навыков, связанным с искусственным интеллектом, рассматриваются как наиболее эффективный инструмент адаптации рынка труда к стремительному технологическому прогрессу.

Особый интерес в этой связи представляют исследовательские работы в странах с развивающейся экономикой, обладающей значительными ресурсами как в области человеческого капитала, так и технологического развития. Наиболее полное эмпирическое обоснование связи налогового стимулирования человеческого капитала с цифровой трансформацией бизнеса представлено в работе китайских учёных [27]. В этой работе обосновывается взаимосвязь налогового стимулирования инвестиций в человеческий капитал с технологическим обновлением бизнес-процессов. Выявлено, что эффект применения фискальных стимулов более ощутим на негосударственных предприятиях, в стартапах и компаниях в стадии рецессии, имеющих высокий уровень налоговых изъятий и финансовых ограничений.

Ещё одним трендом в направлениях научных исследований можно считать целесообразность применения налоговых льгот для инвестиций в человеческий капитал при одновременной отдаче (бюджетная эффективность). Современная академическая и прикладная литература концентрируется на обосновании налоговых льгот через измерение полученного эффекта – как для бизнеса (рост производительности, инновации), так и для бюджета (увеличение налоговых поступлений, снижение социальных расходов, рост производительности труда).

Более наглядно смена исследовательской парадигмы указана в таблице.

Таблица 1 – Смена исследовательской парадигмы для инвестиций в человеческий капитал

Традиционный подход	Современный подход
Обоснование через положительные эффекты (экстерналии)	Обоснование через экономическую эффективность (cost-benefit, мультипликаторы)
Льготы как «черный ящик»	Анализ механизмов воздействия (ресурсный, инновационный, компетентностный каналы)
Фокус на количестве инвестиций в человеческий капитал	Фокус на качестве человеческого капитала и его связи с технологическим развитием
Раздельное рассмотрение налоговых и бюджетных мер	Синергетический эффект: налоговые льготы и бюджетное финансирование как единая система

Источник: составлено автором

Инвестиции в НИОКР и инновации как основной тренд экономического развития

В современных научных исследованиях инвестиции в НИОКР и инновации окончательно утвердились в качестве основного драйвера глобального экономического роста. Этот тренд сформировался под влиянием трёх взаимосвязанных факторов: технологической революции, прежде всего в области ИИ; геополитической фрагментации, стимулирующей стремление к технологическому суверенитету; и перехода от экстенсивных моделей роста к экономике, основанной на производительности. Ученные по всему миру, аналитические подразделения ведущих инвестиционных банков, авторитетные международные организации и национальные

правительства подтверждают необходимость структурной трансформации, требующей изменений как стратегий корпоративного инвестирования, так и инструментов государственной фискальной политики.

На основе анализа актуальной научной литературы можно утверждать, что проблематика инвестиций в НИОКР и инновации находится в фокусе ведущих международных и российских исследовательских групп. Формируется новое поколение эмпирических работ, которые не просто констатируют важность инноваций для экономического роста, но и раскрывают конкретные механизмы, пространственные закономерности и инструменты политики, обеспечивающие максимальную отдачу от вложений в науку и технологии.

Доклад ОЭСР о развитии науки и технологий, опубликованный в октябре 2025 года, представляет собой комплексный анализ трансформации научно-технической политики в условиях геополитической фрагментации и технологической конвергенции [30]. В докладе констатируется стабилизация доли R&D-инвестиций в ВВП стран ОЭСР на уровне 2,7%, а также замедление роста международного научного сотрудничества в ответ на нарастающую геополитическую напряжённость. ОЭСР активно реализует концепцию «миссионно-ориентированной инновационной политики» (mission-oriented innovation policy), предполагающей переход от поддержки фундаментальной науки как таковой к решению конкретных социальных и технологических задач через межведомственную координацию и интеграцию усилий государства, бизнеса и научного сообщества [31]. Для баланса между открытостью науки и экономической безопасностью предлагается соблюдение следующих принципов: пропорциональности (риск-ориентированный подход), партнёрства (координация всех заинтересованных сторон) и точности (чёткое определение технологий, подлежащих защите). Интеграция технологий и политических стратегий становится все более значимой. Технологическая конвергенция, включающая такие направления, как искусственный интеллект, биотехнологии и квантовые технологии, требует разработки комплексных политических инструментов, выходящих за рамки традиционных отраслевых подходов. Это позволяет более эффективно управлять инновационными процессами и достигать устойчивых результатов.

Последние исследовательские работы в этой области выявляют ряд новых тенденций, в которых делается акцент на полученных эффектах от фискального стимулирования инноваций в зависимости от фазы экономического цикла [32], уровня социально-экономического развития региона и качества институциональной среды [33]. Учёт этих факторов может оказать важное значение при разработке и реализации государственной политики. Человеческий капитал является определяющим ресурсом для процесса экономического развития. Анализ эмпирических данных подтверждает, что эффективность финансовых и налоговых стимулов для инновационного развития напрямую зависит от уровня развития человеческого капитала

Заключение

Исследования фискального стимулирования не теряют своей актуальности в современном мире. Наряду с углублением классических теорий возникают различные подходы к фискальному стимулированию инвестиций, учитывающие происходящие эндогенные и экзогенные трансформации. Изменения характеризуются геополитической неопределённостью, нарастанием глобальных гуманитарных и финансовых угроз, что выдвигает больше требований к государственной политике поддержки и стимулирования устойчивого экономического роста. Новые концепции фискального стимулирования инвестиций ориентированы на систему множества внешних и внутренних факторов.

Эффективность применяемых с этой целью фискальных стимулов зависит от институциональной среды, фазы экономического цикла, структуры экономики и глобального контекста. Также критическое значение имеет не объем стимулирования, а его дизайн: какие именно инструменты используются, как они администрируются, на какие проекты направляются. Выбор направления стимулов имеет критическое значение: инвестиционные расходы в человеческий

капитал и НИОКР обладают более высокими мультипликаторами, чем трансферты или потребление. Теория фискального стимулирования становится более реалистичной, учитывающей внешние и внутренние факторы и усиление роли государства в финансировании и регулировании инвестиционных потоков.

Определяющим фактором в выборе концепции фискального стимулирования для реализации стратегии развития в России должен стать упор на ускоренное развитие экономики путем привлечения инвестиций в человеческий капитал и технологические инновации, а также применение буферных мер для противостояния санкционным ограничениям и геополитическим шокам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Aiyar S, Presbitero A., Ruta M. (eds) Geoeconomic Fragmentation: The Economic Risks from a Fractured World Economy // CEPR Press. 2023. Paris & London. URL: https://cepr.org/publications/books-and-reports/geoeconomic-fragmentation-economic-risks-fractured-world-economy. (дата обращения: 28.05.2026)

2. Немченко Л.П. Международный трансфер технологий в условиях геополитической фрагментации: трансформация механизмов и стратегий в эпоху технологического суверенитета // Вестник евразийской науки. – 2025. – Т. 17. – № 4. – URL: https://esj.today/PDF/79FAVN425.pdf. (дата обращения: 28.05.2026)

3. Смирнов Е.Н. Фрагментация международной торговли: промежуточные результаты, вызовы и проблемы для политики // Международная торговля и торговая политика. – 2024. – Т. 10, № 3(39). – С. 5–23. –DOI 10.21686/2410-7395-2024-3-5-23. EDN UOWJVP.

4. Хейфец Б.А. Геополитический регионализм и новая регионализация мировой экономики // Вестник международных организаций. – 2024. – Т. 19, № 4. – С. 7-22. – DOI: 10.17323/1996-7845-2024-04-01.

5. Maćkowiak B., Schmidt S. Fiscal Backing for Price Stability in a Monetary Union // American Economic Journal: Macroeconomics. – 2025. – Vol. 17, No. 3. – P. 237-269. – DOI: 10.1257/mac.20220364.

6. Corsetti G., Melosi L. Policy Coordination for Fractured Times // IMF. 2026. URL: https://www.imf.org/en/publications/fandd/issues/2026/03/policy-coordination-for-fractured-times-giancarlo-corsetti. (дата обращения: 28.05.2026)

7. Moretti E., Steinwender C., Van Reenen J. The intellectual spoils of war? Defense R&D, productivity, and international spillovers // Review of Economics and Statistics. – 2023. – P. 1-46. – DOI 10.3386/w26483.

8. Barro R.J. Rare Disasters, Asset Prices, and Welfare Costs // American Economic Review. – 2009. – Vol. 99, No. 1. – P. 243-264. – DOI: 10.1257/aer.99.1.243.

9. Gabaix X. Variable Rare Disasters: An Exactly Solved Framework for Ten Puzzles in Macro-Finance // The Quarterly Journal of Economics. – 2012. – Vol. 127, No. 2. – P. 645-700. – DOI: 10.1093/qje/qjs001.

10. Douenne T. Disaster risks, disaster strikes, and economic growth: The role of preferences // Review of Economic Dynamics. – 2020. – Vol. 38. – P. 251-272. – DOI: 10.1016/j.red.2020.04.007.

11. Usman M., Umar Z., Choi S.-Y., Teplova T. Quantifying endogenous and exogenous shocks to financial sector systemic risk: A comparison of GFC and COVID-19 // The Quarterly Review of Economics and Finance. – 2024. – Vol. 94. – P. 281-293. – DOI: 10.1016/j.qref.2024.02.004.

12. Danielsson J., Shin H. S., Zigrand J.-P. The impact of risk regulation on price dynamics // Journal of Banking & Finance. – 2004. – Vol. 28, No. 5. – P. 1069-1087. – DOI: 10.1016/S0378-4266(03)00113-4.

13. Valaitis V., Villa A. Optimal fiscal policy under endogenous disaster risk: How to avoid wars? // Chicago: Federal Reserve Bank of Chicago, 2025. – 61 p. – (Working Paper Series; No. 2025-13). – DOI: 10.21033/wp-2025-13.

14. Bresser-Pereira L.C. New Developmentalism: development macroeconomics for middle-income countries // Cambridge Journal of Economics. – 2020. – Vol. 44, No. 3. – P. 629-646. – DOI: 10.1093/cje/bez063.

15. Carroll T., Jarvis D. S. L. The new politics of development: citizens, civil society, and the evolution of neoliberal development policy // Globalizations. – 2015. – Vol. 12, No. 3. – P. 281-304. – DOI: 10.1080/14747731.2015.1016301.

16. Li X., Ban C. Financing technological innovation in China: neo-developmental financial statecraft through government guidance funds // Review of International Political Economy. – 2025. – P. 1-31. – DOI: 10.1080/09692290.2025.2546858.

17. Дубинин С. К. Финансовая система России под санкциями: логика противостояния // Россия в глобальной политике. – 2022. – Т. 20, № 4. – С. 82-102. – DOI: 10.31278/1810-6374-2022-20-4-82-102.

18. Добробаба М. Б., Минбалеев А. В. Выработка правовых средств адаптации к санкционным

мерам в сфере ИТ-сектора // Журнал Сибирского федерального университета. Гуманитарные науки. – 2024. – Т. 17, № 6. – С. 1047-1066. – EDN: KNBPET.

19. Королева Л.П. Трансформация налоговой политики в условиях смены антисанкционной стратегии Ирана // Финансовый журнал. – 2026. – Т. 18, № 1. – С. 131-147. – DOI: 10.31107/2075-1990-2026-1-131-147.

20. Vu N.T., Duong K.T., Huynh L. D.T. Tax incentives under sanctions: evidence from Russian tax authorities // London: Queen Mary, University of London, School of Business and Management, Centre for Globalisation Research, 2025. – 55 p. – (Working Paper; No. 121). URL: http://cgr.sbm.qmul.ac.uk/CGRWP121.pdf. (дата обращения: 28.05.2026)

21. Cassou S. P., Lansing K. J. Optimal fiscal policy, public capital, and the productivity slowdown // Journal of economic dynamics and control. – 1998. – Т. 22. – №. 6. – С. 911-935.

22. Cassou S. P., Lansing K. J. Tax reform with useful public expenditures //Journal of Public Economic Theory. – 2006. – Т. 8. – №. 4. – С. 631-676.

23. Romer P. M. Endogenous technological change // Journal of Political Economy. – 1990. – Vol. 98, No. 5, Part 2. – P. S71-S102. –DOI: 10.1086/261725.

24. Aghion P., Howitt P. A model of growth through creative destruction // Econometrica. – 1992. – Vol. 60, No. 2. – P. 323-351. – DOI: 10.2307/2951599.

25. Ferraro D., Ghazi S., Peretto P. F. Implications of tax policy for innovation and aggregate productivity growth // European Economic Review. – 2020. – Vol. 130. – P. 103590. – DOI: 10.1016/j.euroecorev.2020.103590.

26. Buyse T., Heylen F., Schoonackers R. On the role of public policies and wage formation for private investment in R&D: a long-run panel analysis // Brussels: National Bank of Belgium, 2016. – 56 p. – (Working Paper; No. 292).

27. Li C., Chen H., Xie W., Wang P. Tax incentives for human capital accumulation and enterprise innovation quality: evidence of a quasi-natural experiment in China // Finance Research Letters. – 2024. – Vol. 70. – P. 106342. – DOI: 10.1016/j.frl.2024.106342.

28. Lansing K. J., Cassou S. P. Optimal tax reform and public-sector investment in human capital // San Francisco: Federal Reserve Bank of San Francisco, 1998. – 45 p. – (Working Paper; No. 98-12). URL: https://ssrn.com/abstract=140307. – DOI: 10.2139/ssrn.140307. (дата обращения: 28.05.2026)

29. Brollo F., Dabla-Norris E., de Mooij R., Garcia-Macia D., Hanappi T., Liu L., Nguyen A. D. M. Broadening the gains from generative AI: the role of fiscal policies // Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2024. – 47 p. – (Staff Discussion Notes; No. 2024/002). – DOI: 10.5089/9798400277177.006.

30. OECD Science, Technology and Innovation Outlook 2025: Driving Change in a Shifting Landscape // OECD Publishing. 2025. Paris.URL: hhttps://doi.org/10.1787/5fe57b90-en. (дата обращения: 28.05.2026)

31. Ciaffi G., Deleidi M., Mazzucato M. Directed innovation policies and the supermultiplier: new evidence // Düsseldorf: IMK at the Hans Böckler Foundation, Macroeconomic Policy Institute, 2026. – 44 p. – (FMM Working Paper; No. 122-2026).

32. Майбуров И.А. Фискальное стимулирование инноваций в зарубежных странах: теоретический обзор позитивных и негативных эффектов // Финансовый журнал. – 2025. – Т. 17, № 5. – С. 126-142. – DOI: 10.31107/2075-1990-2025-5-126-142.

33. García-Vega M., Gupta A., Kneller R. Is acquisition-related foreign direct investment during an economic crisis detrimental for domestic innovation? // Scandinavian Journal of Economics. – 2026. – DOI: 10.1111/sjoe.70013.

Modern concepts of fiscal investment incentives: an analytical review

Kireeva Elena Fedorovna
Doctor of Economic Sciences, Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
E-mail: efkireeva@fa.ru

KEYWORDS

modern concepts, fiscal investment incentives, fiscal policy, geopolitical fragmentation, geopolitical risks, human capital, research and development expenditures

ABSTRACT

Russia's economic development strategy should be based on a scientifically grounded approach that considers current economic realities. The purpose of this study is to examine contemporary concepts of fiscal investment stimulation in order to substantiate a scientific perspective on the development of an effective strategy for attracting and enhancing investment activity. The concepts of fiscal investment incentives are analyzed with regard to the most significant factors influencing the evolution of economic thought and its practical application. Particular attention is paid to theoretical approaches that consider the impact of geopolitical fragmentation and endogenous catastrophic risks on the financial system, economic growth, and investment processes. An analytical review of emerging concepts of government regulation confirms their focus on ensuring financial stability through the use of fiscal instruments aimed at stimulating investment in innovation as a key driver of economic development. The reorientation of fiscal policy instruments toward encouraging investment in innovative assets represents a fundamental element of contemporary economic theory and practice. The shift in the research paradigm clearly demonstrates the priority of public investment in human capital and scientific research. The article concludes that the theory of fiscal investment stimulation is becoming increasingly well-founded, considering both external and internal factors, as well as the current need for stronger government involvement in regulating investment flows. The study provides a comprehensive analysis of modern scientific approaches based on contemporary domestic and international research and makes a theoretical and methodological contribution to the development of new conceptual frameworks in the theory of fiscal investment incentives. The findings of this research may be valuable for specialists and experts involved in improving fiscal policy, as well as for decision-makers operating in these areas.

Национальный экономический потенциал: содержание и государственное регулирование его реализации

Кравченко Лариса Анатольевна

Кандидат экономических наук, доцент
Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского, г. Симферополь, Российская Федерация
E-mail: kravchenko_L.A@mail.ru

Троян Ирина Анатольевна

Кандидат экономических наук, доцент
Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского, г. Симферополь, Российская Федерация
E-mail: troyan.irin@mail.ru

Нестеренко Виктория Викторовна

Аспирант
Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского, г. Симферополь, Российская Федерация
E-mail: vika.murlyk@mail.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

экономический потенциал, экономические ресурсы, системный подход, ресурсный подход, государственное регулирование

АННОТАЦИЯ

Актуальность исследования связана с необходимостью переосмысления содержания национального экономического потенциала и вопросов государственного регулирования его использования в соответствии с динамично изменяющимися рыночными условиями, тенденциями социального развития, технологическими вызовами, а также напряженностью и нестабильностью мирового хозяйства. Целью исследования является развитие теоретических основ национального экономического потенциала и государственного регулирования его реализации. В статье раскрыта сущность экономического потенциала, выделены структурные элементы на основе главных научных подходов к его определению. С позиции ресурсного подхода выделены содержательные характеристики национального экономического потенциала, отражающий современные вызовы. Системный подход позволил определить ключевые компоненты экономического потенциала страны и значение государства в обеспечении взаимодействия структурных элементов. Обоснована необходимость государственного регулирования результативного развития национального экономического потенциала в контексте достижения стратегических целей развития российской экономики. Выявлены системные ограничения и проблемы реализации национального потенциала России. Анализ макроэкономической динамики и национальных целей развития Российской Федерации позволил определить стратегические направления государственного регулирования реализации экономического потенциала, связанные со стимулированием научно-образовательной и инновационной деятельности, оптимизацией структурного развития с фокусом на поддержку критически важных отраслей (судостроение, авиационная, ракетно-космическая и др.), обеспечением технологического суверенитета и достижением технологического лидерства. Высказывается и обосновывается авторская позиция относительно возрастания роли государства в реализации всех составляющих национального экономического потенциала в период крупномасштабных технологических изменений.

JEL codes: E61; O11; H11

DOI: https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-9-88-104

Для цитирования: Кравченко, Л.А. Национальный экономический потенциал: содержание и государственное регулирование его реализации / Л.А. Кравченко, И.А. Троян, В.В. Нестеренко. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – № 9. – С.88-104. - URL: http://www.theoreticaleconomy.ru (Дата публикации: 30.09.2026)

© Кравченко Л.А., Троян И.А., Нестеренко В.В., 2026

Введение

Современная экономическая система мирового хозяйства постоянно трансформируется, наращивая свою продуктивность даже в условиях ограниченных экономических ресурсов. Экономическая деятельность неразрывно связана с использованием ресурсов, и ранее экономический рост и повышение благосостояния были связаны с увеличением использования экономических ресурсов. Однако ограниченность их запасов и соответствующие негативные внешние эффекты, связанные с добычей, переработкой и утилизацией природных ресурсов, имеют серьезные последствия для человечества и окружающей среды. Эти внешние эффекты и последствия становятся все более актуальными с течением времени, поскольку использование природных ресурсов тесно связано с экономическим ростом на агрегированном уровне. При этом институты являются фундаментальным фактором экономической активности, влияя как на масштабы, так и на структуру экономики [31]. Именно это становится причиной того, что экономическая система, основная цель которой – повышение эффективности реализации экономического потенциала, находится в состоянии постоянных изменений своих компонентов.

Новые экономические условия требуют адаптации российской экономики к мировым преобразованиям через формирование ответов на глобальные вызовы и разработку эффективного механизма государственного регулирования. Усиливающееся воздействие эндогенных и экзогенных рисков на развитие национальной экономики ставит сложную задачу – осуществить интеграцию в мировое экономическое пространство с учетом реальных и потенциальных конкурентных преимуществ. Такой подход требует разработки долгосрочной стратегии поддержки и обеспечения конкурентоспособности национальной экономики на основе рационального использования экономического потенциала, позволяющего снизить материалоемкость продукции, повысить эффективность экономики, обеспечить импортозамещение, технологический суверенитет и лидерство. Технологическое лидерство будет способствовать повышению производительности труда, снижению зависимости от импорта критически важных товаров, экономическому росту, улучшению качества жизни.

Сегодня в качестве одного из наиболее значимых для технологического развития вызовов называется «исчерпание возможностей экономического роста России, основанного на экстенсивной эксплуатации сырьевых ресурсов, на фоне формирования экономики данных, ускоренного развития и внедрения технологий искусственного интеллекта во всех отраслях экономики и социальной сферы и появления ограниченной группы стран-лидеров, обладающих передовыми производственными технологиями и ориентированных на использование возобновляемых ресурсов» [17]. В этой связи особенно актуальным становится комплексное исследование национального экономического потенциала, поскольку его результаты позволяют точнее определить вектор развития, обосновать и предложить альтернативные варианты построения будущей модели экономики. Категория «экономического потенциала» и возможности его оценки является в течение длительного времени предметом дискуссий среди ученых-экономистов. Теоретические и практические разработки развития экономического потенциала национальной экономики представлены в работах многих ученых [2, 3, 21, 23]. Однако, исследование отдельных аспектов этой комплексной проблемы недостаточно для полной характеристики совокупного потенциала современного экономического развития, что вызывает потребность в уточнении научного определения сущности национального экономического потенциала как системной категории, которая включает различные виды потенциалов. Как свидетельствует анализ проведенных исследований [4, 6, 28, 15], несмотря на огромную важность этой категории для развития национальной экономики, в экономической науке недостаточно разработаны подходы к формированию системы регулирования воспроизводства, эффективного использования и стимулирования развития экономического потенциала.

Методы исследования

В работе использован широкий спектр научных подходов и инструментов, включая общенаучные и специальные методы исследований: системный и сравнительный анализ – позволили раскрыть сущностные характеристики и составляющие национального экономического потенциала; научной абстракции, анализа и синтеза – обеспечили систематизацию полученных результатов и обоснование направлений государственного регулирования реализации экономического потенциала России; индукции, дедукции – применены для выявления факторов формирования экономического потенциала и рекомендаций по повышению его эффективного использования; графический – для наглядности результатов исследования.

Результаты исследования

Современные экономические кризисы порождаются новыми вызовами, на которые государству необходимо отвечать, но теоретические решения, разработанные ранее, могут оказаться недостаточными для решения текущих проблем. В условиях существенных изменений в мировой экономической и политической системе, межстранового противоборства, принимающего формы военных конфликтов и экономических санкций, чрезвычайно важно обладать прогностическим инструментарием, позволяющим научно обосновать возможные будущие трансформации с тем, чтобы не только подготовиться к ним, но и, по возможности, придать им управляемый характер [1]. Поэтому актуальной проблемой и ключевой задачей остается разработка эффективных инструментов государственного регулирования и обеспечение стабильности российской экономики. При этом особое значение приобретает реактуализация фундаментальных экономических исследований закономерностей функционирования в условиях определения конфигурации новой мирохозяйственной системы, осмысление концепции социально-экономического развития, широкое междисциплинарное обсуждение ключевых проблем экономики и выявление идей, моделей и механизмов переориентации государственного регулирования на направление высокотехнологичного производства, интегрированного с передовыми достижениями науки. При этом главным методологическим принципом современных исследований должно стать единство сущности понятий при использовании их различными экономическими науками и, одновременно, признание многоступенчатости сущности категорий, явлений и процессов. Это делает исследования современной экономической теории приоритетными, необходимыми для стратегии дальнейшего развитии российской экономики, а также для создания основ принятия управленческих решений, которые могут оптимизировать экономическую практику [12].

Экономическое состояние страны зависит от того, как используется экономический потенциал, что обусловлено рядом факторов и основано на анализе фундаментальных понятий, которые измеряются статистически и выражаются макроэкономическими показателями. Понятия, лежащие в основе формирования системы показателей, состоят из фундаментальных экономических категорий, а именно: экономического потенциала, человеческих ресурсов, национального богатства, конечного потребления, формирования и роста капитала, дохода, экономической эффективности, цен, инфляции, безработицы и т.д. Анализ этих понятий и их количественных выражений (макроэкономических показателей) является необходимым условием эффективного государственного регулирования, как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровне.

В научных работах уже сформирован значительный теоретический и методологический пласт исследований экономического потенциала, но одной из проблем, возникающей перед учеными является сущностная трактовка самого понятия «потенциал» и изменение его содержания в соответствии с динамическим развитием социально-экономических условий и технологическим прогрессом. Потенциал выступает важной базовой категорией экономической теории. Исходному содержательному значению понятия «потенциал» отвечают такие функции, как возможность и способность, поскольку они характеризуют скрытые, нереализованные резервы объекта исследования, которые при изменении условий могут из возможности перейти в действительность,

быть использованы для решения какой-либо задачи или достижения цели, возможности отдельного человека, общества, государства в определенной области. Потенциал определяют как совокупность имеющихся факторов производства, интеллекта, производственных резервов и возможностей, способных обеспечить выпуск высококачественных товаров, необходимых для удовлетворения всесторонних запросов различных категорий населения страны. Понимание потенциала национальной экономики можно рассматривать в трех методологических подходах: потенциал как совокупность необходимых для функционирования или развития системы разных видов ресурсов; потенциал как система материальных и трудовых факторов, которые обеспечивают достижение цели производства; потенциал как способность комплекса ресурсов экономической системы выполнять поставленные перед ней задания [11]. В научной литературе по отношению к экономическому потенциалу в целом не выстроена система категорий, поэтому применительно к национальной экономике выделяют разные виды потенциала, которые определяются природными ресурсами, средствами производства, трудовым и научно-техническим потенциалом, накопленным национальным богатством. Однако это слишком узкое его определение, т.к. данная категория обеспечивает осуществление всего воспроизводственного процесса и является его базой.

Также учеными используют категорию «потенциал социально-экономической системы» – понятие относительное, измеряется для страны по динамическому критерию, который интегрирует естественно-ресурсные, экономические, социальные, политические и другие факторы, имеет субъектно-объектное выражение и конкретные цели. Целевой характер экономического потенциала – это способность национальной экономики достигать намеченных целей [2]. С другой стороны, экономический потенциал – это максимальный уровень экономического производства, который может быть достигнут за счет использования всех доступных и экономически целесообразных технологий, с учетом рыночных факторов, таких как стимулы, субсидии и покупательная способность [33]. Дополнив данные сущностные характеристики, важно подчеркнуть, что экономический потенциал – это разница между тем, что достигается сейчас, и тем, что может быть достигнуто с использованием всех существующих, доступных и реальных технологий, которые являются экономически выгодными. По мнению ученых от экономического потенциала следует отличать показатели экономической мощи. Так, «экономический потенциал страны, отрасли, предприятия характеризуется объемами накопленных ресурсов и максимально возможным объемом материальных благ и услуг, которых можно достичь в перспективе при оптимальном использовании имеющихся ресурсов. Экономическая мощь характеризует фактически достигнутый уровень развития производственных сил на определенную дату. Экономический потенциал раскрывает экономическую мощь» [23].

Экономический потенциал государства можно рассматривать как совокупность всех имеющихся ресурсов, их оптимальную структуру, а также возможность и умение их эффективного использования. Соответственно раскрытие экономического потенциала государства предусматривает эффективное управление ресурсами. С позиции ресурсного подхода его структуру можно представить в виде совокупности территориальных, природных, человеческих, финансовых, производственных, информационных, нематериальных и временных ресурсов. Также потенциал определяют как экономические возможности страны, зависящие от уровня развития производительных сил и производственных отношений, наличия трудовых и производственные ресурсов, эффективности хозяйственного механизма [24]. Национальный экономический потенциал следует анализировать со следующих позиций: с позиции имеющихся в национальной экономике ресурсов, которые могут быть использованы; с позиции способности с помощью имеющихся в национальной экономике ресурсов осуществлять конкретную хозяйственную деятельность по производству благ [2].

Несомненно, эти определения верны, но не отражают всю полноту содержания. В этой связи уместно акцентировать, что с позиций экономической теории к основным экономическим

ресурсам относятся: труд, земля, капитал, предпринимательские способности, информация. Однако современное усложнение элементов ресурсов связано с характером развития социально-экономических отношений и требует поиска новых источников конкурентных преимуществ за счет эффективной организации деятельности, информационного обеспечения. Ограниченный характер основных экономических ресурсов определяет необходимость их эффективного и рационального использования. Следует подчеркнуть, что экономические ресурсы являются основными элементами экономического потенциала, которые имеет в распоряжении система и которые используются для выполнения конкретных задач экономического развития. К ним относят: природные, технические, технологические, кадровые, пространственные, временные, структурно-организационные, информационные, финансовые и нематериальные. При этом экономические ресурсы не должны быть приравнены прямолинейно к экономическому потенциалу, так как для экономического роста необходимо не только их наличие, но и эффективное использование всей совокупности природных, инвестиционных, научно-технических и человеческих и других ресурсов. Анализ вышеотмеченных указанных точек зрения свидетельствует, что, несмотря на разнообразие в современной экономической теории интерпретаций рассматриваемого понятия, следует обозначить определенные содержательные характеристики:

– совокупность ресурсов (в структуре экономического потенциала отдельным блоком выделяют ресурсы как объект управления);

– организационно-управленческая система (наряду с ресурсной составляющей выделяют блок управления со следующими подсистемами: планирования, реализации, контроля, мотивации и координации; акцент на потенциальных возможностях основных средств, потенциальных возможностях использования сырья и материалов, кадров);

– финансовая и технологическая составляющая (акцент на потенциальных возможностях финансовых показателей и инновационно-инвестиционных возможностей.

Важно отметить, что на экономический рост и развитие стран в целом влияют традиционные и современные факторы, включая природные ресурсы, человеческие ресурсы, ресурсы знаний, инфраструктуру и капитальные ресурсы. Кроме того, экономический потенциал государства обуславливается определенной моделью развития: например, ресурсоориентированная экономическая модель, инвестиционно-ориентированная экономическая модель и инновационно-ориентированная экономическая модель [32].

Важно отметить, что формирование национального экономического потенциала происходит в результате сбалансированного воспроизводства, распределения и перераспределения экономических ресурсов между хозяйствующими субъектами, под воздействием внешних и внутренних взаимосвязей: ресурсных, территориально-отраслевых, пространственно-временных и др. Поэтому обоснованным является вывод о необходимости рассмотрения национального экономического потенциала с позиций системного подхода. Следуя данному подходу, рассмотрение национального экономического потенциала «предполагает изучение совокупности объектов (явлений, процессов), отражая при этом в первую очередь особенности соотношения в рамках системы целого и частей, а также взаимодействия с внешней средой» [13, с. 90]. Успешное функционирование и развитие современной экономической системы определяется эффективностью взаимодействия всех ее элементов. При этом, подчеркнем, что в качестве системообразующих факторов должны выступать именно экономические ресурсы.

Методологическая специфика системного подхода определяется тем, что она ориентирует исследование на раскрытие целостности объекта и обеспечивающих его механизмов, на выявление многообразных типов связей, соединение их в единую теоретическую картину. Одним из преимуществ системного подхода является возможность рассмотрения сложных систем как целостного комплекса и совокупности отдельных его частей, что значительно упрощает проведение анализа функционирования системы. Системный подход, по нашему мнению,

выступает наиболее адекватным с методологической точки зрения инструментом анализа агентного взаимодействия в экономической сфере [12]. Кроме того, необходимо учитывать, что «свойства целого, как правило, отличается от суммы свойств составляющий его частей, а вместе с прямыми (внутренними) и косвенными (внешними) эффектами в системах существуют еще синергетические эффекты, взаимодействия элементов – эмерджентные (определяемые целостностью системы) и агломерационные (от присоединения, накопления и концентрации элементов). Поэтому будущее состояние и поведение системы, однозначно непредсказуемо, и это открывает возможности для государственного регулирования на основе использования обратных связей» [13, с. 91].

Национальный экономический потенциал характеризует способность производить товары и услуги и обеспечивать расширенное воспроизводство в целях удовлетворения потребностей и улучшения качества жизни населения. Также его можно рассматривать как оценочный показатель, где составляющей национального экономического потенциала выступает экономический потенциал предприятий. При таком подходе он сводится к набору количественных оценочных показателей и не может быть автоматически перенесен на понятие национальный. Кроме того, национальный экономический потенциал может быть определен совокупностью отраслей национальной экономики, предприятий, производящих продукцию, оказывающих различные услуги производственного и непроизводственного назначения и т.п. Этот принцип положен в основу классификации экономического потенциала страны по признаку сферы деятельности. В таком случае, национальный экономический потенциал здесь – совокупная способность экономики страны, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления. В любом случае, экономический потенциал конкретной национальной экономики может характеризоваться с точки зрения достигнутых результатов от использования имеющихся экономических ресурсов, т.е. может рассматриваться как обобщенная конкретно-историческая характеристика уровня развития экономики.

Основываясь на анализе основных точек зрения относительно сущности национального экономического потенциала, отметим, что наиболее полно определить структуру экономического потенциала позволяет анализ с позиции элементов экономической системы, которые, в свою очередь, выступают внутренними составляющими национального экономического потенциала. Эти составляющие могут быть связаны между собой как непосредственно, так и опосредованно – через другие компоненты. Совокупность связей превращает систему потенциала из простого набора составляющих в единое целое, определяют его состояние и структуру. Таким образом, вследствие существования причинно-следственной связи интенсивное и нерациональное использование только одного из элементов потенциала может привести к возникновению негативных тенденций в системе в целом. Заметим, что национальный экономический потенциал должен состоять из достаточного количества элементов, использование которых обеспечило бы экономический рост и развитие. Это означает наличие синергетического эффекта взаимодействия всех элементов системы, а не результат простого суммирования действий этих элементов отдельно друг от друга.

Таким образом, национальный экономический потенциал может быть представлен в виде системы, взаимосвязанных потенциалов как составляющих структуры национальной экономики, которые характеризуются различными качественными и количественными параметрами, тенденциями и закономерностями формирования. Необходимо подчеркнуть, что структура национального экономического потенциала чрезвычайно многогранна и состоит не только из природных ресурсов, но также из научно-инновационного и управленческого потенциалов, сущностные характеристики которых следует рассматривать как самостоятельные элементы потенциала.

Взаимозависимые действия составляющих приводят к тому, что в составе национального экономического потенциала вырабатывается система потенциалов, которая включает отдельные

элементы и факторы. Следует также выделить факторы, влияющие на размер и структуру национального экономического потенциала: доступность и объем экономических ресурсов; достигнутый уровень развития технического прогресса; накопленный потенциал в области фундаментальных и прикладных научных исследований; уровень подготовки кадров. Важно сказать, что ведущее место в составе национального экономического потенциала занимает развитие человеческого потенциала, что обусловливает наращивание производственного потенциала, разделение труда, и на этой основе – развитие производственных отношений.

Максимальный потенциал энергоэффективности в любом конкретном процессе – это разница между тем, что достигается сейчас, и тем, что теоретически возможно, согласно законам физики. Этот потенциал находится за пределами нынешних технических возможностей. Технический потенциал – это разница между тем, что достигается сейчас, и тем, что может быть достигнуто с использованием существующих, доступных и реальных технологий. Развитее технологий имеет свое отражение во всем, причем не только в разных сферах жизни и работы конкретных людей и кампаний, но и в глобальных экономических процессах и противостоянии между странами. Искусственный интеллект внес свои коррективы и уже сейчас становится понятно, что страны, инвестирующие в развитее нейросетей будут на шаг впереди остальных. Анализ экономического потенциала страны неизбежно должен включать уровень развития искусственного интеллекта, особенности и перспективы внедрения ИИ-технологий в экономику [21].

Одной из основных проблем экономической теории также является вопрос результативности реализации национального экономического потенциала. Его рациональное использование является объективным требованием обеспечения стратегических задач по экономическому росту. Важно, чтобы применение имеющегося экономического потенциала было системным, учитывало конкретные задачи и возможности текущего периода, опиралось на качественные управленческие решения. Реализация экономического потенциала рассматривается как средство достижения интересов государства, а потому становится объектом государственного регулирования. Выполнение государством своих регулирующих функций существенным образом влияет на весь ход экономического развития и изменяет характер рыночной экономики. «Именно сочетание двух начал в определенной для каждого исторического этапа пропорции определяло его сущностную специфику в общем процессе эволюции, представляющей собой взаимодействие объективных и субъективных факторов. Современные рыночные процессы хотя и остаются первичными, но развиваются под существенным воздействием государственной деятельности» [9, с. 4].

Ключевой национальной целью Российской Федерации, достижение которой возможно при эффективном использовании национального экономического потенциала, является устойчивая и динамичная экономика, показатели которой включают: «а) обеспечение темпа роста валового внутреннего продукта страны выше среднемирового и выход не позднее 2030 года на четвертое место в мире по объему валового внутреннего продукта, рассчитанного по паритету покупательной способности, в том числе за счет роста производительности труда, при сохранении макроэкономической стабильности, низкого уровня безработицы и снижении уровня структурной безработицы; б) снижение доли импорта товаров и услуг в структуре валового внутреннего продукта до 17 % к 2030 году; в) увеличение к 2030 году объема инвестиций в основной капитал не менее чем на 60 % по сравнению с уровнем 2020 года за счет постоянного улучшения инвестиционного климата; г) обеспечение устойчивого роста доходов населения…» [16]. Анализ статистических данных ключевых макроэкономических показателей демонстрирует положительную динамику развития страны (табл. 1).

Таблица 1 – Макроэкономические показатели России, 2018-2024 гг., в % к предыдущему году

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
ВВП	102,5	102,0	97,3	104.7	98,8	103,6	104,1

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Строительство	105,3	102.1	100,7	106,0	105,2	107,9	109,5
Индекс потребительских цен	102,9	104,5	103,4	108,4	111,9	107,4	108,5
Индекс промышленного производства	102.9	103,4	97,1	106,3	100.7	103,5	104.6
Инвестиции в основной капитал	105,1	101,3	99,5	107,7	106,7	109,8	108,6
Реальные располагаемые денежные доходы населения	100,1	101,0	98,0	103,3	104,5	105,8	108,4
Реальная заработная плата	107,4	102,5	103,8	104,5	100,3	107,8	108,7
Оборот розничной торговли	102,8	101,9	96,8	107,8	93,5	108,0	107,2
Экспорт товаров	127,4	94,4	78,3	146,8	86,1	71,7	100,9
Импорт товаров	105,6	101,7	94,4	126,8	85,0	111,7	97,3

Источник: составлено по данным [30].

Анализ последних статистических данных указывает, что в 2025 г. Рост национальной экономики России составил +1%. По оценке Минэкономразвития России, в феврале 2026 года темпы ВВП составили –1,5% г/г, Индекс промышленного производства в феврале 2026 года составил -0,9% г/г. Инфляция в феврале 2026 года составила 5,91% г/г после 6,00% г/г в январе 2026 года, На рынке труда уровень безработицы в феврале 2026 года вновь опустился до 2,1% от рабочей силы [18]. Таким образом, положительная динамика наблюдается по всем компонентам национального экономического потенциала: оплата труда, доходы от предпринимательства, от собственности, от социальных выплат.

При этом, обращаясь к исследованию траектории социально-экономического развития РФ, как считают ученые, прежде всего, следует отметить объективную необходимость коренной перемены этой траектории, а значит, и смены курса макроэкономической политики [6]. Эффективное использование и развитие всех составляющих национального экономического потенциала должно быть направлено на достижение стратегических целей, которые планируется достичь, благодаря национальным проектам, затрагивающим практически все социально-экономические сферы, и опыт реализации которых в последние годы доказал свою эффективность. На выполнение нацпроектов в течение ближайших шести лет предусмотрено свыше 53 трлн руб., из которых 40 трлн руб. будут направлены из федерального бюджета, остальные – из внебюджетных источников [25].

В условиях стратегического развития России, одним из основных направлений достижения национальных целей является технологическое лидерство. Реализация намеченных прогнозов требует системной трансформации всей инновационной экосистемы страны, включая совершенствование нормативно-правовой базы, создание специализированных технологических кластеров, а также дальнейшее развитие инфраструктуры поддержки технологического предпринимательства. Особое внимание следует уделить формированию предпринимательских компетенций и привлечению частных инвестиций в высокотехнологичные сектора экономики [10]. Действительно, успешность развития национальной экономики зависит от качества использования экономического потенциала, а также от эффективности государственного регулирования. Поскольку в современных условиях существенную роль играет экологический и социальный факторы, то на практике это означает, что использование экономического потенциала должно строиться на

принципах экологической и социальной стабильности, когда все аспекты развития (экономический, технологический, финансовый и др.) учитываются комплексно. Проблема также заключается в необходимости переосмысления базовых принципов государственного регулирования экономики с учетом новых реалий, связанных с глобальными вызовами, условиями рисков и неопределенности, а также масштабной цифровизацией процессов всех сфер экономической деятельности.

При этом в первую очередь должна быть усилена роль государства в создании условий и инструментов непрерывного финансирования сферы науки и инновационной деятельности по всему инновационному циклу: от проведения научных исследований, коммерциализации научно-технических разработок и технологий до производства наукоемкой высокотехнологичной продукции [29]. Для производства конкурентоспособной высокотехнологичной продукции, важен «комплексный подход к управлению развитием научно-образовательного потенциала, который обеспечит подготовку высококвалифицированных специалистов, обладающих необходимыми компетенциями. Требуется и своевременное обновление материально-технической базы науки и промышленности» [22, с. 1168]. Государство сейчас – крупнейший инвестор в науку. Так, планируется распределять не менее 50% бюджетных мест через государственный заказ, предоставлять льготные образовательные кредиты для студентов, выбравших приоритетные специальности. В 2025 г. на исследования и разработки выделено 665 млрд руб. Учёные проводят их с привлечением федеральных средств за счёт заданий, грантов, субсидий.

Стратегическое направление предполагает реализацию ряда проектов. В частности, планируется доработать единую государственную систему учёта научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского назначения. Для этого необходимо определить приоритетные направления подготовки специалистов для обеспечения научно-технологического развития. Актуализированной редакцией стратегического направления в области цифровой трансформации сферы науки и высшего образования до 2030 года предусмотрены: создание условий для инновационного развития науки и высшего образования, оптимизация управления и информационного обмена при проведении научных исследований, упрощение процедуры предоставления некоторых государственных услуг.

Значительным шагом вперед стало создание перечня специальностей и профессий, нацеленного на формирование человеческого потенциала, обеспечивающего технологическое лидерство России. Так как достижение технологического суверенитета и лидерства требует широкого спектра профессиональных компетенций, охватывающих различные направления подготовки кадров, то каждая позиция в перечне специальностей чётко привязана к соответствующему национальному проекту технологического лидерства. Помимо традиционно значимых специалистов в области информационных технологий, электроники, промышленного производства и энергетики, критически важны также кадры, обладающие знаниями и опытом в строительстве и развитии инфраструктуры, химической, биологической и медицинской отраслях, а также в социальной, гуманитарной и творческой сферах. Это специалисты, владеющие навыками обработки больших объемов данных, проектирующие оптимальные производственные процессы и гарантирующие, что новые технологии будут не только эффективными, но и функциональными [14].

Отметим, что новые национальные проекты направлены на эффективную реализацию прежде всего человеческого потенциала. Экономическая практика начинает встречаться с условиями, когда необходимо построение новых видений и пониманий человеческого потенциала. Исследования позволяют выявить важнейший аспект потенциала человека – самостоятельность субъекта, его собственную активность в реализации себя. Потенциал человека может быть реализован только при активном участии и включённости самого человека, он не может быть навязан извне [20]. Для возможности саморазмещения и достижения успеха в актуальной системе разделения труда, ключевыми становятся предприимчивость, креативность, осознанность, субъектность, мотивация к развитию, способность к быстрому обновлению компетенций и т.д.

В современных условиях крайне необходимы: регулирование рынка труда через региональное и отраслевое перераспределение рабочей силы; реформирование системы образования и повышение качества подготовки трудовых ресурсов путем приведения учебных программ всех уровней обучения в соответствие с текущими и перспективными потребностями работодателей, создания инновационной лабораторной и учебно-производственной базы образовательных учреждений; активизация усилий по повышению производительности труда через массовое внедрение в производство автоматизации, роботехники и ИИ; цифровизация системы государственного управления и экономики в целом; реализация мер по повышению качества жизни населения; обеспечение экономических субъектов доступными кредитными ресурсами; «увеличение государственного финансирования фундаментальной науки, НИОКР и налоговое стимулирование частных инвестиций в этой сфере; создание институтов «ускоренного внедрения» результатов научных исследований и разработок в экономику; активизация взаимовыгодных международных контактов с научным сообществом и расширения сфер кооперации с товаропроизводителями дружественных стран» [27, с. 164].

Россия, следуя глобальным экономическим трендам, демонстрирует повышенную волатильность в контексте внешнеэкономических отношений, что обусловлено комплексом факторов, включающих геополитическую напряженность и высокую степень зависимости от сырьевого сектора. Вместе с тем целесообразным является обеспечение способности российской экономики без внешнего вмешательства определять и поддерживать развитие тех приоритетных направлений, которые способны содействовать достижению технологического лидерства и укреплению национальной конкурентоспособности. В условиях необходимости обеспечения устойчивости внешнеэкономических связей, диверсификация экспортной базы и развитие несырьевых отраслей становятся ключевыми стратегическими направлениями. Для России ключевым аспектом адаптации становится диверсификация рынков сбыта, развитие евразийских транспортных коридоров, реализация политики импортозамещения и цифровая интеграция в азиатские цепочки поставок [26]. Следует отметить, что необходимо усилить государственную поддержку развития стратегически важных для России отраслей: судостроения, авиационной, ракетно-космической и атомной промышленности. Особое внимание нужно обратить на рост инвестиций в основной капитал, который по прогнозу до 2027 г. может достичь показателя 2,1-3,3% в год. Увеличение объема инвестиций позволит российским компаниям расширять свои производственные мощности для производства товаров и услуг и удовлетворения спроса. На рост потребительского спроса населения окажет влияние рост реальных денежных доходов населения, которые будут расти в среднем на 4,7% в год в течение периода 2025–2027 гг. Рост доходов будет результатом, прежде всего, роста трудовых и предпринимательских доходов при расширении мер социальной поддержки. В период 2025–2027 гг. ожидается увеличение номинальных заработных плат на 10,6% в год, а также рост реальной заработной платы на 5,6% [8].

Важным элементом государственного регулирования реализации национального экономического потенциала является стратегическое планирование, и в этом ключе решение задач обеспечения технологического лидерства на перспективу, в том числе на базе технологий искусственного интеллекта, видится основой и драйвером социально-экономического развития и роста. В краткосрочном же периоде критично важным становятся применение регуляторных и стимулирующих инструментов, позволяющих достичь технологического суверенитета. Вместе с тем, остаются системные ограничения на пути к техсуверенитету, включая импортозависимость, низкую коммерциализацию научных разработок и недостаточную развитость регуляторных и стимулирующих механизмов и мер. Но, несмотря на текущие проблемы, у России есть ресурсы и экономический потенциал для создания современной промышленности, отвечающей поставленным стратегическим целям развития.

Важнейшим событием стал запуск нового национального проекта «Экономика данных и

цифровая трансформация государства» с бюджетом 1,013 трлн рублей на 2025-2030 гг. Проект делает ставку на искусственный интеллект, отечественные ИТ-решения, квантовые технологии и подготовку кадров для цифровой экономики. Одновременно расширяется система налоговых льгот: для IT-компаний с 2025 г. действует ставка налога на прибыль 5 % в федеральный бюджет, введён коэффициент 2 к расходам на НИОКР, а также ускоренная амортизация для инновационного оборудования. Экспорт российского программного обеспечения прогнозируется на уровне $6,5 млрд в 2025 году, с фокусом на рынки БРИКС, ШОС и Юго-Восточной Азии. В то же время открываются новые возможности. К 2030 году планируется создать 100 новых технопарков и индустриальных парков, а нацпроекты «Кадры» и «Молодёжь и дети» обеспечат подготовку 2 млн квалифицированных специалистов. Международное научно-техническое сотрудничество активно развивается в рамках БРИКС, ШОС и ЕАЭС [7].

Результативность противодействия современным геоэкономическим вызовам и угрозам в значительной степени определяется эффективностью государственного регулирования экономики, а также качеством государственного регулирования реализации экономического потенциала в том числе через способность своевременного распознавания и решения внутренних проблем. К таким проблемам относятся разбалансированность российского рынка труда, заключающаяся в дефиците рабочей силы, риски стабильности бюджетной системы и достаточно «жесткая» денежно-кредитная политика, процессы снижения инвестиционной активности, возрастание зависимости от азиатской экономики, усложнение и удорожание логистических маршрутов, а также угроза понижения уровня технологического суверенитета. «Сегодня нельзя не видеть, что решение этих проблем в России связано с выбором: оказаться нам в роли жертвы-объекта могучих и грозных глобальных сил или выступить в новом процессе цифровизации активным субъектом, могущим существенно содействовать его оптимизации на благо населения нашей страны и всего человечества. А первейшим условием реализации второго варианта названного выбора и выступает перевод нашей страны и её хозяйства с догоняющего на обгоняющий путь развития» [6, с. 16] Со стороны внешних условий ключевым риском остается возможное замедление темпов роста мировой экономики, что может отразиться на спросе на традиционные товары российского экспорта, выразиться в снижении экспортных цен на них. В свою очередь, это создает риски для развития отраслей, ориентированных на экспорт, а также для бюджета (прежде всего, в части нефтегазовых доходов). Внутренние риски связаны, прежде всего, с более длительным периодом сохранения жестких денежно-кредитных условий, что может негативно сказаться на инвестиционной и потребительской активности. Это формирует и определенные бюджетные риски, связанные с сокращением доходных поступлений в бюджет и, как следствие, сокращением отдельных расходных направлений [19]. Таким образом, следует выделить три глобальных вызова – трудовые ресурсы, технологии, а также состояние мировой экономики, что в перспективе будет задавать темп и качество экономического роста в России в ближайшие 10 лет. Ответы на данных вызовы должны учитывать стратегические ориентиры и оптимизацию использования ресурсов: неравномерность размещения имеющегося природно-ресурсного, производственного, научно-технического, туристическо-рекреационного, транзитно-транспортного, человеческого потенциалов; значительные противоречия между развитием промышленности, вызывающим загрязнение окружающей среды и препятствующим эффективному использованию природного биопотенциала; недостаточная эффективность стимулов реализации финансового потенциала; отрицательные демографические тенденции.

На протяжении последних лет произошли институциональные трансформации, направленные на формирование внутреннего стимула российской экономики к саморазвитию. В этом прослеживается системность институциональных преобразований, управляемость бюджетными ограничениями, повышается эффективность системы налогообложения, усиливается защищенность прав интеллектуальной собственности [15]. Различные методы государственного регулирования, использованные в условиях внешнего давления, доказали свою эффективность, что подтверждается

сохранением экономической устойчивости России в современных условиях нестабильности [28].

Исторический опыт свидетельствует о возрастании роли государства в периоды крупномасштабных технологических сдвигов. Безусловно, реализацию приоритетных направлений развития экономики России невозможно представить без активной позиции государства, которое не может не учитывать неоднозначность, многовариантность будущего и механизмы адаптивности системы к изменениям социально-экономической среды. Государству следует через структурные сдвиги целенаправленно формировать институциональную основу для восприятия экономикой положительных сигналов к экономическому росту [4]. Для решения основных социально-экономических проблем России необходимо повышение роли государства в реализации общенациональных интересов, более полное проявление его как социального государства. В настоящее время исключительно важен путь развития, позволяющий при любом развитии ситуации в мире не только сохранить целостность и суверенитет страны, но и выйти в число лидеров технологического развития.

В этой связи критически важно «технологическое обновление российского производства, выход его на передовые рубежи научно-технического прогресса» [3, с. 35]. При этом государственное регулирование реализации национального экономического потенциала тесно связано с обеспечением соответствующее системой производственных отношений и хозяйственного механизма. Национальный экономический потенциал роста российской экономики зависит от комплекса системных решений, которые призваны помочь предпринимателям снизить издержки, повысить качество инвестклимата и нарастить деловую активность, укрепить институт частной собственности, а также позволят системно заниматься производительностью, совершенствованием рынка труда, внедрением технологий и другими направлениями. Все эти задачи включены в План структурных изменений экономики, который разработан по поручению Президента Российской Федерации и сейчас реализуется Правительством.

Заключение

Таким образом, исследование теоретических аспектов национального экономического потенциала, позволяет констатировать существование большого количества подходов к пониманию национального экономического потенциала. Экономический потенциал подразумевает фундаментальное понятие системы концепций и показателей, которые общество должно использовать при разработке и реализации экономической политики и макроэкономических решений, и представлен трудовыми ресурсами, существующими в обществе долгосрочными и краткосрочными материальными активами и природными ресурсами, пригодными для использования. Используя системный подход в исследовании национального экономического потенциала, целесообразно рассматривать его как систему взаимосвязанных элементов, которые выполняют различные функции в процессе достижения целей экономического развития. Поэтому можно утверждать, что ему присущи все свойства системы: целеустремленность, воспроизводимость, открытость, целостность, взаимосвязь, взаимодействие элементов потенциала, количественная измеримость, исторические условия формирования и функционирования; социально-экономической последствия использования.

Национальной экономический потенциал экономики можно рассматривать как совокупность отдельных его составляющих, а также с точки зрения взноса форм хозяйствования в экономические результаты процесса производства, распределения, обмена и потребления всех видов экономических ресурсов и благ, со стороны организационных форм управления на уровне предприятий, отраслей, регионов и национальной экономики, кроме того – с позиции текущего состояния, использования и перспектив развития. Эффективность использования национального экономического потенциала зависит от хозяйственного механизма, несовершенство которого может привести к нерациональному, малоэффективному или затратному его использованию. В современном мире роль государства определяется, прежде всего, экономической мощью, которая является следствием реализации

экономического потенциала.

Однако национальный экономический потенциал России сегодня используется недостаточно эффективно и это требует дальнейшего научного обоснования. В 2026 г., несмотря на незначительный рост, экономика России продолжает сталкиваться с множеством вызовов, вызванных как внутренними, так и внешними факторами. В условиях глобальных изменений, связанных с экономическими санкциями и изменением структуры международной торговли, государство продолжает поиск новых путей для экономического развития и разрабатывает стратегии для стимулирования роста. Страна обладает потенциал для роста при условии эффективного государственного регулирования и активного вовлечения в международное сотрудничество. Экономическая политика в ближайшие годы должна быть сосредоточена на дальнейшем наращивании предложения, повышении гибкости и эффективности экономики. При этом упор важно делать на развитие новых отраслей, таких как информационные технологии, биотехнологии и возобновляемые источники энергии. Кроме того предполагается, что развитие транспортной и социальной инфраструктуры может стать катализатором экономического роста и создания новых рабочих мест. Поддержка малого и среднего бизнеса, а также программы социальной помощи могут повысить уровень жизни граждан и стимулировать потребление. Считаем необходимым учитывать максимально возможное количество взаимосвязей, возникающих в процессе использования национального экономического потенциала, что дает возможность точнее моделировать последствия и эффективность государственных управленческих решений. Основы действенности государственного регулирования связаны со способностью обеспечивать стратегические ориентиры развития с учетом национальных интересов, выполнением задач по влиянию на социально-экономические процессы, соблюдением определенных приоритетов, уменьшением вероятности потенциальных рисков.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бахтизин, А.Р. Контуры новой мировой экономической системы и перспективы России / А.Р. Бахтизин // Ноономика и нообщество. Альманах трудов ИНИР им. С.Ю. Витте. – 2024. – 3, №2. – С. 40-50. DOI: 10.37930/2782-618X-2024-3-2-40-50

2. Белоусова, И.В. Подходы к оценке совокупного экономического потенциала национальной экономики / И.В. Белоусова, О.В. Григоренко // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2019. – № 3-1. – С. 10-15. EDN: YZIWKT

3. Водомеров, Н.К. О роли государства в современной социально-экономической системе России / Н.К. Водомеров – Текст: электронный // Теоретическая экономика. – 2025. – №11. - С.34-52. – URL: https://www.theoreticaleconomy.ru/ru/nauka/article/111743/view DOI:10.52957/2221-3260-2025-11-34-52; EDN: NJNCPA

4. Герасимова, Е.Б. Анализ состояния функционирования экономической системы: вызовы и перспективы / Е.Б. Герасимова // Экономические науки. – 2024. – №2 (231). – С.99-103. DOI: 10.14451/1.231.99; EDN: MAWLPG

5. Гордеев, В.А. О траектории социально-экономического развития Российской Федерации с позиции теоретической экономии / В.А. Гордеев, С.В. Шкиотов // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2022. – № 4(60). – С. 28-33. DOI: 10.26456/2219-1453/2022.4.028-033; EDN: RCXBVA

6. Гордеев, В.А. Некоторые аспекты цифровизации в зеркале теоретической экономии / В.А. Гордеев – Текст: электронный // Теоретическая экономика. – 2025. – №11. – С.13-20. – URL: https://www.theoreticaleconomy.ru/ru/nauka/article/111742/view. (дата обращения: 05.05.2026). DOI: 10.52957/2221-3260-2025-11-13-20; EDN: BCBCDM

7. Господдержка и регулирование инноваций в Российской Федерации: инструменты, приоритеты и эффективность. – URL: https://delprof.ru/press-center/open-analytics/gospodderzhka-i-regulirovanie-innovacij-v-rossijskoj-federacii-instrumenty-prioritety-i-ehffektivnost/ (дата обращения: 05.05.2026).

8. Капранова, Л.Д. Достижения Россией технологического суверенитета: проблемы и перспективы / Л.Д. Капранова // Проблемы экономики и юридической практики. – 2025. – Т. 21. – № 4. – С. 129-141. DOI: 10.33693/2541-8025-2025-21-4-129-141; EDN: BOCFSH

9. Князев, Ю.К. Современная экономика – синтез рынка и социального регулирования: Ю. К. Князев: [Монография] – М.: ИНФРА-М, 2014. – 176 с.

10. Ковальчук, Ю. А. Цифровое технологическое лидерство бизнес-экосистем / Ю. А. Ковальчук, И. М. Степнов // Друкеровский вестник. – 2023. – № 2 – С. 44–54. DOI:10.17213/2312-6469-2023-2-44-54; EDN: PZKBNV

11. Кравченко, Л.А. Сущность и составляющие развития человеческого потенциала / Л.А. Кравченко // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции. – 2018. – №3. С.123-130. EDN: YLTRIL

12. Кравченко, Л.А. Экономическая теория как методологическая основа государственного управления (Часть I) /Л.А. Кравченко, И.А. Троян // Ученые записки КФУ им. В.И. Вернадского. Экономика и управление. – 2025. – Т.11. – № 2. – С.108-117. EDN: ZHDYPT

13. Лившиц, В.Н. Макроэкономические теории, реальные инвестиции и государственная российская экономическая политика / В. Н. Лившиц, С.В. Лившиц. Изд. 2-е. – М.; ЛЕНАНД, 2014. – 248 с.

14. Лукьянова А. Л., Рябова А. Д. Востребованность навыков на российском рынке труда. 2025. – URL: https://issek.hse.ru/news/1113189481.html. (дата обращения: 05.05.2026).

15. Нестеренко, Ю.Ю. Институциональная среда и институционализация поведенческого регулирования: теоретические основы экономического развития / Ю.Ю. Нестеренко, С.П. Кирильчук – Текст: электронный // Теоретическая экономика. – 2024 – №4. – С107-118. – URL: https://www.theoreticaleconomy.ru/ru/nauka/article/82930/view (дата обращения: 05.05.2026). DOI:10.52957/2221-

3260-2024-4-107-118; EDN: NUEJVZ

16. О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года: указ Президента РФ от 7 мая 2024 г. № 309 // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс». – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_475991/ (дата обращения: 26.04.2026).

17. О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации: указ Президента РФ от 28 февраля 2024 г. № 145. – URL: http://www.kremlin.ru/acts/bank/50358 (дата обращения: 26.04.2026).

18. О текущей ситуации в российской экономике. Февраль 2026 года. Министерство экономического развития Российской Федерации. – URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/download/f19076de0fe9cefe5eea477ae32b0a9c/2026_04_01.pdf (дата обращения 26.04.2026)

19. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2026 год и на плановый период 2027 и 2028 годов. – URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/download/bc142016f6ab3772370bb0b4541fc778/prognoz_socialno_ekonomicheskogo_razvitiya_rf_2026-2028.pdf (дата обращения 26.04.2026).

20. Рабинович, П.Д. Модель потенциала человека и практики его развития / П.Д. Рабинович, К.Е. Заведенский., Е.А. Лопатина, Г.Д. Емелин, Д.Н. Долганов. // Высшее образование в России. – 2024. – Т. 33. – № 12. – С. 50–79. DOI: 10.31992/0869-3617-2021-30-12-50-79; EDN: PORHVN

21. Садковкин, А.А. Распределение экономического потенциала между странами на рынке искусственного интеллекта / А.А. Садковкин, М.В. Зорина // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2025. – №1-2. – С. 171-174. DOI:10.24412/2411-0450-2025-1-2-171-174

22. Слепак, К.Б. Управление развитием научно-образовательного потенциала в аспекте реализации национальных целей / К.Б. Слепак // Экономика и управление. – 2025. – Т. 31. – № 9. – С. 1160–1169. DOI: 10.35854/1998-1627-2025-9-1160-1169. EDN: SMMUZO

23. Степанов, А.Я. Категория «потенциал» в экономике / А.Я., Степанов, Н.В. Иванова – Текст: электронный // Библиотека маркетолога. – URL: http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm (дата обращения: 05.05.2026).

24. Управление социалистическим производством. Организация. Экономика [Текст] : словарь / [Аганин Ю.И., Анциферов А.Н., Байков Н.Д и др.] ; под ред. О. В. Козловой. – Москва : Экономика, 1983. – 335 с.

25. Что государство закладывает в нацпроект «Экономика данных». – URL: https://www.kommersant.ru/doc/8195075?erid=F7NfYUJCUneTTU5mUmpd (дата обращения: 05.05.2026).

26. Шацкая, Э.Ш. Влияние геополитической напряженности на мировые торговые цепочки / Э.Ш. Шацкая, Т.Н. Скоробогатова, В.В. Чепурко // Вестник ДонНУ. Сер. В. Экономика и право. – 2025. – № 4. – С.466-473. DOI 10.5281/zenodo.18083273; EDN: KPQHKY

27. Шлычков, В.В. Национальные проекты 2025-2027 гг. как инструмент развития социально-экономической системы России и потенциальные риски процесса их реализации / В.В. Шлычков, Д.А. Зарезнов, Д.Р. Нестулаева // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2024. – Т. 13. – № 4. – С. 161-165.

28. Шульга, М.А. Применение государственных методов управления в условиях неопределенности / М.А. Шульга, Н.А. Круглая, Е.А. Марусик // Прогрессивная экономика. – 2024. –№ 9. – С. 194-202. DOI: 10.54861/27131211202491 94

29. Щербаков, В. Н. Макроэкономические аспекты коммерциализации инноваций : монография / В. Н. Щербаков, А. В. Дубровский, И. В. Макарова. - 2-е изд. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. – 492 с.

30. Эффективность экономики России. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: https://rosstat.gov.ru/folder/11186 (дата обращения 26.04.2026)

31. Kerner, Ph. Economic growth and the use of natural resources: assessing the moderating role of institutions / Ph. Kerner, M. Kalthaus, T. Wendler // Energy Economics. – 2023. – Vol. 126. – p. 106942. DOI:

https://doi.org/10.1016/j.eneco.2023.106942

32. Teperek, A.A. Economic Growth and Development Factors. In: Long-Term Economic Growth in the World's Smallest Economies. Palgrave Macmillan, Cham. 2024. DOI:: https://doi.org/10.1007/978-3-031-74212-5_6

33. Yaqoot, M. Potential of renewable energy system utilisation at decentralised level in the state of Uttarakhand in India / M. Yaqoot, T.C. Kandpal // International Journal of Ambient Energy. – 2020. – Vol. 41(12). – p. 1423–1432. DOI: https://doi.org/10.1080/01430750.2018.1517679

National economic potential: content and state regulation of its development

Kravchenko Larisa Anatolyevna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, Russian Federation
E-mail: kravchenko_L.A@mail.ru

Troyan Irina Anatolyevna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, Russian Federation
E-mail: troyan.irin@mail.ru

Nesterenko Viktoria Viktorovna
Postgraduate Student
V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, Russian Federation
E-mail: vika.murlyk@mail.ru

KEYWORDS

economic potential, economic resources, systems approach, resource-based approach, government regulation

ABSTRACT

The relevance of this study stems from the need to rethink the nature of national economic potential and issues of state regulation of its use in accordance with dynamically changing market conditions, social development trends, technological challenges, as well as the tension and instability of the global economy. The aim of the study is to develop the theoretical foundations of national economic potential and state regulation of its implementation. The article reveals the essence of economic potential and identifies its structural elements based on the main scientific approaches to its definition. Using the resource-based approach, the substantive characteristics of national economic potential were identified, reflecting modern challenges. A systems approach allowed us to identify the key components of the country's economic potential and the role of the state in ensuring the interaction of structural elements. The need for state regulation of the effective development of national economic potential in the context of achieving the strategic goals of the Russian economy was substantiated. Systemic limitations and challenges in realizing Russia's national potential were identified. An analysis of the macroeconomic dynamics and national development goals of the Russian Federation allowed us to determine the strategic directions of state regulation of the realization of economic potential. These are related to stimulating scientific, educational, and innovative activities, optimizing structural development with a focus on supporting critical industries (shipbuilding, aviation, rocket and space, etc.), ensuring technological sovereignty, and achieving technological leadership. The author expresses and substantiates the author's position regarding the increasing role of the state in realizing all components of national economic potential during a period of large-scale technological change.

Оценка управления изменениями в экономической системе России: комбинированный подход

Головчанская Елена Эдуардовна

Кандидат экономических наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Российская Федерация
E-mail: eegolovchanskaya@fa.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

экономическая система, оценка, управление изменениями, потребительское поведение, сопротивление изменениям, адаптивно-процессная модель

АННОТАЦИЯ

В современных экономических условиях России, связанных с неопределенностью, нестабильностью внешней среды, процессы управления изменениями обретают особую актуальность. Важной чертой текущих преобразований является некоторое несоответствие между их эффективностью и формальной отчетностью о состоянии изменений. Такое несоответствие возникает в связи с нелинейностью и инерционностью экономики как сложной адаптивной системы. Исследование современных теоретических тенденций и практических выводов обнаруживают существенный пробел в данной области начного знания. Очевидно, необходимо формирование дополнительных методов и инструментов оценки управления, которые учитывали бы нелинейную динамику, временные разрывы реакции системы и качественные изменения в неформальных институтах. Разработка новых управленческих ориентиров позволит избежать «институциональных ловушек» и усилить методологическую основу практики управления изменениями. Таким образом цель исследования — разработать теоретико-методологические основы и практический инструментарий для оценки и совершенствования управления изменениями в национальной экономической системе России. Методология. В основе работы - междисциплинарный синтез. В работе применялись методы теоретического анализа (системный, процессный подходы), сравнительный анализ управленческих моделей, а также методы математического моделирования (системная динамика, агентное моделирование). Результаты и новизна. Раскрыто содержание системы взаимосвязанных факторов изменений; показано методологическое противоречие в оценке изменений; предложена оригинальная адаптивно-процессная модель оценки изменений (АПМОУИНЭС), интегрирующая три диагностических элемента: процессно-этапный, системно-динамический адаптивно-сетевой; разработан инструментарий в виде интегрального индекса адаптивности, сформированы зоны развития. Показано, что современные проблемы управления изменениями носят системный характер и требуют отказа от реактивного, фрагментированного подхода в пользу проактивного и целостного. Прикладной характер работы определяется разработкой методов и инструментов оценки управления изменениями, что обеспечит возможность повышения эффективности реализации стратегических решений, снижения социальных издержек трансформации и минимизации рисков институционального сопротивления.

JEL codes: A10, D21, C02

DOI: https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-9-105-119

Для цитирования: Головчанская, Е.Э. Оценка управления изменениями в экономической системе России: комбинированный подход / Е.Э. Головчанская. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – № 9. – С.105-119. - URL: http://www.theoreticaleconomy.ru (Дата публикации: 30.09.2026)

Введение

В современной российской экономической науке и практике управления отмечаются тревожные тенденции: при внешней стабильности отчетных показателей и выполнении формальных «дорожных карт» преобразований, глубокая системная перестройка экономики происходит

© Головчанская Е.Э., 2026

с существенным запаздыванием либо дает результаты, отличные от запланированных. Это позволяет предположить наличие некоего разрыва между формальной отчетностью об исполнении преобразований и их реальной системной эффективностью.

Природа данного разрыва коренится в фундаментальных свойствах экономики как сложной адаптивной системы, ключевыми характеристиками которой являются нелинейность и инерционность. В таких системах прямое линейное управление результируется с определенными сложностями. Эффект от управленческого воздействия часто запаздывает, трансформируется или нивелируется внутренними контртенденциями.

Актуальность исследования обусловлена переходом управления изменениями из узкой управленческой функции в ключевую компетенцию национального развития.

Важность темы подчеркивается инициативами государственного уровня, такими как «План структурных изменений в российской экономике до 2030 года» который утвержден протоколом заседания Правительства Российской Федерации от 27 ноября 2025 г. № 41[1].

Динамика показателей структурных изменений, разработанных для достижения целей экономического развития представлена на рисунке 1.

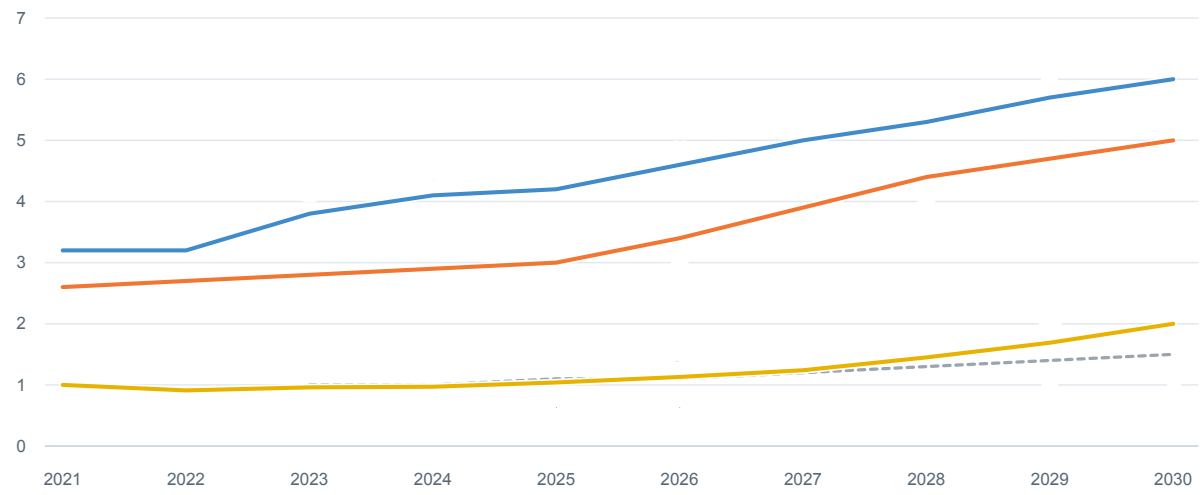


Рисунок 1 – Показатели структурных изменений

(– Доля креативных (творческих) индустрий в экономике, %; – Доля туристской отрасли в валовом внутреннем продукте, %; – Удельный вес отечественных высокотехнологичных товаров и услуг, созданных на основе собственных линий разработки, в общем объеме потребления таких товаров и услуг в Российской Федерации, балл; – Внутренние затраты на исследования и разработки за счет всех источников в текущих ценах, в процентах ВВП,%).

Источник: составлено автором.

Анализ показателей свидетельствует об оптимизации отраслевой структуры: повышении доли туристической отрасли, креативных индустрий. Планируется повышение экономической активности граждан. Запланировано повышение уровня технологического развития российской экономики, изменение структуры потребления и смещение спроса в направлении отечественных товаров и услуг, улучшение качества инвестиционного климата, рост внутренних затрат на исследования и разработки.

Адаптация российской экономики к внешним шокам (2022–2025 гг.) продемонстрировала классический пример нелинейного поведения. Как отмечается в исследованиях Института

1 План структурных изменений в российской экономике до 2030 года: Интернет ресурс - URL: https://www.economy.gov.ru/material/dokumenty/plan_strukturnyh_izmeneniy_v_rossiyskoy_ekonomike_do_2030_goda.html?ysclid=mlchbkutpo952411909. (дата обращения: 17.12.2025). — Текст: электронный.

народнохозяйственного прогнозирования РАН, первоначальная реакция экономики на шоки носила не столько управляемый, сколько «спонтанный и даже довольно хаотичный характер» [2]. Государственные органы и бизнес действовали в режиме экстренной подстройки.

Парадокс заключается в том, что формальные планы и отчеты фиксировали выполнение показателей, однако реальная структурная перестройка (переориентация логистики, импортозамещение) шла по собственным траекториям. В то время как отчетность демонстрировала «успешное преодоление», экономика как сложная система находилась в фазе пересборки институтов и связей. Это подтверждает тезис о том, что линейные индикаторы (например, процент исполнения бюджета или количество принятых законов) не отражают «реальную системную эффективность», поскольку не учитывают эффекты самоорганизации системы, которые часто вступают в конфликт с директивным управлением [8]. Инерционность экономики проявляется в том, что старые структуры и зависимости тормозят реализацию новых целей. Даже при наличии «правильной» формальной отчетности о ходе реформ, глубинные неформальные институты сохраняют устойчивость. Исследования, опубликованные в журнале «Региональные проблемы преобразования экономики», указывают на наличие «институциональных ловушек», возникающих из-за противоречий между формальными нормами (отчетность, планы) и неформальными практиками. Например, барьеры для инноваций связаны не с отсутствием соответствующих государственных программ (формальный отчет по которым сдается успешно), а с несовершенством правовых механизмов и слабой защитой интеллектуальной собственности, которые реформируются крайне медленно в силу инерционности правоприменительной системы. Кроме того, в условиях внешнего давления наблюдается усиление концентрации и гиперспециализации экономик регионов. Расчеты индекса Херфиндаля-Хиршмана (HHI) за 2018–2023 гг. показывают, что в ряде регионов сохраняется рискованная гиперспециализация (рост HHI до 146,2%), что является проявлением структурной инерции [3]. Формально регион может отчитываться о росте валового продукта, но реальная системная эффективность (устойчивость к шокам, диверсификация) при этом снижается, делая систему уязвимой [17].

Нелинейность российской экономики ярко проявляется на региональном уровне. Одно и то же управленческое воздействие (льготы, федеральные программы) вызывает разные, порой противоположные реакции в разных частях системы.

Согласно исследованию ученых Сибирского федерального университета, процессы адаптации регионов крайне неравномерны. В то время как одни территории демонстрируют успешную диверсификацию, другие оказываются в состоянии структурной стагнации [5]. Это подтверждает гипотезу о том, что экономика как сложная система не подчиняется принципу линейного суммирования: сумма эффективных региональных отчетов не всегда равна общей системной устойчивости страны. Напротив, разрыв в темпах адаптации создает внутреннее напряжение, снижающее общую эффективность преобразований.

Академические исследования в области адаптивного управления также подчеркивают, что жесткость экономических систем является фактором, снижающим их адаптивность. Если управление слишком жестко завязано на выполнение формальных показателей (KPI) без учета необходимости гибкой перенастройки механизмов, система теряет способность к саморегуляции [24].

Таким образом, разрыв между формальной отчетностью и реальной эффективностью в России обусловлен фундаментальным противоречием: управление пытается «линеаризовать» сложную адаптивную систему, требующую эволюционной настройки институтов. Формальные отчеты не в полной мере отражают глубинные процессы структурной инерции, институциональных конфликтов и спонтанной адаптации.

Основная часть

В современных условиях управление изменениями трансформировалось из специализированной управленческой функции в ключевую компетенцию, определяющую

выживаемость и конкурентоспособность не только отдельных предприятий, но и целых национальных экономик. Современная экономическая действительность сопровождается действием комплекса взаимосвязанных факторов, которые формируют уникальную и высокодинамичную среду, в которой сегодня функционируют экономические системы [25].

Национальная экономика функционирует в условиях так называемого «VUCA-мира», характеризующегося нестабильностью (Volatility), неопределенностью (Uncertainty), сложностью (Complexity) и неоднозначностью (Ambiguity) [26]. Это означает, что изменения перестали быть эпизодическими и стали непрерывным процессом. Такие тренды связаны в первую очередь с трансформацией российской экономической системы. Необходимость обеспечения технологического суверенитета, важность достижения целей устойчивого развития, стремительное внедрение искусственного интеллекта определили структурное переустройство экономики, ее структурную трансформацию.

Наблюдается ускорение цифровизации, обусловленное высокими темпами технологических изменений, особенно в сфере информационных технологий. «В 2024 году рынок программного обеспечения в России вырос на 22%, до 3,3 трлн рублей»[2]. Рынок AI превысил 900 млрд рублей. Кардинально меняются традиционные рынки труда, бизнес-модели и формы государственного управления, создавая как новые возможности, так и риски социально-экономического неравенства и структурных дисбалансов [20].

Нельзя не отметить изменения потребительских и общественных запросов, которые выражаются в пересмотре предпочтений, моделей поведения и ожиданий от институтов. Наиболее ярким трендом является переход от вынужденного импортозамещения к осознанному предпочтению локальных брендов. Если изначально толчком послужил уход с рынка ряда международных компаний, то сегодня свыше 40% россиян сознательно выбирают отечественную продукцию, ценя качество, безопасность и «национальную идентичность» товара. Произошел переход граждан России в онлайн-сети. Потребительское поведение не просто перешло в онлайн, но и сформировало новые паттерны: «снекификация» (рост спроса на готовую еду на 39% за год), гипертрофированное внимание к отзывам и микроинфлюенсерам, восприятие маркетплейсов как площадок не только для покупок, но и для досуга[3]. Активная аудитория соцмедиа в России достигла рекордных 85,6 млн человек, при этом драйвером роста становится не медийный, а именно потребительский сценарий (использование маркетплейсов, отзовиков)[4].

Эмоциональное потребление сопровождается принципами рационализации и прагматизма. Запросы характеризуются парадоксальным сочетанием рациональности и эмоциональности. С одной стороны, в условиях экономического «охлаждения», роста цен и инфляционных ожиданий потребители демонстрируют повышенную рациональность, чувствительность к цене, склонность к экономии и поиску лучшего соотношения цены и качества[5]. С другой — формируется тренд на импульсивное потребление, особенно среди молодежи (поколения Z и миллениалов), которая, сталкиваясь с трудностями в приобретении жилья, перенаправляет средства на сиюминутные радости: хобби, товары для питомцев, коллекционные игрушки. Это стратегия компенсации тревоги

2 От антикризисных мер к технологическому суверенитету: итоги первых трёх лет импортозамещения в России: Интернет ресурс - URL https://sber.pro/publication/ot-antikrizisnih-mer-k-tehnologicheskomu-suverenitetu-itogi-pervih-tryoh-let-importozamescheniya-v-rossii/ (дата обращения: 17.12.2025). — Текст: электронный.

3 Локализация 2.0: почему «сделано в России» стало новой нормой для потребителей/ New Retail: Интернет ресурс - URL: https://new-retail.ru/marketing/lokalizatsiya_2_0_pochemu_sdelano_v_rossii_stalo_novoy_normoy_dlya_potrebiteley / (дата обращения: 17.01.2026). — Текст: электронный.

4 Новое исследование Mediascope: поисковая активность россиян в e-com: Интернет ресурс - URL: https://mediascope.net/news/2537864/

5 Социальные сети в России: цифры и тренды, осень 2025: Интернет ресурс - URL: https://brandanalytics.ru/blog/social-media-russia-autumn-2025 (дата обращения: 02.04.2026). — Текст: электронный.

о будущем через эмоции «здесь и сейчас»[6].

Также заметен существенный сдвиг в общественном запросе к государству и бизнесу: от защиты к балансу. Законодательные инициативы 2026 года, корректирующие закон о защите прав потребителей, отражают эволюцию общественного запроса к институциональной среде[7]. Формируется устойчивый запрос на благополучие, выходящий за рамки материального потреблениях [10]. Актуализируется тема здоровья, что ведет к росту интереса к персональным медицинским гаджетам и функциональному питанию. Около 80% покупателей учитывают экологичность товаров. Кроме того, в противовес конформизму усиливается стремление к аутентичности и самовыражению через потребление, что стимулирует спрос на персонализированные и нишевые продукты. Растущие требования к качеству жизни, экологической устойчивости и социальной ответственности формируют новый формат для экономического развития.

Движущие силы изменений потребительского поведения можно классифицировать по нескольким ключевым группам факторов (таблица 1).

Таблица 1 — Влияние факторов среды на изменения потребительского поведения

Группа факторов	Характеристика	Конкретное влияние
Экономико-геополитические	Санкционное давление, реориентация логистических цепочек, курс на импортозамещение, волатильность курсов валют, рост инфляции	Формируют запрос на суверенизацию потребления, ценовую чувствительность и прагматизм.
Социально-психологические	Адаптация к постпандемийной реальности, социальная тревожность, разрыв между личным благополучием и социальным оптимизмом (по данным ВЦИОМ), поиск эмоционального комфорта и стабильной идентичности в нестабильном мире	Обуславливают тренды на «терапевтическое» потребление, локализацию как источник идентичности, запрос на простоту и надежность
Технологические	Тотальная цифровизация (e-commerce, соцсети, маркетплейсы), рост доступности данных, развитие инструментов персонализации на основе ИИ	Меняют каналы принятия решений, усиливают власть потребителя через доступ к информации и отзывам, формируют новые поведенческие паттерны.
Культурно-ценностные	Переосмысление национальной и культурной идентичности, глобальный тренд на ответственное потребление, индивидуализация запросов, усталость от глобализованной стандартизации	Проявляются в трендах «а ля рус», спросе на экотовары, ценности аутентичности и прозрачности брендов.

Источник: составлено автором.

На уровне национальной экономики остро проявляется проблема выбора и интеграции различных подходов к управлению изменениями. Исследования выделяют множество концептуальных моделей — от классической трехэтапной модели К. Левина («разморозка-изменение-заморозка») до сложных системных и процессных моделей (ADKAR, Коттера). Широкова Г.В. провела сравнительную характеристику теорий организационных изменений и сделала вывод

6 Прогноз от MAR CONSULT: Потребительское поведение в России в 2026 году: Интернет ресурс - URL: https://www.novostiitkanala.ru/news/detail.php?ID=193544 (дата обращения: 10.02.2026). — Текст: электронный.

7 Тенденции потребительского поведения в 2025 году: Интернет ресурс - URL: https://markway.ru/blog/tendenczii-potrebitelskogo-povedeniya-v-2025-godu/ (дата обращения: 23.03.2026). — Текст: электронный.

[21].

В масштабах национальной экономики это противоречие трансформируется в дилемму между политикой «шоковой терапии», ориентированной на быстрые формальные институциональные и структурные реформы («Теория Е»), и политикой постепенной эволюционной трансформации, нацеленной на развитие человеческого капитала и социального консенсуса («Теория О»). Очевидно необходим баланс между этими подходами, что приведет к снижению системных кризисов, уменьшению социального сопротивления и повышению результативности реформ.

В научной среде и в реальном секторе экономики широко известна проблема «сопротивления к изменениям» [12]. На уровне экономических систем сопротивление изменениям принимает форму институциональной инерции, когда существующие нормы, правила и традиции препятствуют внедрению инноваций [11]. Модели, описывающие психологические стадии принятия изменений (такие как кривая Кюблер-Росс или модель перехода Бриджеса), на национальном уровне объясняют коллективные реакции общества на реформы: от отрицания и гнева до торга и, в идеале, принятия [9,4]. Ключевой проблемой становится управление переходом, а не просто реализация изменений. Этот переход через «нейтральную зону» неопределенности и хаоса требует особых управленческих компетенций от государственных институтов — способности создавать ощущение срочности, формировать убедительное видение будущего, обеспечивать широкую коммуникацию и фиксировать даже краткосрочные победы для поддержания импульса.

Процесс управления изменениями на макроуровне сталкивается с еще одной фундаментальной дилеммой – анализом и оценкой управления изменениями. Центральная проблема оценки заключается в том, что в большинстве своем измеряется административная активность (сколько средств освоено, сколько документов принято), которая принимается за системные изменения (устойчивые сдвиги в структуре, производительности и качестве роста). Анализ и оценка по исполнению бюджета должны сопровождаться углублением исследований структурных дисбалансов и институциональных рисков [15].

Для проведения комплексной оценки управления изменениями национальной экономической системы целесообразно придерживаться ряда критериев (рис.2).

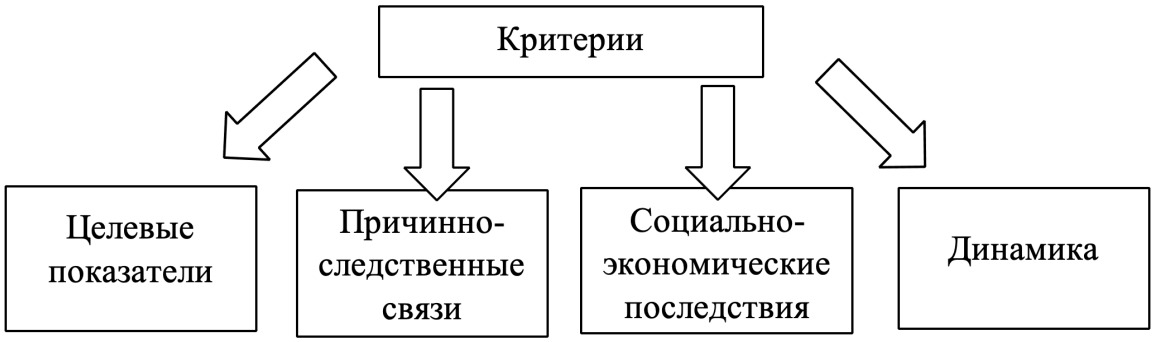


Рисунок 2 – Критерии оценки изменения

Источник: составлено автором.

В рамках критерия целевые показатели необходимо сравнивать планы с фактическими результатами. Например, можно сопоставить целевые показатели Плана структурных изменений до 2030 года (по занятости, инвестициям, доходам) с фактическими данными Росстата. Это позволит дополнить оценку эффективности государственного управления изменениями. По критерию причинно-следственные связи исследованиям подвергается взаимосвязь инвестиций и отраслей экономики. Например, как рост инвестиций в конкретную отрасль (например, строительство) влияет на ее долю в ВВП, производительность и зарплаты. Это поможет выявить реальные драйверы изменений. Анализ социально-экономических последствий предполагает оценку влияния структурных сдвигов на региональное развитие (например, рост роли Дальнего Востока

или нестоличных мегаполисов) и уровень благосостояния разных групп населения. Управление изменениями — это процесс, поэтому важно отслеживать показатели не на одну дату, а в течение нескольких лет, чтобы видеть тренды и эффекты от предпринятых мер.

В рамках выделенных критериев, в зависимости от сферы исследования используется большой объем данных и их показатели (таблица 2).

Таблица 2 — Аналитические показатели для оценки управления изменениями

Сфера анализа	Ключевые показатели и данные для исследования	Комментарии
Структурные изменения в экономике	-Динамика доли отраслей в ВВП/добавленной стоимости (обрабатывающая пром-сть, ИТ, строй-во, торговля, добыча) -Изменение отраслевой структуры занятости (рост/сокращение в приоритетных и непрофильных секторах). -География инвестиций и кредитования (по регионам и отраслям)	Исследование АКРА показывает рост значимости строительства, обрабатывающей промышленности и ИТ на фоне снижения доли добычи и торговли
Результаты и эффективность изменений	-Динамика производительности труда в ключевых и меняющихся отраслях. -Темпы роста несырьевого экспорта. -Реальные располагаемые доходы населения и их дифференциация -Динамика потребительского спроса и его структура (доля отечественных товаров)	Повышение доходов наименее обеспеченных групп считается в правительственных планах ключом к росту спроса на отечественные товары
Ресурсы и затраты на изменения	-Объем и структура инвестиций в основной капитал (по отраслям, источникам финансирования). -Объем бюджетных расходов на поддержку изменений (субсидии, госпрограммы). -Динамика кредитного портфеля банков по приоритетным отраслям (напр., строительство)	Важно анализировать эффективность затрат: дают ли инвестиции ожидаемый прирост в производительности и выпуске?
Человеческий капитал и адаптация	-Показатели внутренней трудовой миграции (межрегиональной и межотраслевой). -Уровень соответствия квалификации рабочей силы потребностям новых/растущих отраслей. -Динамика зарплат в дефицитных и избыточных секторах	План структурных изменений прямо предполагает перераспределение трудовых ресурсов между отраслями
Внешняя среда и устойчивость	-Изменение географии и структуры внешней торговли (экспорт/импорт) -Динамика курса национальной валюты. -Уровень экономической неопределенности (индексы деловой активности).	По данным АКРА, за 2022-2023 гг. основные торговые партнеры России изменились как минимум для 40% товарооборота

Источник: составлено автором.

Система оценки управления изменениями представляет собой многомерный конструкт, включающий комплекс методов, моделей и инструментов, направленных на измерение результативности преобразований. В современной литературе и практическом менеджменте

выделяют четыре основные группы методов, каждая из которых имеет свою методологическую основу и область применения [26]. Для анализа последствий макроэкономической политики и долгосрочных трендов можно использовать методы системной динамики. Для изучения адаптации отдельных групп (бизнес, регионы) к новым правилам или шокам наиболее адекватным будет агентное моделирование. Для понимания рисков внезапных кризисов и сломов полезна концепция «Теории катастроф». В таблице 3 приведены основные подходы и методы оценки управления изменениями.

Таблица 3 – Методы оценки управления изменениями

№	Методы, модели, подходы	Сущность и ключевые параметры оценки
1.	Количественные методы	
	Оценка по ключевым показателям эффективности (ранее — КПЭ) по фазам изменений: подготовка, переход, результат	Измерение: индекса готовности к изменениям, соблюдения сроков и бюджета, скорости адаптации персонала, возврата на инвестиции в преобразования
2	Качественные методы	
	Анкетирование, интервью, фокус-группы, анализ документов, прямое наблюдение	Выявление барьеров, неформальных практик, восприятия изменений сотрудниками; диагностика сопротивления на ранних этапах
3	Модели оценки зрелости изменений	
	Модель зрелости «Уипро» (пять измерений: спонсорство, компетенции, ресурсная обеспеченность, способность к изменениям, культура)	Диагностика системной способности организации управлять преобразованиями; построение индивидуальной дорожной карты развития
	Модель «Аваап» (стратегия, организационная структура, процессы, система вознаграждения, люди)	Оценка уровня зрелости по каждому из пяти измерений с выдачей практических рекомендаций с учётом временных, бюджетных и ресурсных ограничений
4	Инструменты оценки готовности персонала	
	Опросник Д. Холта «Готовность к организационным изменениям» (в русскоязычной валидации Е.А. Наумцевой)	Четыре шкалы: уместность проводимых изменений, поддержка со стороны руководства, реализуемость изменений, личная выгода/издержки для сотрудника. Показана высокая внутренняя согласованность (α Кронбаха = 0,88)
	Анкеты самооценки сотрудников и оценочные листы руководителей	Сравнение декларируемой готовности к изменениям с реальным поведением в условиях преобразований; используется для 360-градусной обратной связи
5	Интегральные методики	
	Сбалансированная система показателей для управления изменениями (адаптация модели Каплана и Нортона)	Четыре проекции: финансовые результаты, удовлетворённость клиентов, эффективность внутренних бизнес-процессов, обучение и развитие персонала. Оценка эффекта изменений на всех уровнях

№	Методы, модели, подходы	Сущность и ключевые параметры оценки
	Динамический опросник организационного климата	Повторные замеры восприятия изменений на разных этапах (до начала, в процессе, после завершения) для своевременной корректировки управленческих воздействий
	Алгоритм двойной оценки (промежуточная + итоговая)	Оценка результативности изменений в процессе их внедрения (промежуточный контроль) и после завершения (итоговая аттестация). Позволяет корректировать ход преобразований
6	Модели оценки процесса изменений	
	Модель, основанная на анализе проблем внедрения (Concerns-Based Adoption Model, CBAM) Джина Холла	Три диагностических измерения: стадии озабоченности персонала (от неосознания до активного сотрудничества), уровни использования нововведения (от неиспользования до его интеграции), конфигурация инновации (насколько точно реализован задуманный дизайн)
7	Комплексное применение	
	Сочетание количественных и качественных методов	Обязательное использование как измеримых показателей (КПЭ, финансовые метрики), так и методов, фиксирующих человеческое восприятие, для получения полной картины эффективности преобразований

Источник: составлено автором на основе [19,22,16,23,18,6].

С нашей точки зрения наиболее перспективным является комбинированный подход. Например, сценарный анализ на основе ABM для оценки краткосрочной реакции агентов, результаты которого используются как входные данные для модели системной динамики, прогнозирующей долгосрочные структурные сдвиги [1].

Очевидно, что эффективное управление изменениями на национальном уровне оценивается не только цифрами роста ВВП, но и способностью экономической системы целенаправленно перестраивать свою структуру, минимизируя социальные издержки и создавая основу для долгосрочного развития [7]. Для оценки управления изменениями национальной экономической системы можно использовать адаптивно-процессную модель.

Предлагаемая модель интегрирует процессный подход (отслеживание этапов изменений), системно-динамическое моделирование (учет обратных связей и запаздываний) и принципы адаптивного менеджмента (гибкость управления в условиях неопределенности). Ключевая новизна заключается в переносе фокуса с оценки результатов изменений на диагностику качества самого процесса управления ими, рассматривая экономическую систему как сложный адаптирующийся организм. Модель оценивает «пропускную способность» системы к трансформациям и компетенции управления.

Модель состоит из трех взаимосвязанных диагностических элементов, оценивающих разные элементы зрелости управления (рис.3) [13].



Рисунок 3 – Адаптивно-процессная модель оценки управления изменениями
Источник: составлено автором.

Элемент 1. Процессно-этапный (Линейная эффективность). Эта составляющая модели оценивает, насколько логично и полно реализуется классический цикл изменений в масштабах национальной экономики.

Элемент 2. Системно-динамический (Нелинейная устойчивость). Оценивает способность системы гасить риски и использовать обратные связи. Диагностирует ключевые запаздывания (lags) и петли (процессы) обратной связи (loops) [14].

Элемент 3. Адаптивно-сетевой (Структурная гибкость). Оценивает, насколько структуры управления соответствуют сложности экономики. Сдвиг от оценки иерархической управляемости к оценке сетевой координации.

Для наглядной оценки разработана матрица, сводящая выводы трех элементов в интегральный индекс адаптивности системы управления (таблица 4).

Таблица 4 – Содержание интегрального индекса адаптивности системы управления

Диагностируемый элемент	Низкий уровень адаптивности (0-3 балла)	Средний уровень адаптивности (4-7 баллов)	Высокий уровень адаптивности (8-10 баллов)	Вес в индексе
Качество процесса	Изменения хаотичны, этапы пропускаются, обратная связь отсутствует.	Существует формальный план, но реализация фрагментирована, обучение минимально.	Полный, итеративный цикл с четкими целями, КПЭ, механизмами корректировки и извлечения уроков.	0.4

Диагностируемый элемент	Низкий уровень адаптивности (0-3 балла)	Средний уровень адаптивности (4-7 баллов)	Высокий уровень адаптивности (8-10 баллов)	Вес в индексе
Сбалансированность системных связей	Доминируют короткие негативные процессы (кризисное реагирование), усиливающие процессы слабы.	Процессы осознаны, но управление ими реактивное, запаздывания велики и создают кризисы.	Управление активно влияет на процессы, запаздывания минимизируются, создаются новые позитивные связи.	0.3
Развитость сетей	Жесткая иерархия, информация и инициатива движутся сверху вниз, горизонтальные связи подавлены.	Горизонтальные связи существуют в пилотных проектах, но не влияют на государственное управление.	Управление носит характер сетевой координации, действуют сильные альянсы, «песочницы» — норма.	0.3

Источник: составлено автором.

Следует заметить, что веса параметров в индексе могут варьироваться в зависимости от типа экономики (ресурсной, индустриальной, постиндустриальной).

Данная модель позволяет перейти от констатации проблем к структурированной диагностике качества управления процессом изменений, предлагая руководящим органам конкретные точки приложения усилий для повышения адаптивности национальной экономической системы.

Заключение

На основе проведенного анализа проблем и предложенной адаптивно-процессной модели, можно выделить три ключевых вектора перспективного развития системы управления изменениями. Эти вектора направлены на преодоление выявленных методологических тупиков и реализацию потенциала модели.

1. Внедрение «цифрового контура» управления и оценки на основе данных в реальном времени.

Перспективным направлением является интеграция в процесс управления непрерывного цифрового мониторинга, выходящего за рамки традиционной статистики. Речь идет о создании системы предиктивной аналитики и цифровых двойников (Digital Twins) для ключевых секторов экономики. Использование больших данных (Big Data) с онлайн-платформ, данных с кассовых терминалов, транзакционной аналитики, индексов цифровой активности бизнеса и регионов для формирования опережающих индикаторов (leading indicators) позволит перейти от оценки запаздывающих показателей (ВВП, инвестиции) к мониторингу текущих поведенческих трендов. Например, анализ динамики поисковых запросов о переобучении, данных о внутренней миграции мобильных пользователей или изменений в товарных категориях на маркетплейсах может сигнализировать о структурных сдвигах на рынке труда и в потребительском спросе задолго до их отражения в официальной отчетности. Такой подход напрямую усилит системно-динамический контур (Нелинейная устойчивость) предложенной адаптивно-процессной модели оценки изменений, сокращая критическое запаздывание между принятием решений и получением обратной связи. Управление сможет реагировать не на вчерашние кризисы, а на сегодняшние emerging trends.

2. Развитие гибких, итеративных форматов реализации изменений («политик-лабораторий» и экосистем). Современная парадигма управления должна быть дополнена методологией адаптивного управления, основанной на экспериментах и сетевой кооперации. Это приведет к массовому внедрению практик «регуляторных песочниц» (regulatory sandboxes) для тестирования новых

правовых режимов в прорывных отраслях (ИИ, биотех, зеленые технологии). Позволит создать отраслевые и межрегиональные консорциумы (экосистем) для совместной разработки и внедрения стандартов, например, в области цифровой трансформации МСП или развития новых рынков несырьевого экспорта. Законодательные инициативы 2026 года, корректирующие закон о защите прав потребителей, отражают запрос на более сбалансированную и технологически нейтральную регуляторную среду, что созвучно данному подходу. Предложенный вектор развития отражается в адаптивно-сетевом контуре (Структурная гибкость) адаптивно-процессной модели оценки изменений. Регуляторные песочницы и консорциумы являются материальным воплощением платформ для быстрого тестирования и усиления горизонтальных связей, что повышает общую адаптивность системы. Трансформация потребительского поведения, где сочетается рациональный поиск цены и эмоциональный запрос на аутентичность, требует от бизнеса и государства именно такой гибкости и способности к быстрым итерациям.

3. Смещение фокуса на управление человеческим капиталом и институциональной культурой как ключевым активом изменений. Структурные изменения в экономике, отраженные в росте значимости строительства, обрабатывающей промышленности и ИТ, упираются в проблему соответствия квалификации. Будущая эффективность управления будет определяться не только инвестициями в технологии, но и инвестициями в человека. В рамках данного направления целесообразна разработка и внедрение национальной системы непрерывного опережающего переобучения (lifelong learning), тесно интегрированной с реальными запросами трансформирующихся отраслей. Также важно формирование институциональной культуры, поощряющей экспериментирование, горизонтальную коммуникацию и принятие обоснованных рисков в госуправлении и бизнесе. Это напрямую отвечает на вызов социальной тревожности и запроса на стабильную идентичность, описанные в анализе потребительского поведения. Данный вектор затрагивает глубинные основы Процессно-этапного контура (Линейная эффективность) адаптивно-процессной модели оценки изменений, встраивая механизмы «обратного обучения» и развития человеческого капитала в ядро каждого этапа изменений. Без этого этап «институционализации» будет формальным. Следует заметить, что План структурных изменений прямо предполагает перераспределение трудовых ресурсов между отраслями, что невозможно без масштабных программ развития компетенций и управления социальными ожиданиями.

Таким образом можно заключить, что перспектива совершенствования лежит в синтезе технологий, гибких институтов и человеко-ориентированного подхода. Внедрение цифрового контура обеспечит необходимую скорость и точность восприятия реальности. Гибкие форматы реализации (песочницы, экосистемы) позволят быстро тестировать гипотезы и находить работающие решения. Наконец, фокус на человеческом капитале и культуре создаст социальную основу для принятия изменений, превратив сопротивление в соучастие. Реализация этих направлений позволит трансформировать национальную экономическую систему из объекта, адаптирующегося к изменениям, в субъект, активно форматирующий собственное будущее в условиях VUCA-мира.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аюпова Л.Ш., Шинкевич М.В. (2024). Методика оценки эффективности системы поддержки управления изменениями // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 4 т.26. С.45-49. https://doi.org /10.37313/1990-5378-2024-26-4-43-49

2. Блохин А.А., Гайворонский А.М., Глухов К.В., Дранев С.Я., Лихачев А.А. (2025). Пространственное развитие российской экономики: переход от спонтанной адаптации к формированию новых полюсов экономического роста // Проблемы прогнозирования. № 4. С.35-46 https://doi.org /10.47711/0868-6351-211-35-46

3. Бобоев Г. Г. (2025). Эволюционно-институциональные основы сбалансированного и устойчивого роста российской экономики в современных условиях // Региональные проблемы преобразования экономики. №3. С.7-16. https://doi.org/ 10.26726/rppe2025v3teaif

4. Бриджес У. (2017). Управление переходами. - Из-во: Гранд Сентрал Паблишинг: Интернет ресурс - URL: https://translated.turbopages.org/proxy_u/en-ru.ru.5f87e9f0-6987626c-744ce05d-74722d776562/https/www.overdrive.com/media/3091373/managing-transitions (дата обращения: 30.03.2026). — Текст: электронный.

5. Быков, А. Е., Лелина, Т. В., Погодейкина, А. Е., Шишкина, К. В., Пуса, О. В. (2025). Адаптация региональных экономик к условиям военной экономики: структурные изменения и механизмы устойчивости. Финансовая экономика. №4. С. 6-9.

6. Варфаловская В.В. (2012). Формирование системы оценки результативности организационных изменений // Молодой ученый. № 8. С. 87–90.

7. Дробышевская Л.Н. (2019). Совершенствование методики оценки результативности управления изменениями на предприятии // Экономика устойчивого развития. № 4 (40). С. 99-104.

8. Кибальченко А. С., Орешкина Ю. Ю., Хабиб М. Д. (2025). Структурные сдвиги и адаптационный потенциал регионов России в условиях внешних шоков // Финансы и управление. №4. С.190-212. https://doi.org/10.25136/2409-7802.2025.4.76827

9. Кюблер-Росс Э. (2001). О смерти и умирании. — М.: София.

10. Московцева Л. В., Языкова С. В., Шапошникова И. В., Орлова А. А. (2024). Исследование причин и факторов изменения потребительского поведения населения // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. №. 3. С. 433-442. https://doi.org/10.21603/2500-3372-2024-9-3.

11. Мороз С.В., Головина Т.А. (2024). Современный инструментарий управления изменениями в экономических системах//Индустриальная экономика. № 2. С. 37-42. https://doi.org /10.47576/2949-1886.2024.2.2.005

12. Мурзич И.К. (2018). Методы преодоления сопротивления изменениям в организации // Экономика, право и проблемы управления. № 8. С. 67-75.

13. Никифорова К.А. (2025). Оценка зрелости системы управления изменениями в органах исполнительной власти // Актуальные исследования. № 49-3 (284). С. 38-42.

14. Панков И.Ю. (2018). Концепция мягких измерений в имитационном моделировании и концепция «петля обратной связи» // Мягкие измерения и вычисления. № 10 (11). С. 67-71.

15. Полтерович В. М. (2007). Элементы теории реформ. – М.: Экономика, 2007. 445с.

16. Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон (2008). Сбалансированная система показателей [Текст] : от стратегии к действию / [пер. с англ. М. Павловой]. - Москва : Олимп-Бизнес. 294 с.

17. Романова, Л. Е., Васин, А. С. (2025). Преобразование управления устойчивостью развития экономических систем в России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. № 7(7). С. 161-171.

18. Турганова А.Т. (2022). Методы качественного и количественного анализа бизнес-процессов // Инновации и инвестиции. №8. С. 54-59.

19. Холл Д. Дж. (2013). Оценка процессов изменений: определение степени внедрения

(конструкты, методы и выводы) // Журнал управления образованием. Том 51. № 3. С. 264–289.

20. Шарипова, О. М. (2021). Некоторые аспекты управления изменениями: подходы и рекомендации для наилучшего исполнения / О. М. Шарипова // Креативная экономика. Т. 15, № 1. – С. 105-116. https://doi.org/10.18334/ce.15.1.110916

21. Широкова Г.В. (2005). "Теория О" и "Теория Е" как стратегия организационных изменений // Менеджмент в России и за рубежом. №1. С. 61.

22. Шнайдер Б., Эрхарт М.Г., Мэйси У.Х. (2017). Организационный климат и культура // Ежегодный обзор психологии. Том 68. С. 339–370.

23. Холт Д., Арменакис А., Харрис С., Филд Х. (2007). Оценка готовности к организационным изменениям // Журнал прикладной поведенческой науки. Том 43. № 1. С. 232–255.

24. Isaeva, E. A., Shleenko, A. V., Chudaeva, A. A., Shvetsova, I. N., Pokamestov, I. E. (2024). Regional Economic Systems: Ensuring Adaptability in Conditions of Uncertainty // Development of International Entrepreneurship Based on Corporate Accounting and Reporting According to IFRS (Advanced Series in Management, Vol. 33B), Emerald Publishing.P.181-189. https://doi.org/10.1108/S1877-63612024000033B023

25. Meshkova N., Boyarskaya O., Golovchanskaya E., Stepanova J. (2024). Modern imperatives of economic security system development: national priorities and challenges// Finance, economics, and industry for sustainable development (ESG 2023)Proceedings of the 4th International Scientic Conference on Sustainable Development. Cham. P. 159-170. https://doi.org/10.1007/978-3-031-56380-5_15

26. Johansen R. (2009). Leaders Make the Future: Berrett-Koehler Publishers, Inc.- p.194.

Assessing change management in Russia's economic system: a combined approach

Golovchanskaya Elena Eduardovna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation
E-mail: eegolovchanskaya@fa.ru

KEYWORDS

economic system, assessment, change management, consumer behavior, resistance to change, adaptive process model

ABSTRACT

In the current economic conditions in Russia, characterized by uncertainty and instability in the external environment, change management processes are becoming particularly relevant. An important feature of the current transformations is a certain discrepancy between their effectiveness and the formal reporting on the state of the changes. This discrepancy arises due to the nonlinearity and inertia of the economy as a complex adaptive system. Research into current theoretical trends and practical conclusions reveals a significant gap in this area of theoretical knowledge. It is clear that it is necessary to develop additional methods and tools for assessing management that would take into account nonlinear dynamics, time lags in the system's response, and qualitative changes in informal institutions. The development of new management guidelines will help avoid "institutional traps" and strengthen the methodological foundation of change management practice.The purpose of the study is to develop theoretical and methodological foundations and practical tools for assessing and improving the management of changes in Russia's national economic system. Thus, the goal of the study is to develop theoretical and methodological foundations and practical tools for assessing and improving the management of changes in Russia's national economic system. Methodology. The work is based on an interdisciplinary synthesis. The study employed methods of theoretical analysis (systemic and process approaches), comparative analysis of management models, and methods of mathematical modeling (system dynamics, agent-based modeling). Results and novelty. The content of the system of interrelated change factors has been revealed; a methodological contradiction in the assessment of changes has been demonstrated; an original adaptive-process model for assessing changes (APMOUINES) has been proposed, integrating three diagnostic elements: process-stage, system-dynamic adaptive-network; tools have been developed in the form of an integral adaptability index, and development zones have been formed. It has been shown that modern problems in change management are systemic in nature and require abandoning a reactive, fragmented approach in favor of a proactive and holistic one. The applied nature of the work is determined by the development of methods and tools for assessing change management, which will make it possible to improve the efficiency of implementing strategic decisions, reduce the social costs of transformation, and minimize the risks of institutional resistance.

Специфика повышения уровня профессиональной цифровой грамотности педагогов старшего возраста в условиях цифровизации экономики

Сергеева Ольга Николаевна
Старший преподаватель
Новосибирский государственный педагогический университет, г. Новосибирск, Российская Федерация
E-mail: olgaildutova@gmail.com

Шульга Ирина Ивановна
Доктор педагогических наук, доцент, профессор
Новосибирский государственный педагогический университет, г. Новосибирск, Российская Федерация
E-mail: shulga.61@mail.ru

Сартаков Игорь Витальевич
Кандидат педагогических наук, доцент
Новосибирский государственный педагогический университет, г. Новосибирск, Российская Федерация
E-mail: nsk@bk.ru

Балашов Алексей Михайлович
Кандидат экономических наук, доцент
Новосибирский государственный педагогический университет, г. Новосибирск, Российская Федерация
E-mail: Ltha1@yandex.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

профессиональная цифровая грамотность, цифровые дефициты, саморефлексия педагога, цифровой климат организации, цифровая дидактика, цифровая грамотность педагогов, непрерывное педагогическое образование

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблемам повышения профессиональной цифровой грамотности педагогов старшего возраста, испытывающих цифровые дефициты и не готовых эффективно и безопасно использовать новые информационные технологии в учебном процессе. Методологическую основу исследования составляет компетентностный подход, в рамках которого профессиональная цифровая грамотность педагога рассматривается как динамическое личностно-профессиональное образование, характеризующее способность безопасно и оперативно использовать цифровые технологии в учебном процессе, а также теория профессиональной готовности педагога, предполагающая наличие в структуре цифровой грамотности мотивационного, когнитивного, процессуального и рефлексивно-аналитического компонентов. Применялись теоретические (анализ, обобщение, систематизация), эмпирические методы (анкетирование) и метод статистической обработки информации. В 2025–2026 гг. проведено исследование качества сформированности основных компонентов цифровой грамотности педагогов старшего возраста методом анкетирования с элементами саморефлексии на базе 13 образовательных учреждений Новосибирска, Челябинска и Екатеринбурга; выборка – 220 педагогов старше 50 лет со стажем от 25 лет. Цель статьи – на основе оценки саморефлексии педагогов выявить особенности повышения уровня их профессиональной цифровой грамотности. Специфика повышения цифровой грамотности данной категории педагогов заключается в системной компенсации дефицитов каждого из четырёх основных компонентов в структуре их профессиональной цифровой грамотности. Новизна исследования состоит в уточнении представлений о структуре цифровой грамотности педагогов старшего возраста на основе взаимосвязи между внешними условиями цифровой образовательной среды организации и внутренним состоянием личности педагога. Данный подход позволяет раскрыть внутреннюю структуру цифровых компетенций и сделать ключевые выводы об особенностях повышения уровня профессиональной цифровой грамотности. Результаты исследования имеют высокий потенциал практического применения в образовательных организациях и центрах повышения квалификации.

© Сергеева О.Н., Шульга И.И., Сартаков И.В., Балашов А.М., 2026

JEL codes: I21, J14, M53, O33, I28

DOI: https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-9-120-137

Финансирование: Исследование выполнено в рамках реализации государственного задания на оказание государственных услуг (выполнение работ) № 073-03-2026-052 от 23.01.2026 по теме «Преодоление дефицитов цифровой грамотности педагогов старшего возраста».

Для цитирования: Сергеева, О.Н. Специфика повышения уровня профессиональной цифровой грамотности педагогов старшего возраста в условиях цифровизации экономики / О.Н. Сергеева, И.И. Шульга, И.В. Сартаков, А.М. Балашов. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – № 9. – С.120-137. - URL: http://www.theoreticaleconomy.ru (Дата публикации: 30.09.2026)

Введение

В эпоху цифровизации, когда технологии проникают во все сферы жизни, цифровая грамотность становится неотъемлемой частью профессионального успеха. Особенно это актуально для педагогов, т.к. в связи с форсированной цифровизацией образовательного пространства происходит значительное повышение требований к их профессиональной деятельности по освоению цифровых компетенций и их активному применению в образовательной практике. А от умений педагогов эффективно использовать цифровые инструменты во многом зависит качество образовательного процесса и подготовки будущих поколений к жизни в цифровом мире. В частности, переход на государственные информационные системы (в частности, ФГИС «Моя школа»), тотальная цифровизация систем оценивания и внедрение федеральных государственных образовательных стандартов (ФГОС) сформировали принципиально новую социотехническую среду, адаптация к которой стала обязательным критерием профессиональной пригодности педагога и зависит от уровня его цифровой грамотности. Ярким примером служит обновление Федеральных государственных образовательных стандартов (ФГОС) для старшей школы, которые вступят в силу с 2027 года. В новой редакции усилен практико-ориентированный компонент, а в курс информатики включены обязательные модули по основам искусственного интеллекта (ИИ) и машинного обучения. Это создает прямую и безотлагательную потребность в массовой подготовке и переподготовке учителей-предметников, которые должны не только понимать основы данных технологий, но и уметь интегрировать их в преподавание своих дисциплин (например, использовать инструменты анализа данных на уроках физики или биологии). Однако, как показывает практика, педагоги старшего возраста часто сталкиваются с дефицитами компетенций в этой области.

Проведенный авторами данной статьи теоретический анализ проблемы профессиональной цифровой грамотности педагогов старшего возраста показал, что вопросы цифровой грамотности педагогов достаточно широко освещены как в отечественной, так и зарубежной психолого-педагогической литературе (К. А. Киричек, О. В. Пелих, С. Я. Екабсон, Л. Х. Хакимова, А. А. Компаниец, А. П. Глухов, О. С. Камнева, И. Г. Соломина, A. Atmazaki, V. Indriyani). Исследователями рассматриваются различные аспекты данной проблемы, т.к. она представляет собой серьезный социально-профессиональный вызов для образования в глобально изменяющемся мире.

Цифровая грамотность отражает реальную способность учителей своевременно нарабатывать необходимые компетенции для их применения в новой образовательной реальности. Однако, как отмечает Э. Ф. Зеер, Н. В. Ломовцева, В. С. Третьякова [7], на сегодняшний день ни в научном мире, ни в конкретной области деятельности не существует единого перечня умений и навыков, необходимых для безопасного и эффективного использования цифровых технологий [7]. В этой связи вопросы адаптации педагогических кадров к условиям постоянных обновлений и цифровизации образования в последние годы все больше не только исследуются с точки зрения возможности решения прикладных технологических задач, но и выходят на уровень фундаментальных междисциплинарных вызовов. Однако, как отмечает А.И. Аршинова, в настоящее

время наблюдается недостаточность эмпирических данных, определяющих психологические и организационно-методические особенности повышения уровня профессиональной цифровой грамотности педагогов старшего возраста, что блокирует возможность проектирования эффективных траекторий их непрерывного профессионального развития и сохранения кадрового потенциала системы образования [2].

Кроме того, требования к педагогу эволюционируют от базовой компьютерной грамотности к интегральной профессиональной цифровой компетентности. Она включает не только технические умения (работа с LMS, цифровыми ресурсами), но и педагогический дизайн смешанного обучения, цифровую коммуникацию, оценку на основе данных и, что особенно актуально, основы работы с технологиями искусственного интеллекта, которое закреплено в перспективных ФГОС.

Между тем, как и в России, так и в международной практике наблюдается устойчивая тенденция старения педагогических кадров. Согласно социально-демографическим исследованиям Института образования НИУ ВШЭ [20], доля учителей старше 50 лет в российских школах достигает 42 % (при среднемировом показателе 35 %), а более четверти педагогов начинали свою деятельность еще в советский период. Данная тенденция подтверждается аналитическими материалами проекта «Если быть точным» [13], согласно которым численность учителей в возрасте от 50 до 60 лет составила 295 492 человека (28,21 %), а старше 60 лет – 172 756 человек (16,5 %) от общего состава педагогических коллективов.

Цель статьи состоит в выявлении особенностей повышения уровня профессиональной цифровой грамотности педагогов старшего возраста на основе оценки их саморефлексии.

Теоретическая значимость исследования заключается в расширении представлений о структуре цифровой грамотности педагогов старшего возраста. Практическая ценность результатов определяется возможностью их непосредственного использования администрацией образовательных организаций и методическими службами при проектировании индивидуальных траекторий непрерывного профессионального развития педагогов старшего возраста.

Методология исследования

Методологическую основу исследования составляет компетентностный подход и используемая в рамках данного подхода теория профессиональной готовности педагога. Компетентностный подход позволяет изучать цифровую грамотность педагогов старшего возраста не как набор изолированных навыков, а как целостное состояние личности (И. А. Зимняя, В. В. Краевский, А. В. Хуторской, Н. В. Кузьмина) [8, 10, 11]. Теория профессиональной готовности педагога (М. И. Дьяченко, Л. А. Кандыбович, В. А. Сластенин) предполагает рассмотрение цифровой грамотности педагогов старшего возраста как единство мотивационного, когнитивного, процессуального и рефлексивно-аналитического компонентов в структуре его личности [6, 15].

На этом основании специфика повышения уровня профессиональной цифровой грамотности педагогов старшего возраста связана с профессиональной готовностью педагогов старшего возраста к повышению собственного уровня цифровой грамотности и рассматривается нами как интегративное состояние личности, определяемое единством внутриличностных компонентов (мотивационного, когнитивного, процессуального, рефлексивно-аналитического), а также внешних условий профессиональной деятельности в цифровой образовательной среде. Мотивационный компонент включает в себя профессионально-личностную позицию, внутренние мотивы и готовность к преодолению “цифровой тревожности”. Когнитивный компонент представляет собой научно-теоретический базис, знание рисков цифровой среды и нормативно-правовых основ деятельности. Процессуальный компонент демонстрирует технико-операционные и коммуникативные умения, включая навыки сетевого взаимодействия и обеспечения кибербезопасности. Рефлексивно-аналитический компонент включает в себя способность к осознанию профессиональных затруднений, дидактический аудит и подведение итогов собственной деятельности. Внешние условия цифровой образовательной среды отражают возможность педагога осознанно выявлять

пробелы в своих компетенциях и эффективно осваивать новые способы профессиональной деятельности в высокотехнологичном образовательном процессе. Представленные компоненты готовности выступают критериями оценки цифровой грамотности педагога. Такой подход позволяет определить специфику повышения уровня профессиональной цифровой грамотности педагогов старшего возраста через диагностику не только инструментальных дефицитов, но и выявление психологических барьеров адаптации педагогов старшего возраста в профессиональной цифровой среде.

Саморефлексия как метод педагогического исследования выступает инструментом анализа и осознания педагогом своей профессиональной деятельности, мышления и поведения для выявления причин успехов и неудач, корректировки дальнейших способов решения профессиональных задач.

В качестве основного диагностического инструмента выступала специально разработанная для данного исследования анкета «Оценка индивидуальных профессиональных дефицитов педагога и цифрового климата образовательной организации», структурно валидированная по четырем ключевым измерениям:

Раздел 1. Цифровой климат организации (оценка внешних условий профессиональной деятельности в цифровой образовательной среде): 6 закрытых вопросов, оценивающих институциональные параметры среды, интенсивность горизонтального обучения (взаимный обмен опытом), административную поддержку и регламентированный ресурс времени на освоение ИТ.

Раздел 2. Цифровые дидактические компетенции(оценка когнитивного компонента готовности):5 вопросов, направленных на самооценку навыков базовой работы с аппаратным обеспечением, файловыми системами, облачными хранилищами (Яндекс. Диск, Облако Mail.ru), процедурами инсталляции ПО и механизмами кибербезопасности.

Раздел 3. Процессуальные компетенции:(оценка процессуального компонента готовности)10 вопросов, замеряющих уровень практического владения цифровыми инструментами взаимодействия (организация ВКС в отечественных сервисах Сферум, Яндекс Телемост, VK Звонки; ведение ЭЖД) и дидактического проектирования (интерактивные онлайн-доски, конструирование упражнений, проведение экспресс-опросов на уроке).

Раздел 4. Барьеры и образовательные запросы (оценка мотивационного и рефлексивно-аналитического компонентов): открытые и полузакрытые вопросы, выявляющие структуру психологических и технических препятствий (включая цифровую тревожность и страх совершить ошибку), а также приоритетные для педагогов темы и форматы обучения.

Сбор данных осуществлялся с применением 5-балльной шкалы, где 1 балл соответствовал минимальной оценке (полное отсутствие навыка/крайне негативное влияние), а 5 баллов – максимальной (полное владение/отличные условия).Анализ данных проводился методом Gap-анализа (анализ разрывов) и методомкорреляционного анализа с помощью критерия Пирсона для сопоставления объективных дефицитов компетенций (технико-операционных, коммуникационных, дидактико-методических) и субъективных запросов педагогов.

Основная часть

Исходя из вышеописанных тенденций очевидно, что современная школа, нуждаясь в эффективной профессиональной деятельности педагогов возраста 50+, должна обеспечить возможность их функционирования в новой образовательной цифровой реальности. Однако по мнению современных исследователей переход к активному использованию цифровой образовательной среды в профессиональной деятельности для таких педагогов сопряжен с преодолением определенных затруднений, которые обусловлены как их личностно-профессиональными особенностями, так и условиями конкретной образовательной организации Как отмечают Yan Z., Shen Z., процесс формирования цифровой грамотности педагогов старшего возраста предполагает овладение ими не только и не столько техническими навыками, сколько осуществление профессиональной психологической перезагрузки [34]. С другой стороны, Zhang J. B

своем исследовании обращает внимание на необходимость учета не только прямых психологических, но и внешних контекстуальных факторов, влияющих на процесс формирования цифровой грамотности педагогов. Одним из таких фактор автор называет качество цифровой среды школы [35].

Анализируя состояние существующей государственной системы повышения квалификации педагогов, ученые, исследующие проблему цифровой компетентности педагогов, отмечают, что в настоящее время она ориентирована преимущественно либо на методические проекты повышения цифровой грамотности, либо на унифицированные модели обучения молодых специалистов. В частности, в статье В. Н. Ирхина, И. В. Ирхиной, Ф. И. Собянина, А.О. Кравец отмечается, что реализуемые методические проекты обучения научно-педагогических кадров нуждаются в большей вариативности и гибкости, а также в более активном использовании потенциала электронной дидактики для последующего создания единой системы повышения цифровой грамотности педагогов [9]. Анализируя возможности для профессионального развития педагогических кадров в процессе цифровой модернизации системы образования РФ В. Л. Моложавенко, Е. В. Кручинин, Е. В. Моложавенко указывают на несогласованность темпов цифровизации образовательного процесса и подготовки педагогических кадров в цифровой образовательной среде. Проведенный авторами теоретико-методологический анализ литературы позволил им зафиксировать наличие проблем в управлении процессом совершенствования повышения цифровой компетентности педагогов в условиях современной школы. Исследователи считают, что одна из ключевых проблем заключается в отсутствии дифференцированных форм работы с разными категориями педагогов. [14].

Следует отметить, что в рамках государственной программы «Учитель будущего поколения России»[1], инициированной Министерством просвещения РФ, важнейшей задачей является системное овладение педагогами цифровыми компетенциями в ближайшей перспективе. С этой целью введены дополнительные курсы повышения квалификации, однако, как отмечают исследователи, отсутствует акцент на специфические образовательные запросы педагогов старшего возраста, эффективность развития цифровой грамотности которых напрямую зависит от глубокого понимания специфики их дефицитов (И.В. Непрокина, Е. В. Тимофеева, М. Г. Сорокова, Н. П. Радчикова, Н. В. Козырева) [17, 18]. Так, И.В. Непрокина, Е.В. Тимофеева в статье «Развитие цифровой грамотности педагогических работников посредством цифровых технологий», одной из самых актуальных задач для системы образования считают повсеместное внедрение в образовательных организациях цифровой образовательной среды в контексте реализации Федерального проекта РФ «Цифровая образовательная среда». Как отмечают авторы, решение этой задачи в краткосрочной перспективе затруднено в связи с недостаточным уровнем цифровой грамотности педагогов. В свою очередь М. Г. Сорокова, Н. П. Радчикова, Н. В. Козырева [17] в статье «Факторы и барьеры принятия цифровой образовательной среды преподавателями российских и белорусских университетов: дерево решений» утверждают, что для интеграции образования в соответствующую временную перспективу необходимо наряду с совершенствованием цифровой образовательной среды обеспечить условия для развития цифровых компетенций преподавателей. Исследователи отмечают, что этот процесс зависит от множества факторов либо способствующих, либо препятствующих ему.

Анализ современных отечественных и зарубежных публикаций, отражающих состояние разработанности вопросов, связанных с необходимостью выявления особенностей повышения уровня профессиональной цифровой грамотности педагогов старшего возраста на основе саморефлексии, позволил зафиксировать трансформацию концепта цифровой грамотности педагогов старшего возраста.

---

1 О комплексной модернизации материально-технической базы педагогических вузов, подведомственных Министерству просвещения Российской Федерации, в рамках программы «Учитель будущего поколения России» : письмо Минпросвещения России от 24.05.2021 г. № АЗ-251/08 // Министерство просвещения Российской Федерации : официальный сайт. URL: https://edu.gov.ru/press/3903/na-baze-pedvuzov-budut-otkryty-ploschadki-rossiyskogo-obschestva-znanie/

Зарубежные исследователи концентрируются на изучении сущностных характеристик и определении самого понятия «цифровая грамотность учителя» [23, 28, 33]. В частности, в статье Manowaluilou N., Thanarachataphoom T., Pimthong P., Ugsornkid S., Ketkosan N. обсуждается устойчивый переход от понятия базовой цифровой грамотности к понятию «цифровой беглости» (digitalfluency) [29]. Согласно трактовке Wu H. H., Foster D., Ramsay C., Dick A., Li N., суть понятия «цифровая беглость» (digitalfluency) заключается в том, что субъект должен не просто знать правила функционирования инструментов, а уметь конструировать целостные смысловые дидактические сценарии в цифровой среде [33]. В статье Dzikrullah A., Ramadhani F., Efendi P., Haguchi M. наряду с понятием «цифровая грамотность» (digitalliteracy/fluency), активно используются термины «цифровая компетенция» (digitalcompetency), которые зачастую употребляются в качестве синонимов [23]. Таким образом, можно заключить, что понимание логики развития цифровой грамотности педагогов как процесса движения от формального владения цифровыми навыками к осознанной способности конструировать дидактические смыслы уроков и образовательных событий выступает ключевым методологическим основанием для построения перспективных моделей повышения уровня профессиональной цифровой грамотности педагогов.

В отечественных исследованиях [5, 21] цифровая грамотность учителя традиционно исследуется с позиций интегративного подхода. В рамках данной парадигмы цифровая грамотность педагога рассматривается не как технический (инструментальный) феномен, а как многомерное интегративное образование, сочетающее в себе компьютерные навыки, информационную культуру, коммуникативные стратегии в сети, а также методическую готовность педагога к цифровизации учебного процесса. В исследовании Е. В. Яковлевой цифровая компетентность исследуется как целостная система профессиональных и личностных качеств, необходимых для гибкого выстраивания индивидуальных образовательных маршрутов и активного взаимодействия участников учебного процесса в цифровой среде [22]. Масштабный мониторинг Аналитического центра НАФИ [1] также построен на основе интегративного подхода. В рамках данной методологии цифровая грамотность педагогических работников рассматривается как готовность к использованию цифровых технологий в учебном процессе и концептуализируется как сложный интегральный индикатор, объединяющий пять измерений цифровой среды (информационное, компьютерное, медийное, коммуникативное и инновационное). Стоит отметить многомерность используемой модели, где каждый компонент декомпозируется на когнитивный, технический и этический (установочный) аспекты, что позволяет уйти от узкоинструментальной трактовки феномена к его социокультурному осмыслению. В этой системе саморефлексия становится неотъемлемой частью профессиональной готовности, определяющей способность учителя не просто механически использовать ИКТ, а критически осмыслять, модифицировать и адаптировать цифровые ресурсы под конкретные педагогические задачи. Как справедливо отмечал В. А. Сластенин [15], профессиональная готовность представляет собой сложное системное личностное образование, в структуре которого оценочно-рефлексивные процессы выступают главным механизмом профессионального саморазвития и адаптации учителя к новым педагогическим условиям. С этой точки зрения ценной представляется идея акцентировать внимание на особенностях самооценки педагогами своих возможностей в области цифровой грамотности в профессиональной деятельности, что достигается в процессе рефлексии.

Исследуя феномен цифровой грамотности педагога, опираясь на положения системно-деятельностного подхода, Ю. В. Воронина описывает структуру цифровой грамотности педагога как совокупность трех компонентов: мотивационно-личностного, научно-теоретического, деятельностно-практического [4]. Как отмечает автор, на процесс формирования цифровой грамотности педагога будут влиять различные затруднения – определенные дефициты педагога, а именно: мировоззренческие дефициты (непонимание важности цифровизации системы образования; искажение смыслов и ценностей преобразований в школе; непринятие сути новых подходов в системе образования), знаниевые дефициты (недостаточное знание нормативных

требований педагогической деятельности; непонимание особенностей ФГОС общего образования, психолого-педагогических основ проектирования учебной деятельности учащихся с использованием цифровых технологий и цифровых платформ; непонимание особенностей образовательной деятельности при реализации цифровых технологий); дефициты деятельности (недостаточный опыт работы в новой системе цифрового образования, невозможность применения имеющихся знаний и оперирования ими в новых условиях, невозможность прогноза своей деятельности; отсутствие и низкое качество методических продуктов и др.).

Также в отечественном дискурсе исследователи поддерживают логику развития цифровой грамотности педагогов как движения к самостоятельному проектированию цифрового учебного пространства (Т. А. Бороненко и В. С. Федотова, Г. У. Солдатова, Е. И. Рассказова и Т. А. Нестик). Т . А. Бороненко и В. С. Федотова [3], указывая на нехватку у педагогов навыков организации обучения в современной цифровой образовательной среде. Педагоги способны использовать готовые цифровые образовательные ресурсы, но они не умеют самостоятельно конструировать интерактивное образовательное пространство с использованием онлайн-инструментов (электронных досок, симуляторов, интерактивных платформ, веб-квестов и т. д.) для вовлечения «цифрового поколения» школьников. Г. У. Солдатова, Е. И. Рассказова и Т. А. Нестик [16] также указывают на неравномерность в темпах цифровой социализации педагогов. Пользовательские и коммуникативные цифровые навыки (работа в мессенджерах, базовый поиск информации) осваиваются педагогами старшего возраста относительно успешно, однако специализированные профессиональные цифровые навыки, такие как дидактическое проектирование уроков в цифровой среде, использование инструментов формирующего оценивания или обеспечение комплексной информационной безопасности, остаются наименее сформированными.

Важное значение для дальнейшей разработки идеи повышения уровня профессиональной цифровой грамотности педагогов старшего возраста имеет изучение психологических факторов цифровых дефицитов, в частности феномена цифровой тревожности (digitalanxiety) [26]. Традиционно отставание старшего поколения в освоении новых технологий списывалось на снижение когнитивных возможностей человека в этом возрасте. Однако в исследовании Peláez-Sánchez I. C., GeorgeReyes C. E., Glasserman-Morales L. D. доказано обратное: первичным фактором, блокирующим последующее развитие цифровой грамотности в зрелом возрасте, выступает повышенный уровень технологической тревожности. На основе теории когнитивного оценивания авторы установили, что 65 % негативного эффекта тревожности реализуется через деструктивные интерпретационные механизмы: учителя старшего возраста склонны трактовать новые технологические требования как прямую угрозу своей профессиональной компетентности и экспертному статусу в глазах учащихся [29]. На основе теории когнитивного оценивания авторы установили, что 65 % негативного эффекта тревожности реализуется через деструктивные интерпретационные механизмы: учителя старшего возраста склонны трактовать новые технологические требования как прямую угрозу своей профессиональной компетентности и экспертному статусу в глазах учащихся. В статье В. А. Финогеновой [19], исследовавшей интенсивность использования ИТ в различных сферах деятельности учителей, подтверждается, что использование гаджетов в профессиональной деятельности тесно связано с наивысшим уровнем стресса. Страх совершить операционную ошибку во время урока порождает защитные механизмы, приводящие к осознанному отказу от технологий и, как следствие, к ускоренному профессиональному выгоранию.

Дальнейший анализ научно-педагогической литературы по проблеме исследования цифровой грамотности педагогов старшего возраста позволил зафиксировать также наличие у педагогов старшего возраста проблемы двойного давления: необходимости осваивать продвинутые цифровые инструменты(платформы e-learning, системы управления обучением) и одновременно сохранять высокий экспертный статус в глазах учащихся являющихся «цифровыми аборигенами» (digitalnatives). Этот профессионально-личностный вызов для учителей 50+ охарактеризован

зарубежными авторами [31, 32]. Przytuła S., Rašticová M., Tkalenko N., Versal N. доказали, что введение вынужденного дистанционного обучения оборачивается для возрастных педагогов (55+) серьезным ментальным напряжением и феноменом «техно-сложности» (techno-complexity). Страх обнаружить перед студентами собственную технологическую некомпетентность приводит к усилению консерватизма и росту техностресса, блокируя переход от базовой грамотности к рефлексивному использованию ИКТ [31]. Упомянутое «двойное давление» на педагога старшего возраста тесно переплетается с более глобальным процессом, который Lyngdoh D. и Kharbirymbai B. B. определяют как кризис и реконфигурацию профессиональной идентичности учителя в цифровую эпоху. Вынужденный уход от традиционной роли транслятора знаний накладывает на преподавателя новые, непривычные обязательства. В рамках концепта «многоролевых переговоров» (multi-rolenegotiation) современный учитель обязан одновременно выступать в качестве создателя цифрового контента, сетевого ментора и технического фасилитатора. Подобная размытость ролевых границ в сочетании с цифровым разрывом (digitaldivide) и резким увеличением рабочей нагрузки серьезно усугубляет психологическую уязвимость возрастных кадров, требуя не просто технического обучения, но и глубокой институциональной поддержки их профессионального «Я»» [27]. Важно подчеркнуть, что ролевой стресс учителей часто связан с некорректной самооценкой. Согласно масштабному диагностическому исследованию Л. Томчика (Tomczyk, 2020), в учительской среде отчетливо фиксируется эффект Даннинга-Крюгера при оценке собственной цифровой грамотности: разрыв между уверенностью учителей и их реальными знаниями [32]. Экспериментально доказано наличие выраженной диспропорции между субъективной уверенностью педагогов в своих силах и их объективными результатами тестирования знаний (в частности, в таких гетерогенных областях, как защита интеллектуальной собственности и верификация достоверности контента). Подобное когнитивное искажение деформирует рефлексивный компонент профессиональной готовности: переоценивая свои навыки, педагоги оказываются психологически не готовы к реальным технологическим вызовам, что при столкновении с практикой резко повышает уровень их тревожности и превращает цифровизацию в прямую угрозу их экспертному статусу.

На следующем этапе научно-теоретического анализа представляется важным оценить вопросы отсутствия продуктивной мотивации и повышенного риска профессионального выгорания педагогов старшего возраста, которые выступают прямым следствием дефицита их цифровой грамотности. В исследовании Prosia C. S., Paglinawan J. L. доказано, что высокая технологическая нагрузка приводит к эмоциональному истощению педагогов. Из-за выгорания ослабевает их вовлеченность в работу, что негативно сказывается на качестве преподавания. Тем не менее авторы отмечают, что учителя способны проявлять гибкость и находить адаптивные методы для ведения уроков. Чтобы преодолеть этот дефицит и снизить стресс, необходима комплексная помощь: от психологической поддержки преподавателей до создания системных программ по развитию их цифровых навыков [30]. По нашему мнению, эта идея требует дальнейшей разработки с точки зрения возможности ее прикладного использования в процессе повышения уровня профессиональной цифровой грамотности педагогов старшего возраста.

Еще один аспект исследований связывает дефициты профессиональной цифровой грамотности педагогов старшего возраста с качеством институциональной среды. Как было отмечено нами выше, данный ракурс рассмотрения проблемы повышения цифровой грамотности педагогов старшего возраста является значимым с точки зрения возможности разработки вариативных моделей повышения квалификации педагогических кадров. Зарубежные эксперты (Esin M., Gülçin B.) отмечают, что эффективное повышение уровня профессиональной цифровой грамотности педагогов старшего возраста возможно только внутри поддерживающих профессиональных и цифровых сообществ (digitalcommunities) на базе самой школы [24]. Отечественные исследователи (Лепшокова З. Х., Черная А. В., Яшина А. Г.) вводят измеряемый конструкт «цифрового климата организации» [12]. Важным моментом измерения и оценки качества цифрового климата организации является

учет временного фактора. В статье Zou Y., Kuek F., Feng W., Cheng X. доказано, что критический дефицит времени (timepoverty) и отсутствие психологически безопасной среды для апробации навыков нивелируют эффективность внешних образовательных программ [36]. Не менее значимую, чем временной фактор, позитивную роль в процессе повышения цифровой грамотности педагогов старшего возраста играют социальное влияние и позитивное подкрепление внутри коллектива. Как отмечают Lee L., Chang Y., Tsai H., эти факторы способны радикально снизить цифровую тревожность и запустить рефлексивно-аналитические механизмы самообучения взрослых [26]. По нашему мнению, этот аспект требует дополнительного исследования с точки зрения оценки влияния на эффективность процесса повышения уровня профессиональной цифровой грамотности педагогов старшего возраста в отечественной практике профессионального образования.

Представленный обзор научной литературы демонстрирует, что в современной педагогической теории накоплен достаточно обширный материал, освещающий общие вопросы цифровой грамотности педагогов. Однако проблема выявления особенностей повышения уровня профессиональной цифровой грамотности педагогов старшего возраста на основе оценки их саморефлексии остается недостаточно изученной.

Таким образом, основное научно-практическое противоречие заключается в том, что при наличии достаточного профессионализма и высокого уровня экспертности в преподаваемых дисциплинах педагоги старшего возраста испытывают недостаточность цифровой грамотности для эффективной профессиональной деятельности в новой образовательной реальности и поэтому нуждаются в специально организованной образовательно-профессиональной поддержке. Особенно следует отметить, что профессиональная саморефлексия этой категории педагогических работников выступает базовым основанием для разработки целесообразных дидактических инструментов повышения уровня их профессиональной цифровой грамотности.

Результаты исследования, обсуждение

В ходе эмпирического этапа исследования была определена специфика повышения уровня профессиональной цифровой грамотности педагогов старшего возраста. На основе анализа результатов анкетирования и саморефлексии педагогов старшего возраста была установлена взаимосвязь между внешними объективными условиями цифровой образовательной среды организации и внутренним состоянием личности педагога в процессе его профессиональной деятельности, предполагающей активное использование элементов цифровой образовательной среды и инструментов искусственного интеллекта в образовательном процессе.

Оценка внешних объективных условий профессиональной деятельности педагогов в цифровой образовательной среде (раздел анкеты «Цифровой климат организации») показала, что в целом преобладает позитивное отношение к объективным условиям в образовательных организациях (рис.1).

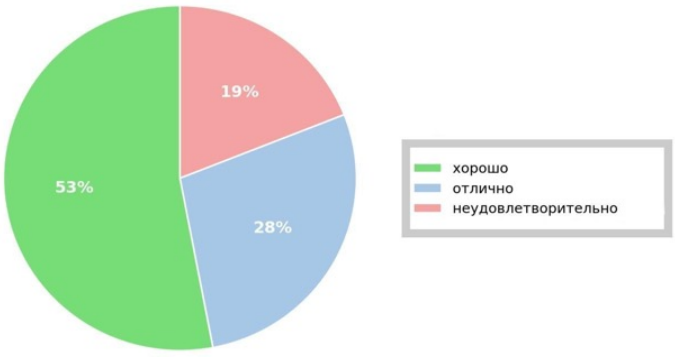


Рисунок 1 – Результаты оценки педагогами старшего возраста внешних условий профессиональной деятельности в цифровой образовательной среде школы

Источник: составлено по результатам проведенного авторами исследования.

Диаграмма показывает, что в совокупности 81% респондентов оценивают технические условия для использования цифровых инструментов (стабильный интернет, современное оборудование) в своих учреждениях положительно (53% - «хорошо», 28% - «отлично»). Однако 19% опрошенных отметили цифровой климат своей образовательной организации как неудовлетворительный. Далее было проведено ранжирование проблем по мере убывания их значимости, которое показало, что ключевым дефицитом является нехватка рабочего времени на освоение новых ИТ-инструментов. Вторым по значимости является дефицит в системе корпоративного обучения – педагогам старшего возраста не хватает профильных обучающих мероприятий (мастер-классы, семинары, консультации). Третьим дефицитом выступает закрытость профессиональной среды: в коллективах недостаточно сформирована культура горизонтального взаимодействия и взаимного обмена опытом использования цифровых технологий. Таким образом, качественный анализ ответов респондентов показал, что одна из особенностей повышения уровня профессиональной цифровой грамотности педагогов старшего возраста состоит в понимании того факта, что позитивная оценка климата носит скорее технический характер, тогда как реальная инфраструктура практической поддержки освоения инноваций педагогами старшего возраста в учебных организациях дефицитарна.

Когнитивный компонент цифровой грамотности педагогов старшего возраста (раздел анкеты «Цифровые дидактические компетенции») описывает теоретические знания о цифровой среде, правилах безопасности в кибер-пространстве и дидактическом потенциале информационных технологий. Анализ результатов анкетирования, связанных с этим компонентом цифровой грамотности педагогов старшего возраста выявил «фрагментарную осведомленность» педагогов старшего возраста (рис.2).

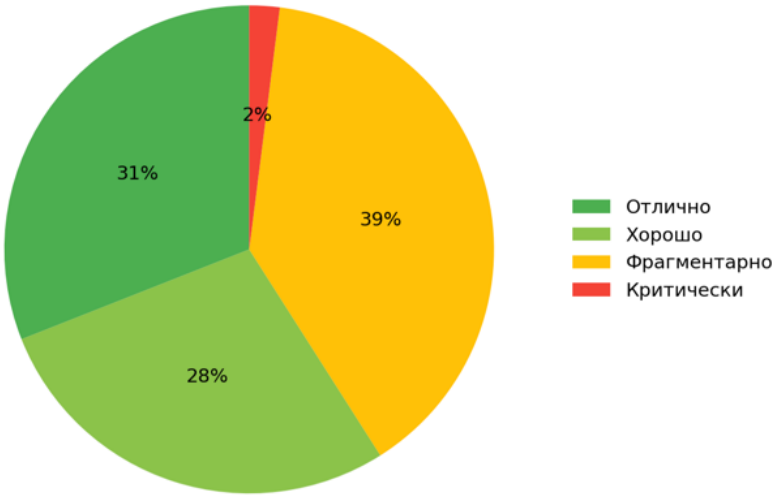


Рисунок 2 – Ответы педагогов старшего возраста на вопрос анкеты о дидактических возможностях использования цифровых инструментов на уроке и кибербезопасности

Источник: составлено по результатам проведенного авторами исследования.

Суммарно 59% респондентов оценивают свои операционные навыки на высоком уровне («отлично» - 31%, «хорошо» - 28%), а критическую неудовлетворенность высказали лишь 2% опрошенных. Однако внутри этого блока зафиксировано наличие цифровых дефицитов, которые связаны с недостаточным уровнем теоретической грамотности в области кибербезопасности (создание сложных паролей, антивирусная защита, распознавание фишинга). На втором и третьем местах по уровню дефицита находятся навыки инсталляции/удаления программного обеспечения и работа с облачными хранилищами (Яндекс. Диск, Облако Mail.ru) соответственно. При этом рутинные действия (например, базовая работа с файлами и папками) трудностей не вызывают, занимая последнее место в рейтинге осознаваемых дефицитов.

Процессуальный компонент цифровой грамотности педагогов старшего возраста (раздел

анкеты «Процессуальные компетенции») подразумевает уровень владения педагогами старшего возраста практическими способами деятельности в цифровой образовательной среде (электронная коммуникация, ведение электронного журнала, электронного дневника, конструирование интерактивных уроков). Оценка степени сформированности процессуального компонента цифровой грамотности осуществлялась педагогами старшего возраста в двух направлениях. Первая группа вопросов анкеты в этом блоке касалась электронной коммуникации с субъектами образовательного процесса (учащиеся, родители): ведение электронного журнала, заполнение электронного дневника, создание учебных чатов (рис.3).

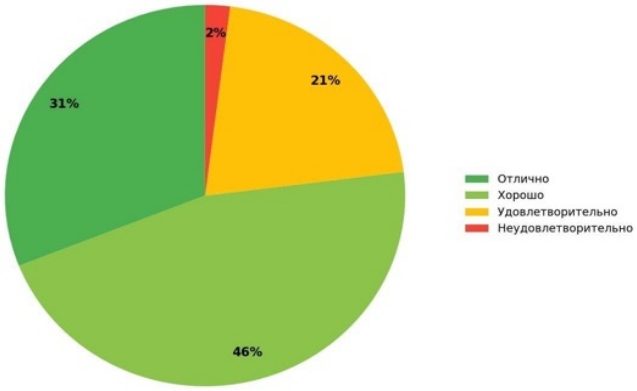


Рисунок 3 – Результаты оценки педагогами старшего возраста степени владения средствами электронной коммуникации с обучающимися и их родителями

Источник: составлено по результатам проведенного авторами исследования.

По результатам самооценки, педагоги старшего возраста чувствуют себя достаточно уверенно относительно онлайн-коммуникации: 77% оценивают себя высоко («хорошо» - 46%, «отлично» - 31%), неудовлетворенность выражают 2% опрошенных. Главным дефицитом в области электронной коммуникации признана организация видео-конференц-связи (Сферум, Яндекс Телемост, VK Звонки). Вторым важным дефицитом названа работа с электронным журналом/дневником (ЭЖД). Педагогам старшего возраста сложно работать с этими инструментами – они либо просят помощи у других коллег по внесению информации, либо тратят чрезмерно много времени на внесение информации.

Вторая группа вопросов была связана с оценкой дидактико-методических умений педагогов старшего возраста, которые отражают их практические возможности по самостоятельному конструированию интерактивных уроков (рис.4).

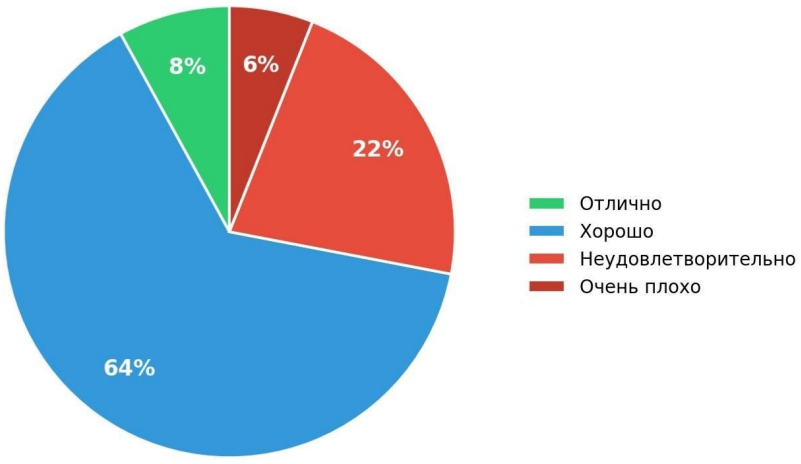


Рисунок 4 – Результаты оценки педагогами старшего возраста цифровой процессуально-технологической грамотности

Источник: составлено по результатам проведенного авторами исследования.

Как видно на рисунке, здесь зафиксирован наиболее глубокий деструктивный разрыв: доля негативных оценок возрастает до 28% (22% - «неудовлетворительно», 6% - «очень плохо»), а высший балл ставят лишь 8% опрошенных. Инструментальный дефицит носит системный характер. Лидирующей по степени сложности проблемой признано использование интерактивных онлайн-досок для совместной работы с учащимися. Далее в порядке убывания следуют: организация экспресс-опросов или тестирования непосредственно на уроке и самостоятельное конструирование интерактивных упражнений. Создание базовых презентаций и простой поиск ресурсов в интернете вызывают наименьшее сопротивление. Данный факт доказывает, что педагоги старшего возраста освоили функции «потребления» готового контента, но не готовы к процессуальной роли «производителей» интерактивной среды и образовательного процесса в ней.

Мотивационный компонент цифровой грамотности педагогов старшего возраста (раздел анкеты «Барьеры и образовательные запросы») демонстрирует внутренние побуждения, уровень «цифровой тревожности», готовность к преодолению средовых барьеров. По результатам проведенного исследования мотивационный компонент цифровой грамотности педагогов старшего возраста характеризуется выраженным проявлением «защитной мотивации» и высоким уровнем цифровой тревожности (рис.5).

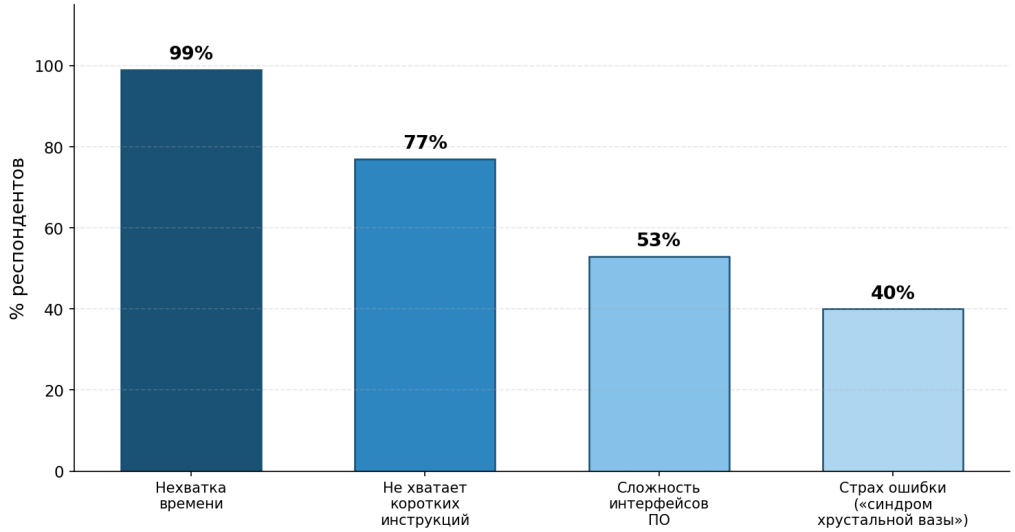


Рисунок 5 – Результаты оценки педагогами старшего возраста своих дефицитов в мотивационном компоненте цифровой грамотности

Источник: составлено по результатам проведенного авторами исследования.

В качестве главного психологического дефицита 99% опрошенных выделили тотальный недостаток времени. При этом 77% ответили, что «не хватает коротких и понятных инструкций», а 53% респондентов сталкиваются со сложностью, запутанностью и неудобством интерфейсов современного программного обеспечения. Психологический феномен «синдрома хрустальной вазы» подтверждается тем, что 40% педагогов старшего возраста испытывают перманентный страх совершить ошибку, нарушить алгоритм работы или полностью «сломать» оборудование, что блокирует их самостоятельную активность.

Рефлексивно-аналитический компонент цифровой грамотности педагогов старшего возраста (раздел анкеты «Барьеры и образовательные запросы») включает в себя способность оценивать собственные дефициты, осознавать пробелы и выбирать форматы самообучения. По результатам анкетирования, данный компонент цифровой грамотности педагогов старшего возраста представлен выраженным когнитивным искажением образовательных потребностей. Педагоги стремятся компенсировать внутреннюю тревожность запросом на внешние, визуально привлекательные атрибуты цифровизации (рис.6).

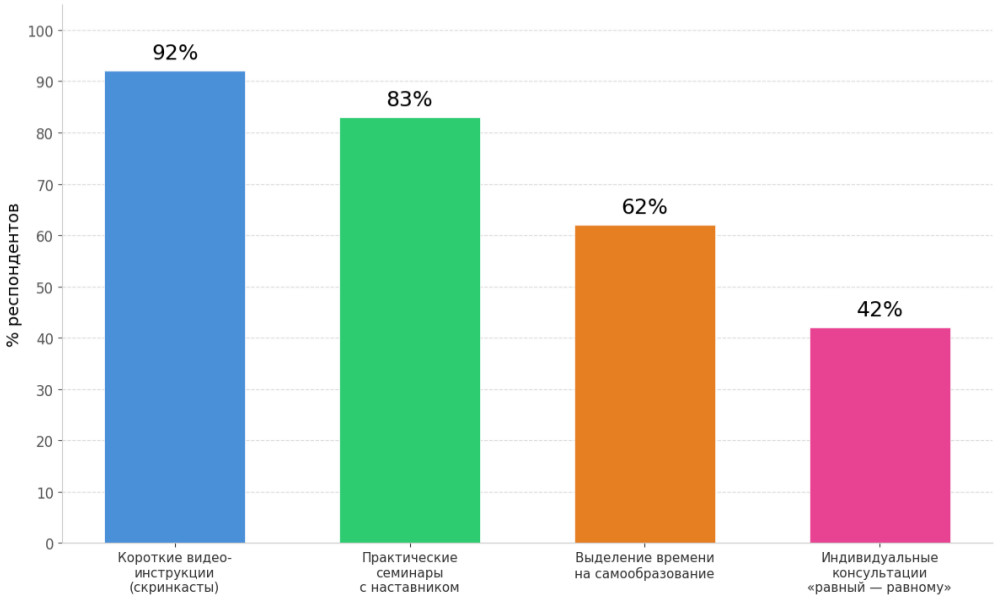


Рисунок 6 – Результаты опроса педагогов старшего возраста о предпочтительных форматах повышения их цифровой грамотности

Источник: составлено по результатам проведенного авторами исследования.

Наглядно представлено, что форматы повышения уровня цифровой грамотности, которые предпочитают педагоги старшего возраста демонстрируют отвержение ими традиционной лекционной модели обучения: 92% респондентов выбирают использование коротких видео-инструкций (скринкастов) по конкретным микротемам, 83% опрошенных ориентированы практические семинары с возможностью немедленной апробации под руководством опытного наставника. 62% респондентов отмечают необходимость выделения в рабочем графике специального времени для самообразования, а 42% педагогов остро нуждаются в регулярных индивидуальных консультациях по принципу «равный – равному» с более опытными в ИТ-сфере коллегами. В топ-3 приоритетов обучения вошли: освоение интерактивных онлайн-досок, создание цифровых опросов/тестов и генерация учебного видеоконтента. Также зафиксирован выраженный интерес к возможностям искусственного интеллекта в образовании и применению инфографики. При этом наблюдается полное игнорирование пробелов в сфере базовой кибербезопасности, несмотря на то, что в операционном блоке именно она признана самой дефицитной. Педагоги чувствуют методическую нехватку знаний и навыков, но не всегда осознают самых основных инфраструктурных рисков онлайн-среды.

Иными словами, педагоги старшего возраста хотят и готовы осваивать возможности цифровой среды для использования в своей профессиональной деятельности, но исключительно в рамках прикладного, практико-ориентированного формата.

Заключение

Проведенное исследование позволило выявить особенности повышения уровня профессиональной цифровой грамотности педагогов старшего возраста. На основе анализа ответов респондентов раскрыта внутренняя структура их цифровых компетенций, а также определены ключевые дефицитарные зоны, что в совокупности позволяет сделать следующие ключевые выводы относительно особенностей повышения уровня профессиональной цифровой грамотности педагогов старшего возраста.

Оценка цифрового климата в организации показала разрыв между позитивной оценкой технической инфраструктуры школ и дефицитом времени и реальной практической поддержки для педагогов старшего возраста в освоении цифровых технологий. Несмотря на позитивную

рефлексию общего цифрового климата школ, учителя фиксируют отсутствие внутришкольных практик горизонтального обмена опытом.

Мотивационный компонент педагогов старшего возраста характеризуется выраженным доминированием внутренней, прагматически ориентированной мотивации, направленной на извлечение реальной дидактической пользы, при индифферентном отношении к внешним стимулам. Главным деструктивным фактором здесь выступает высокий уровень «цифровой тревожности» и психологический страх совершения технической ошибки (зафиксированный у 40 % опрошенных), усугубляемый тотальным дефицитом времени на освоение новых систем (99 %).

Когнитивный компонент обнаруживает серьезные пробелы в области нормативно-правового регулирования электронного обучения и психолого-педагогических принципов проектирования уроков в цифровой среде. Основным барьером выступает избыточная сложность интерфейсов современного программного обеспечения (53 %), разработанного без учета когнитивных стилей старшего поколения.

Процессуальный компонент демонстрирует явный разрыв между успешным освоением базовых коммуникативных практик и низким уровнем сформированности технико-операционных умений. Наиболее дефицитарными зонами признаны обеспечение личной кибербезопасности, администрирование программного обеспечения, работа со сложными облачными хранилищами и организация видео-конференц-связи на отечественных платформах.

Рефлексивно-аналитический компонент выявил наиболее критическое положение дел в возможности творческого применения цифровых технологий. Педагоги испытывают острые затруднения при конструировании цифровых упражнений и использовании инструментов формирующего (текущего) оценивания. Относительно форматов повышения уровня профессиональной цифровой грамотности педагогов старшего возраста, полученные результаты обнаруживают еще одну особенность: традиционные фронтальные и лекционные модели повышения квалификации для данной возрастной категории педагогов малоэффективны и деструктивны. Более эффективными форматами для уровня профессиональной цифровой грамотности педагогов старшего возраста признаны переход к технологиям микрообучения посредством разработки коротких, узкотематических видеоинструкций и скринкастов; организация практико-ориентированных семинаров-практикумов с возможностью немедленной апробации и закрепления технического навыка «под руку»; развертывание внутришкольного института индивидуального наставничества для оказания оперативной технической поддержки на рабочем месте; институциональное выделение целевого времени в рамках школьного расписания для контролируемого самообразования учителей и минимизации рисков их профессионального выгорания.

В целом, результаты данного исследования имеют высокий потенциал практического применения в образовательных организациях, центрах повышения квалификации и при разработке государственных программ цифровизации образования. Учет выявленных особенностей на системном уровне при проектировании индивидуальных траекторий непрерывного профессионального развития педагогов старшего возраста позволит не только повысить уровень цифровой грамотности педагогов старшего возраста, но и увеличить привлекательность педагогической профессии, будет способствовать удержанию квалифицированных кадров и обеспечить устойчивое развитие системы образования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аймалетдинов Т. А., Баймуратова Л. Р., Зайцева О. А., Имаева Г. Р., Спиридонова Л. В. Цифровая грамотность российских педагогов. Готовность к использованию цифровых технологий в учебном процессе // Аналитический центр НАФИ. – Москва : Издательство НАФИ, 2019. – 84 с. – URL: https://d-russia.ru/wp-content/uploads/2019/10/digit-ped.pdf

2. Аршинова А. И. Цифровое неравенство как угроза и возможность при стратегировании развития сферы образования // Экономическое возрождение России. – 2023. – № 4 (78). – С. 138–151. URL:https://elibrary.ru/baakwx DOI: https://doi.org/10.37930/1990-9780-2023-4-78-138-150

3. Бороненко Т. А., Федотова В. С. Формирование цифровой компетентности учителей информатики // Вестник Самарского университета. История, педагогика, филология. – 2022. – Т. 28, № 2. – С. 85–92. URL: https://doi.org/10.18287/2542-0445-2022-28-2-85-92

4. Воронина Ю. В. Цифровая грамотность педагога: анализ содержания понятия и структура // Вестник Оренбургского государственного педагогического университета. Электронный научный журнал. 2019. № 4 (32). С. 232–245. URL:https://www.vestospu.ru/archive/2019/articles/17_4_2019.html

5. Глухов А.П., Камнева О.С., Соломина И.Г. Цифровая грамотность педагогов: концептуализация и мониторинг// Научно-педагогическое обозрение (PedagogicalReview). - 2022. - Вып. 5 (45). С. 39-47. DOI: 10.23951/2307-6127-2022-5-39-47

6. Дьяченко М. И., Кандыбович Л. А. Психологические проблемы готовности к деятельности. Минск : Изд-во БГУ, 1976. 176 с.

7. Зеер Э. Ф., Ломовцева Н. В., Третьякова В. С. Готовность преподавателей вуза к онлайн-образованию: цифровая компетентность, опыт исследования // Педагогическое образование в России. 2020. № 3. С. 26–39.URL: https://elibrary.ru/hmowmjDOI: https://doi.org/10.26170/po20-03-03

8. Зимняя И. А. Ключевые компетенции – новая парадигма результата образования // Высшее образование сегодня. 2003. № 5. С. 34–42.

9. Ирхин В. Н., Ирхина И. В., Собянин Ф. И., Кравец А. О. Проблемы и перспективы развития системы дополнительного профессионального образования научно-педагогических кадров вузов России // Вопросы журналистики, педагогики, языкознания. 2023. Т. 42, № 2. С. 242–251. URL: https://elibrary.ru/isofbz DOI: https://doi.org/10.52575/2712-7451-2023-42-2-242-251

10. Краевский В. В., Хуторской А. В. Основы обучения: Дидактика и методика : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. М. : Академия, 2007. 352 с.

11. Кузьмина Н. В. Профессионализм личности преподавателя и мастера производственного обучения. М. : Высшая школа, 1990. 119 с.

12. Лепшокова З. Х., Черная А. В., Яшина А. Г. Факторы цифровой перегрузки российских учителей // Население и экономика. – 2025. – Т. 9, № 4. – С. 71-84. – URL: https://populationandeconomics.pensoft.net/article/151891/download/pdf/1449913 DOI: https://doi.org/10.3897/popecon.9.e151891

13. Майер А. В 22 российских регионах доля учителей старше 60 лет превысила долю молодых // Ведомости. – 2025. URL: https://www.vedomosti.ru/society/articles/2025/09/01/1135430-v-22-regionah-dolya-uchitelei-starshe-60-let-previsila-dolyu-molodih (Дата обращения: 10.03.2026 г.).

14. Моложавенко В. Л., Кручинин Е. В., Моложавенко Е. В. Выстраивание профессионального развития педагогических кадров в процессе цифровой модернизации системы образования РФ // Вестник Сургутского государственного педагогического университета. 2021. № 4 (73). С. 178-190. URL: https://elibrary.ru/ephmza DOI: https://doi.org/10.26105/SSPU.2021.73.4.019

15. Сластенин В. А. Формирование личности учителя советской школы в процессе профессиональной подготовки. – М.: Просвещение, 1976. – 160 с.

16. Солдатова Г. У., Рассказова Е. И., Нестик Т. А. Цифровое поколение России: компетентность и безопасность. – М. : Смысл, 2017. – 375 с. URL: https://ddt-grad-tchudes.ru/images/studii/all/Tsifrovoe_pokolenie_Rossii.pdf

17. Сорокова М. Г., Радчикова Н. П., Козырева Н. В. Факторы и барьеры принятия цифровой

образовательной среды преподавателями российских и белорусских университетов: дерево решений // Цифровая гуманитаристика и технологии в образовании (DHTE 2023): сб. статей IV Международной научно-практической конференции. 16-17 ноября 2023 г. Digital Humanities and Technology in Education (DHTE 2023): Collection of Articles of the IV International Scientific and Practical Conference. November 16-17, 2023. / Под ред. В.В. Рубцова, М.Г. Сороковой, Н.П. Радчиковой. – М.: ФГБОУ ВО МГППУ, 2023. С. 402-413. URL: https://elibrary.ru/eihafb

18. Тимофеева Е. В. Развитие цифровой грамотности педагогических работников посредством комплекса цифровых технологий // XLVIII Самарская областная студенческая научная конференция : тезисы докладов (Самара, 11–22 апреля 2022 года) : в 2 т. СПб.: Эко-Вектор, 2022. Т. 2. С. 249-250. URL: https://elibrary.ru/jpwaon

19. Финогенова Т. А. Интенсивность использования цифровых технологий педагогами // Экстремальная психология и безопасность личности. – 2026. – Т. 3, № 1. – С. 192–209. – URL: https://elibrary.ru/twywdp DOI: https://doi.org/10.17759/epps.2026030110 FINOGENOVA T. A

20. Цифровой переход: опыт педагогов и образовательных организаций: аналитический доклад / под ред. И. Д. Фрумина, С. С. Заира-Бека // НИУ ВШЭ, Яндекс. – М.: НИУ ВШЭ, 2021. – 72 с.

21. Эльбиева Л. Р., Джабраилова Л. Х., Уруджева Н. У. Структура и содержание цифровых компетенций педагога как этико-педагогическая проблема // Журнал прикладных исследований. 2022. Т. 1, № 7. С. 41–45. URL: https://elibrary.ru/txvwkq DOI: 10.47576/2712-7516_2022_7_1_66

22. Яковлева Е. В. Цифровая компетентность будущего педагога: компонентный состав // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2021. № 4. С. 46–57. URL: https://elibrary.ru/tjtsqb DOI: https://doi.org/10.24412/2304-120X-2021-11021

23. Dzikrullah A., Ramadhani F., Efendi P., Haguchi M. Cultivating Digital Fluency in Schools: Challenges and Sustainable Solutions // JINEA: Journal of Innovation in Education and Learning. – 2025. – Vol. 1, № 2. – P. 93–106. – DOI: https://doi.org/10.66031/jinea.v1i2.12

24. Esin M., Gülçin B. Digital transformation in education: A systematic review of education 4.0 // Technological Forecasting and Social Change. – 2023. – Vol. 194. – P. 122664. DOI: https://doi.org/10.1016/j.techfore.2023.122664

25. Fathali S., Emadi M., Jebeli M. Digital literacy and EFL teachers' anxiety with teaching online via virtual classroom software // The JALT CALL Journal. 2024. Vol. 20, no. 2. P. 145–163. DOI: https://doi.org/10.29140/jaltcall.v20n2.1154

26. Lee L., Chang Y., Tsai H. From Digital Anxiety to Empowerment in Older Adults: The Mediating Role of Digital Self-Efficacy // JMIR Aging. – 2026. – Vol. 9 (1). – e75245. DOI: https://doi.org/10.2196/75245

27. Lyngdoh D., Kharbirymbai B. B. Reconfiguring Teacher Identity In The Digital Age: A Critical Review Of Multi-Role Negotiation, Professional Challenges, And Emerging Opportunities In 21st-Century Education // International Journal of Creative Research Thoughts. 2025. Vol. 13, no. 3. P. a224-a237. DOI:https://doi.org/10.56975/ijcrt.v13i3.278561

28. Manowaluilou N., Thanarachataphoom T., Pimthong P., Ugsornkid S., Ketkosan N. Digital literacy and fluency in education: Enhancing teacher education preparedness policy // Journal of Infrastructure, Policy and Development. – 2024. – Vol. 8, no. 8. – Art. 4415. – DOI:https://doi.org/10.24294/jipd.v8i8.4415

29. Peláez-Sánchez I. C., George Reyes C. E., Glasserman-Morales L. D. Gender digital divide in Education 4.0: A systematic literature review of factors and strategies for inclusion // Future in Educational Research. – 2023. – Vol. 1(2). – P. 129–146. DOI: https://doi.org/10.1002/fer3.16

30. Prosia C. S., Paglinawan J. L. Emotional Burnout, Digital Dependency, and their Impact on Pedagogical Practices among Basic Education Teachers // International Journal of Latest Technology in Engineering, Management & Applied Science. 2025. Vol. 14, no. 10. P. 403–412. DOI:https://doi.org/10.51583/IJLTEMAS.2025.1410000052

31. Przytuła S., Rašticová M., Tkalenko N., Versal N. Professors, Are You Stressed with E-Learning? Technostress Among Senior Academic Workers // Older Workers in a Digital Era / ed. by C. Krekula, D. Şoitu,

M. Lakomý. Cham: Springer, 2026. P. 297-318. (International Perspectives on Aging ; vol. 51). DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-032-19034-5_15

32. Tomczyk Ł. Skills in the area of digital safety as a key component of digital literacy among teachers // Education and Information Technologies. 2020. Vol. 25, no. 1. P. 471–486. DOI: https://doi.org/10.1007/s10639-019-09980-6

33. Wu H. H., Foster D., Ramsay C., Dick A., Li N. Identifying Competencies of Digitally Fluent Educators in Higher Education: A Delphi Study // Education Sciences. – 2026. – Vol. 16, no. 2. – Art. 342. – DOI: https://doi.org/10.3390/educsci16020342

34. Yan Z., Shen Z., Yuan H. The relationship between teachers' digital literacy and teaching competence: the chain mediating role of psychological capital and learning engagement // Education and Information Technologies. 2025. Vol. 30. P. 25059-25079. DOI: https://doi.org/10.1007/s10639-025-13757-5

35. Zhang J. EFL teachers' digital literacy: the role of contextual factors in their literacy development // Frontiers in Psychology. 2023. Vol. 14. Art. 1153339. DOI: https://doi.org/10.3389/fpsyg.2023.1153339

36. Zou Y., Kuek F., Feng W., Cheng X. Digital learning in the 21st century: trends, challenges, and innovations in technology integration // Frontiers in Education– 2025. – Vol. 10. DOI: https://doi.org/10.3389/feduc.2025.1562391

The specifics of improving the level of professional digital literacy of elderly teachers in the context of economic digitalization

Sergeeva Olga Nikolaevna
Senior Lecturer
Novosibirsk State Pedagogical University, Novosibirsk, Russian Federation
E-mail: olgaildutova@gmail.com

Shulga Irina Ivanovna
Doctor of Pedagogical Sciences, Associate Professor, Professor
Novosibirsk State Pedagogical University, Novosibirsk, Russian Federation
E-mail: shulga.61@mail.ru

Sartakov Igor Vitalyevich
Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor
Novosibirsk State Pedagogical University, Novosibirsk, Russian Federation
E-mail: nsk@bk.ru

Balashov Alexey Mikhailovich
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Novosibirsk State Pedagogical University, Novosibirsk, Russian Federation
E-mail: Ltha1@yandex.ru

KEYWORDS

professional digital literacy, digital deficits, teacher self-reflection, organizational digital climate, digital didactics, teacher digital literacy, continuous teacher education

ABSTRACT

This article is devoted to the problems of improving the professional digital literacy of older teachers who experience digital deficits and are not ready to use new information technologies effectively, safely, and appropriately in the educational process. The methodological basis of the study is the competency-based approach, within which a teacher's professional digital literacy is viewed as a dynamic personal and professional formation that characterizes the ability to use digital technologies safely and promptly in the educational process, as well as the theory of a teacher's professional readiness, which предполагает the presence of motivational, cognitive, procedural, and reflexive-analytical components in the structure of their digital literacy. To identify the features of increasing the level of professional digital literacy among older teachers, theoretical methods (analysis, generalization, systematization), empirical methods (questionnaires), and the method of statistical data processing were used. In 2025–2026, the authors conducted a study of the quality of formation of the main components of digital literacy among older teachers using a questionnaire with elements of self-reflection, based on 13 educational institutions in Novosibirsk, Chelyabinsk, and Yekaterinburg. The sample consisted of 220 teachers over 50 years of age with at least 25 years of teaching experience. The aim of this article is to identify the specific features of improving the level of professional digital literacy among older teachers based on an assessment of their self-reflection. The specificity of enhancing the digital literacy of older teachers lies in the systematic compensation of the deficits in each of the four main components in the structure of their professional digital literacy. The novelty of this study lies in the attempt to refine the understanding of the structure of digital literacy among older teachers based on the relationship between the external objective conditions of the organization's digital educational environment and the internal state of the teacher's personality in the course of their professional activity, taking into account current realities and future prospects. Unlike existing approaches, this one makes it possible to identify the specific features of improving the level of professional digital literacy among older teachers, in particular, it reveals the internal structure of their digital competencies, and also makes it possible to draw key conclusions regarding the specific features of improving the level of professional digital literacy. Overall, the results of this study have high potential for practical application in educational organizations, professional development centers, and in the development of state programs for the digitalization of education.

Торговля стран Северной Европы с Китаем и странами Евросоюза в условиях геоэкономической турбулентности: структурный гравитационный анализ

Васильченко Александр Дмитриевич

Кандидат экономических наук, научный сотрудник
Институт Европы Российской академии наук, г. Москва, Российская Федерация
E-mail: vasilchenko.ad7@mail.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Северная Европа, Китай, Европейский союз, взаимная торговля, структурное гравитационное моделирование, политический климат

АННОТАЦИЯ

В статье исследуются современные тенденции торговли стран Северной Европы с Китаем в сравнении с их торговлей со странами Евросоюза. Цель исследования состоит в оценке относительной динамики торговых связей и проверке гипотезы о влиянии политико-институциональных факторов на их развитие. Методология объединяет анализ временных рядов и структурное гравитационное моделирование. Первый метод позволяет сопоставить темпы роста торговли с Китаем и партнерами по ЕС, второй оценивает влияние геополитического шока 2022 г. и состояния двусторонних политических отношений. Шок представлен бинарной переменной, политические отношения характеризуются индексом тональности политических заявлений Shade, публикуемым CEPII. Установлено, что роль Китая как торгового партнера североевропейских стран остается ограниченной и изменяется неравномерно. В отличие от Дании и Швеции, импорт Финляндии из Китая растет быстрее ее импорта из остальных стран ЕС, свидетельствуя об относительном усилении китайского направления торговли. Согласно результатам моделирования, после 2022 г. среднегодовой импорт североевропейских стран из Китая оказался на 13,4% ниже ожидаемого уровня, экспорт в Китай был ниже на 17,2%. В торговле с ЕС аналогичной зависимости не выявлено. Получены свидетельства высокой зависимости импорта из Китая от двусторонних политических отношений, тогда как политический климат во взаимодействии с партнерами по ЕС не определяет динамику торговли. Гипотеза о влиянии политико-институциональных факторов не отклонена. Относительное значение Китая усиливается для Финляндии и ослабевает для Дании и Швеции. Зависимость торговли от политической конъюнктуры может препятствовать углублению сотрудничества и ограничивать возможности китайской экспортной экспансии в регионе. Результаты указывают на неоднородность изменений торговых связей североевропейских стран с Китаем.

JEL codes: C12, F14, F15

DOI: https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-9-138-152

Финансирование: Работа выполнена в рамках государственного задания Министерства науки и высшего образования Российской Федерации (тема НИР № FMZS-2024-0013 «Системный анализ хозяйственно-политических рисков и возможностей Балтийско-Скандинавского макрорегиона»)

Для цитирования: Васильченко, А.Д. Торговля стран Северной Европы с Китаем и странами Евросоюза в условиях геоэкономической турбулентности: структурный гравитационный анализ / А.Д. Васильченко. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – № 9. – С.138-152. - URL: http://www.theoreticaleconomy.ru (Дата публикации: 30.09.2026)

Введение

Страны Северной Европы[1], несмотря на сравнительно малый размер экономики, сегодня

1 Примечание. В настоящем исследовании в перечень стран Северной Европы вошли три страны, входящие в ЕС-27:

© Васильченко А.Д., 2026

занимают важное положение в международной торговле товарами. По данным ЮНКТАД [23], в 2025 г. совокупный объем экспорта трех стран составил 441 млрд долл., что эквивалентно 1,7% мирового экспорта. В импорте страны Северной Европы занимают схожее положение в мире – 423 млрд долл., 1,6% мирового импорта. Из числа североевропейских стран крупнейшим экспортером и импортером является Швеция – 208 и 202 млрд долл. экспорта и импорта соответственно. На втором месте расположилась Дания – 148 и 136 млрд долл., на третьем – Финляндия – 84 и 85 млрд долл. Как в экспорте, так и в импорте стран Северной Европы преобладают машины и транспортное оборудование. Их доля в экспорте североевропейских стран в среднем составляет 32,7%, в импорте – 36,7%. Подобное совпадение свидетельствует о высоком уровне развития внутриотраслевой торговли Дании, Финляндии и Швеции, что также указывает на их глубокую встроенность в глобальные цепочки стоимости. Экспортная специализация Дании сосредоточена вокруг машин для пищевой промышленности, медикаментов, а также насосов и паровых котлов. Финляндия в своем экспорте специализируется на оборудовании для целлюлозно-бумажной промышленности, тракторах и строительной технике. В свою очередь Швеция имеет сравнительное преимущество в экспорте автодорожных транспортных средств, двигателях внутреннего сгорания, а также станках и их комплектующих.

Особую роль страны Северной Европы играют в экономике Европейского союза. В 2024 г. совокупно три страны образовали 6,8% ВВП объединения (Швеция – 3,1%, Дания – 2,2%, Финляндия – 1,5%). При этом на североевропейские страны пришлось 7,7% экспорта и импорта товаров и услуг Евросоюза, а также 8,0% совокупных государственных расходов стран союза. Большой удельный вес стран Северной Европы во внешней торговле ЕС объясняется высоким уровнем торговой открытости этих экономик. Среднее значение доли экспорта в ВВП для всех стран объединения в 2025 г. составило 50,4%; при этом аналогичный показатель для Швеции и Дании как двух основных экспортеров Северной Европы равнялся 54,2% и 70,8% соответственно. Изучаемые североевропейские страны в совокупности образуют 5,8% входящих и 5,3% исходящих накопленных прямых иностранных инвестиций в ЕС; в то же время, только на долю Швеции приходится 3,5% и 4,0% соответственно. Наконец, страны Северной Европы являются одним из локомотивов инновационного роста экономики ЕС. Так, по данным ЮНКТАД [23], североевропейские экономики занимают лидирующие среди стран Евросоюза строчки по значению Индекса готовности к передовым технологиям: Швеция – первое место, Финляндия – шестое место, Дания – девятое место. Таким образом, Северную Европу можно по праву воспринимать как один из ключевых макрорегионов ЕС.

Вместе с тем, в последние годы существенно укрепились позиции Китая как «центра тяжести» международной торговли товарами, в чью «гравитационную орбиту» попадает все больше стран и регионов мира. Если в период 2005-2025 гг. мировой экспорт в стоимостном выражении вырос в 2,5 раза, то экспорт КНР вырос в целых 5,0 раз, вдвое опередив среднемировые темпы роста. К 2025 г. доля страны в международной торговле достигла 14,5% в экспорте и 9,8% в импорте. С точки зрения структуры экспорта роль Китая особенно высока в промышленных товарах, машинах и транспортном оборудовании, а также потребительских товарах, где доля страны в мировом экспорте составляет 20,6%, 20,2% и 26,5% соответственно. КНР является крупным потребителем минерального топлива, а также исходного сырья и материалов (кроме топлива): доля страны в мировом импорте по данным группам товаров в 2025 г. составила 15,3% и 38,2% соответственно.

Европейский рынок представляет особую актуальность для развития китайской экспортной экспансии. В 2025 г. на долю ЕС пришлось 13,0% экспорта и 10,1% импорта Китая. По сравнению с 2015 г., годовой товарооборот между КНР и Евросоюзом вырос на 54,5%. При этом рост был асимметричный: экспорт Китая в страны ЕС повысился на 65,6%, тогда как встречный поток увеличился только на 37%. В совокупности это указывает на рост торгового дефицита и увеличение зависимости Евросоюза от поставок китайских товаров. В 2025 г. основная торговля между ЕС и

Дания, Финляндия и Швеция.

КНР происходила по группе «машины и транспортное оборудование»: в структуре экспорта Китая в страны Евросоюза на их долю пришлось 53,6% поставок, тогда как в китайском импорте из ЕС они составили 45,9% всех потоков. Следовательно, имеет место внутриотраслевая специализация в торговле между ЕС и Китаем, что говорит о наличии высокой промышленной взаимосвязи между экономиками. Страны Евросоюза также ориентированы на импорт китайских потребительских товаров: на их долю пришлось 24,5% всего экспорта КНР в ЕС в 2025 г. По данной группе товаров Евросоюз имеет наибольший в относительном выражении дефицит в торговле с Китаем, который в 2025 г. составил 54,4% взаимного товарооборота по группе.

По состоянию на 2025 г. страны Северной Европы – Дания, Финляндия и Швеция – в совокупности образовали только 5,6% товарооборота ЕС с Китаем. Однако, учитывая высокую роль североевропейских стран в экономике Евросоюза, а также их потенциал инновационного развития в условиях «зеленого» перехода, представляется, что интерес Китая к этому региону будет возрастать. Одновременно с этим, необходимо понимать, что на современном этапе важным фактором формирования торговых связей между крупными экономиками выступает политический климат в двусторонних отношениях. Кроме того, оценка перспектив развития международной торговли должна учитывать фактор трансформации глобальной геоэкономической ситуации в период после 2022 г. В настоящем исследовании проводится эмпирическая оценка динамики развития двусторонней торговли стран Северной Европы с Китаем относительно их торговли с партнерами по ЕС. Проводится регрессионный анализ влияния факторов политического климата на динамику торговли Дании, Финляндии и Швеции с КНР.

Обзор литературы

В последние годы большой исследовательский интерес представляет изучение актуальных проблем и перспектив участия стран Северной Европы в международной торговле. Как показали эмпирические оценки, североевропейские страны являют пример торговых партнеров с высокой степенью устойчивости к внешним шокам, что во многом объясняется высокой географической диверсификацией товаропотоков, а также наличием возможностей переориентации торговли в случае разрывов цепочек поставок [2]. В исследовании Hilmola и др. отмечается, что в случае Швеции диверсификация экспортно-импортных потоков является не только фактором устойчивости внешней торговли, но и ответной реакцией на шоки [17]. Так, в период 2010-2023 гг. в структуре внешней торговли страны заметно возросли доли внеевропейских партнеров, а именно Китая и США. На примере Швеции также подчеркивается высокая роль промышленной политики и государственных программ поддержки корпоративных инноваций в трансформации экспортной специализации страны в сторону более технологически сложных и высокомаржинальных товаров [6]. При этом в числе актуальных рисков участию североевропейских стран в международной торговле в литературе выделяется зависимость от внеевропейских поставок промежуточных товаров [4]. В процентном соотношении «уязвимые» товары (т.е. сырье, узлы и комплектующие для промышленности, поставляемые, в основном, из-за пределов ЕС) в 2024 г. составили порядка 10% и 8% импорта промежуточных товаров Дании и Финляндии соответственно. Для Дании основным поставщиком «уязвимых» товаров являются США, в то время как для Финляндии такую функцию выполняет Китай.

Самостоятельным полем современных исследований является оценка роли стран Северной Европы в реализации курса на стратегическую автономию экономики Евросоюза. Эксперты подчеркивают стремление стран этого региона поддерживать процессы либерализации внутреннего рынка, поощрения конкуренции и свободы торговли как важные опоры автономии экономики ЕС [19,24]. Отдельно отмечается высокая значимость североевропейских стран в сегменте критических сырьевых материалов, необходимых для цифрового и зеленого перехода европейской промышленности. Во внешнеторговом измерении стратегической автономии ЕС страны Северной Европы активно продвигают идею «управляемых зависимостей», которая предполагает

прагматичный подход к выстраиванию торговых отношений с внеевропейскими партнерами при едином наднациональном регулировании критических зависимостей, в том числе в сфере ресурсов, микроэлектроники и товаров жизнеобеспечения [13].

В литературе одним из ключевых вызовов укреплению автономии и устойчивости экономики ЕС признается набирающая силу внешнеторговая экспансия Китая. Уже в первые два десятилетия XXI века стал наблюдаться «эффект вытеснения»: укрепление торговых связей стран ЕС с Китаем сопровождалось ослаблением торгового взаимодействия внутри самого ЕС [9]. В последние годы Китай в отношениях с ЕС все чаще прибегает к так называемым «мерам торгового принуждения», которые основаны на использовании торговых зависимостей для лоббирования собственных политических интересов [18]. Системными факторами усиления внешнеторгового давления Китая на Европейский союз являются высокая зависимость ЕС от китайских технологий, а также растущая конкуренция между сторонами на мировых рынках наукоемкой продукции [1].

Исследователями отмечается, что в последние годы Евросоюз в целом претерпевает ускоренную трансформацию структуры внешней торговли, что обусловлено изменением глобального геоэкономического ландшафта под влиянием политико-институциональных факторов [3, 15]. Импорт стран ЕС во все большей степени переориентируется от стран, с которыми Евросоюз не имеет торгово-экономических соглашений (т.н. «non-agreement partners»), в сторону внутреннего рынка ЕС, а также стран-партнеров по преференциальным соглашениям [7]. Как отмечает Еврокомиссия [21], фирмы-производители в ЕС активно замещают китайские поставки критических компонентов европейскими (т.н. «оншоринг») в целях укрепления стоимостных цепочек. Однако отчасти данный тренд может маскировать процесс удлинения цепочек поставок в результате увеличения закупок китайских товаров через третьи страны [14].

Резюмируя, в литературе признается высокая роль Северной Европы в экономике ЕС. Страны региона вносят большой вклад в обеспечение стратегической автономии Евросоюза, показывая при этом пример эффективного управления внешнеторговыми зависимостями. Роль Китая в европейской экономике на сегодняшний день все еще является высокой. В существующих исследованиях проблема развития взаимной торговли между североевропейскими странами и Китаем раскрыта недостаточно. По нашему мнению, изучение данного вопроса позволяет уточнить перспективы стратегической автономии ЕС во внешнеторговом измерении, а также возможности дальнейшей экспансии Китая на рынке Евросоюза.

Методология

В настоящем исследовании были проверены четыре гипотезы:

H1: После 2022 г. рост ориентированности стран Северной Европы на торговлю с Китаем опережает рост ориентированности на торговлю с партнерами по ЕС;

H2: После 2022 г. позиции Китая как торгового партнера североевропейских стран быстрее укрепляются в импорте стран Северной Европы, чем в их экспорте;

H3: Ухудшение политического климата стран Северной Европы с Китаем негативно влияет на взаимную торговлю;

H4: Торговля стран Северной Европы с Китаем сильнее реагирует на изменения в политическом климате, чем торговля стран Северной Европы со странами ЕС.

Анализ актуальных особенностей развития взаимной торговли стран Северной Европы с Китаем, а также проверка поставленных гипотез произведены в работе на основе двухэтапного алгоритма.

На первом этапе исследования производится оценка текущего уровня значимости ЕС и Китая как партнеров во внешней торговле североевропейских стран. Рассчитываются доли ЕС и Китая в экспорте и импорте каждой североевропейской страны за начальный и крайний периоды наблюдения (2015 и 2025 гг.). Затем оценивается абсолютное изменение долей и находится разность между изменениями долей ЕС и Китая по соответствующему потоку (формулы 1-5).

$$SX(M)_{i,China,t} = \frac{X(M)_{i,China,t}}{X(M)_{i,world,t}} \quad (1)$$

$$SX(M)_{i,EU,t} = \frac{X(M)_{i,EU,t}}{X(M)_{i,world,t}} \quad (2)$$

$$DSX(M)_{i,EU} = SX(M)_{i,EU,t_1} - SX(M)_{i,EU,t_0} \quad (3)$$

$$GX(M)_{i,EU,t} = DSX(M)_{i,China} - DSX(M)_{i,EU} \quad (4)$$

Последнее уравнение характеризует опережение изменения доли Китая по отношению к изменению доли ЕС в совокупном экспорте (импорте) стран Северной Европы.

Важно, при этом, отметить, что показатель GX(M) отражает лишь общее опережение, не уточняя роль страновых и двусторонних факторов. С целью более точной оценки характера трансформации взаимной торговли североевропейских стран с Китаем в работе проводится анализ методом структурного гравитационного моделирования.

На втором этапе исследования проведена проверка гипотез на основе регрессионного моделирования. Основой моделирования выступила базовая гравитационная модель Тинбергена [11], описывающая положительную связь между взаимной торговлей и масштабом экономик, а также отрицательную связь с расстоянием между странами (формула 6).

$$T_{i,j} = A\frac{Y_i^a Y_j^b}{d_{i,j}^c} \quad (6)$$

Где $T_{i,j}$ – взаимная торговля стран i и j, A – константа, Y_i – ВВП страны i, Y_j – ВВП страны j, $d_{i,j}$ – расстояние между странами i и j, a, b и c – оцениваемые параметры регрессии.

Несмотря на доказанную эмпирическую валидность данной спецификации, она не позволяет учесть настоящее положение страны во всей международной торговле. В частности, не принимается в расчет фактор доступности альтернативных экспортных рынков и источников импортных поставок.

Системное описание традиционной модели гравитации приведено в работе Andersoon и van Wincoop (2003) [5], в которой авторы указывают на отсутствие микроэкономических оснований в модели Тинбергена. Исследователи предложили альтернативную спецификацию модели, в которой величина взаимной торговли объясняется также средним уровнем торговых барьеров, которые встречаются в торговле данных стран с третьими экономиками (формула 7).

$$T_{i,j} = \frac{Y_i Y_j}{Y_w}\left(\frac{\tau_{i,j}}{P_i P_j}\right)^{1-\sigma} \quad (7)$$

Где Y_w – мировой ВВП, $\tau_{i,j}$ – параметр двусторонних торговых издержек (логистика, тарифы, нетарифные барьеры и т.д.), P_i – индекс цен экспортера (мера доступности внешних рынков сбыта), P_j – индекс цен импортера (мера доступности внешних рынков поставок), σ – эластичность замещения товаров между различными поставщиками. Таким образом, благодаря введению ненаблюдаемых параметров P_i и P_j, новая спецификация гравитационной модели (далее – структурная гравитационная модель) позволяет оценить также влияние «внешнего торгового сопротивления» для страны-экспортера и страны-импортера.

Используя структурную гравитационную модель, согласно спецификации уравнения 7, представляется возможным оценить «чистые» тренды трансформации взаимной торговли североевропейских стран и Китая с учетом общей доступности китайских и североевропейских товаров на мировом рынке, а также условий спроса на импорт со стороны стран Северной Европы и Китая.

Отдельно стоит остановиться на специфике количественной оценки структурной гравитационной модели [16]. Вначале производится логарифмирование обеих частей уравнения, благодаря чему получаются фиксированные эффекты страны-экспортера и страны-импортера ($\varphi_{i,t}$) и $\omega_{j,t}$), а также фиксированный эффект неизменных во времени торговых издержек в паре страны ($\mu_{i,j}$), набор переменных торговых издержек ($\lambda_{i,j,t}$ β) и общий фиксированный временной эффект модели ($u_{i,j,t}$) (формула 8) [25]. Ожидаемый объем взаимной торговли двух стран (E(x)), таким образом, находится с помощью экспоненцирования обеих частей уравнения (формула 9).

$$\begin{aligned}\ln T_{i,j,t} = &\underbrace{[\ln Y_{i,t} + (\sigma - 1)\ln P_{i,t}]}_{\varphi_{i,t}} \\ &+\underbrace{[\ln Y_{j,t} + (\sigma - 1)\ln P_{j,t}]}_{\omega_{j,t}} \\ &+\underbrace{[(1-\sigma)\ln \tau_{i,j,t}]}_{\mu_{i,j}+\lambda_{i,j,t}\beta} \\ &-\underbrace{[\ln Y_{w,t}]}_{u_{i,j,t}}\end{aligned} \quad (8)$$

$$E(x) = \exp\left[\varphi_{i,t} + \omega_{j,t} + \mu_{i,j} + \lambda_{i,j,t}\beta\right] \quad (9)$$

В контексте настоящего исследования параметр $\varphi_{i,t}$ отражает влияние внутреннего производства страны-экспортера, его экспортный потенциал, а также влияние макроэкономических факторов (обменный курс, инфляция, учетная ставка) и внешнего торгового сопротивления. Параметр $\omega_{j,t}$, в свою очередь, характеризует совокупный спрос в стране-импортере, влияние макроэкономических факторов, а также роль внутреннего торгового сопротивления. Параметр $\mu_{i,j}$ в настоящей модели, по своей сути, подобен фактору расстояния, располагающемуся в знаменателе уравнения гравитации Тинбергена. Особый интерес также представляет параметр $\lambda_{i,j,t}$ β, который отражает переменные торговые издержки. По своей сути, он также характеризует влияние неэкономических факторов торговой привлекательности стран, в том числе политические отношения, торговые соглашения, участие в интеграционных объединениях и др.

В работе особое внимание уделяется состоянию двусторонних отношений как фактору интенсивности взаимной торговли. Оценивается, насколько торговля североевропейских стран с Китаем и ЕС зависит от негативных действий и заявлений двух стран по отношению друг к другу.

Как предполагается в настоящем исследовании, после геоэкономического шока 2022 г. произошла трансформация основных факторов взаимной торговли стран Северной Европы с остальными странами ЕС и с Китаем. В частности, ожидается, что усилилась роль неэкономических соображений, в том числе политических отношений и интересов. По гипотезе, вследствие влияния данных факторов, после 2022 г. торговля североевропейских стран с Китаем и ЕС сместилась от своего «нормального» уровня развития. Иными словами, в отсутствие геополитических сдвигов после 2022 г., вероятно, интенсивность торговли стран Северной Европы с ЕС и Китаем была бы иной.

Количественная оценка указанных параметров проводится в работе следующим образом. В регрессионной модели, представленной формулой 9, параметр $\lambda_{i,j,t}$ β раскладывается на четыре компонента, а именно: фиктивная переменная выбора торговых пар стран Северной Европы с Китаем в период после 2022 г., фиктивная переменная выбора торговых пар североевропейских стран со странами ЕС в период после 2022 г., параметр взаимного политического климата для торговых стран Северной Европы и Китая, а также параметр взаимного политического климата для торговых североевропейских стран и стран ЕС. Таким образом, оцениваемая модель приобретает следующий вид (формулы 10, 11):

$$E(x) = \exp[\varphi_{i,t} + \omega_{j,t} + \mu_{i,j} + \beta_{X1}(N_i \times C_j \times S_t) + \beta_{X2}(N_i \times EU_j \times S_t) + \beta_{X3}(N_i \times C_j \times R_{t-1}) + \beta_{X4}(N_i \times EU_j \times R_{t-1})] \quad (10)$$

$$E(x) = \exp[\varphi_{i,t} + \omega_{j,t} + \mu_{i,j} + \beta_{M1}(C_i \times N_j \times S_t) + \beta_{M2}(EU_i \times N_j \times S_t) + \beta_{M3}(C_i \times N_j \times R_{t-1}) + \beta_{M4}(EU_i \times N_j \times R_{t-1})] \quad (11)$$

В формулах 10 и 11 индекс i означает страну-экспортера, индекс j – страну-импортера, t – период времени, N – параметр выбора стран Северной Европы, C – параметр выбора Китая, EU – параметр выбора стран ЕС, S – параметр выбора года после 2022, R – параметр негативного политического климата между страной-экспортером и страной-импортером. Последний параметр вводится в модель с временным лагом, чтобы показать отложенный эффект изменения уровня негатива в политическом климате на объемы взаимной торговли.

Отдельно стоит остановиться на интерпретации оцениваемых коэффициентов регрессии (прим. – рассмотрим коэффициенты в модели для экспорта; в модели для импорта они интерпретируются аналогичным образом). Оценки β_{X1} и β_{X2} показывают, насколько в относительном выражении объем экспорта стран Северной Европы в Китай (ЕС) после 2022 г. выше, чем объем экспорта, ожидаемый в отсутствие влияния специфических посткризисных факторов. В свою очередь оценки β_{X2} и β_{X4} характеризуют среднее за весь период наблюдение отклонение фактического экспорта стран Северной Европы в Китай (ЕС) в результате влияния фактора политического климата между странами.

Для количественного выражения параметра политического климата в работе используются данные статистической базы CEPII IntenSE [8]. Авторами предложен показатель Shade, агрегирующий заявления и публикации, как позитивного, так и негативного характера, затрагивающие обоих торговых партнеров в паре. В контексте исследования параметр R соответствует спецификации Shade, отвечающей только за публикации, имеющие негативный контекст. Учитывая, что значения показателя в исходной базе данных носят помесячный характер, для сопоставимости данных в настоящей работе берется их среднегодовое значение, полученное методом простой средней арифметической.

Оценка регрессионных моделей, представленных формулами 10 и 11, производится методом PPML (Poisson Pseudo-Maximum Likelihood) [10]. Основным достоинством метода является корректный учет нулевых торговых потоков, а также устранение смещения, которое может возникнуть в процессе логарифмирования неоднородных данных [12, 20]. Поскольку уравнение регрессии имеет экспоненциальную форму, конвертация оценок β в экономически содержательные значения производится следующим образом (формула 12). В результате получается процентное выражение превышения фактической взаимной торговли её ожидаемого уровня (G), которое возникло вследствие влияния указанного после коэффициента β параметра.

$$G_\beta = \left(e^\beta - 1\right) \times 100\% \quad (12)$$

Наконец, проверка гипотез исследования проводится следующим образом. Гипотеза H1 не отклоняется, если $\beta_{X(M)1}$)>$\beta_{X(M)2}$. Гипотеза H2 не отклоняется, если β_{M1}>β_{X1}. Гипотеза H3 не отклоняется, если $\beta_{X(M)3}$<0. Наконец, гипотеза H4 не отклоняется, если $|\beta_{X(M)3}|$>$|\beta_{X(M)4}|$.

Географические границы анализа охватывают страны Северной Европы, входящие в Евросоюз по состоянию на 2026 г. (Дания, Финляндия и Швеция), а также ЕС в составе 27 стран и Китай. Временной период исследования ограничен интервалом 2015-2025 гг.; выбор интервала обусловлен

доступностью исходных данных для количественного анализа. Основным источником данных по взаимной торговле стран Северной Европы с Китаем выступила база международной статистики UN Comtrade [22]. Для количественной оценки фактора негативного политического климата между странами использован показатель Shade, рассчитанный специалистами международного статистического бюро CEPII. Показатель оценивает долю публикаций и заявлений официальных политиков двух стран, размещенных в 164 ведущих мировых новостных изданиях, в которых (публикациях) отношения между странами упоминаются в негативном контексте. Расчет показателя Shade основан на автоматизированном сборе и контент-анализе больших объемов текста, что обеспечивает всесторонний охват и позволяет выделить ключевые паттерны и тональности в публикациях.

Результаты

Как показал анализ динамических рядов, Китай на современном этапе занимает важное положение во внешней торговле стран Северной Европы (рис. 1). В 2025 г. доля Китая в экспорте Дании составила 4,7%, в экспорте Финляндии – 4,3%, в экспорте – 3,2%. При этом роль Китая как поставщика товаров на североевропейский рынок существенно выше его роли как потребителя местных товаров. За аналогичный период на долю Китая приходилось 7,2% импорта Дании, 9,4% импорта Финляндии и 6,4% импорта Швеции. Признавая высокую значимость Китая как торгового партнера стран Северной Европы, нельзя не отметить, что рынок Европейского союза является для этих стран на порядок более важным. В экспорте Дании, Финляндии и Швеции за 2025 г. доля стран ЕС составила соответственно 56,5%, 54,6% и 53,0%. В импорте показатели еще выше – 66,7%, 66,8% и 56,4%.

Особой характеристикой взаимной торговли стран Северной Европы и Китая является стабильность ее объемов во времени. Доля Китая в экспорте изучаемых стран практически не изменилась за период 2015-2025 гг., хотя для Дании и Швеции имел место кратковременный всплеск показателя в интервале 2020-2021 гг., что может быть связано с относительно более быстрым восстановлением экономики Китая после шока пандемии COVID-19, чем экономики стран Евросоюза. Доля ЕС в импорте стран Северной Европы в период 2015-2025 гг. претерпела некоторый рост (особенно в случае Швеции), однако его величина не позволяет судить о качественном повышении значимости европейского рынка сбыта продукции изучаемых стран.

В целом, можно заключить, что с точки зрения динамики объемов взаимных товаропотоков позиция Китая по отношению к ЕС в торговле со странами Северной Европы принципиально не меняется. Китай не является приоритетным направлением экспорта для североевропейских стран, однако выступает крупным поставщиком товаров на местный рынок.

Ослабление относительных позиций Китая отмечается после 2022 г. Как следует из рисунка 2, показатель опережения GX, оцененный для экспорта в Китай, устойчиво находится в отрицательной зоне на протяжении последних четырех лет с нисходящей тенденцией. Одновременно с этим, для импорта Дании и Швеции из Китая показатель также находится в отрицательной зоне, однако динамики не наблюдается. В то же время GM для импорта Финляндии из Китая и вовсе остается положительным, превышая в последние годы уровень первых лет периода. Это указывает на то, что для Финляндии Китай становится все более привлекательным торговым партнером, опережая в относительном выражении прирост торговли со странами ЕС.

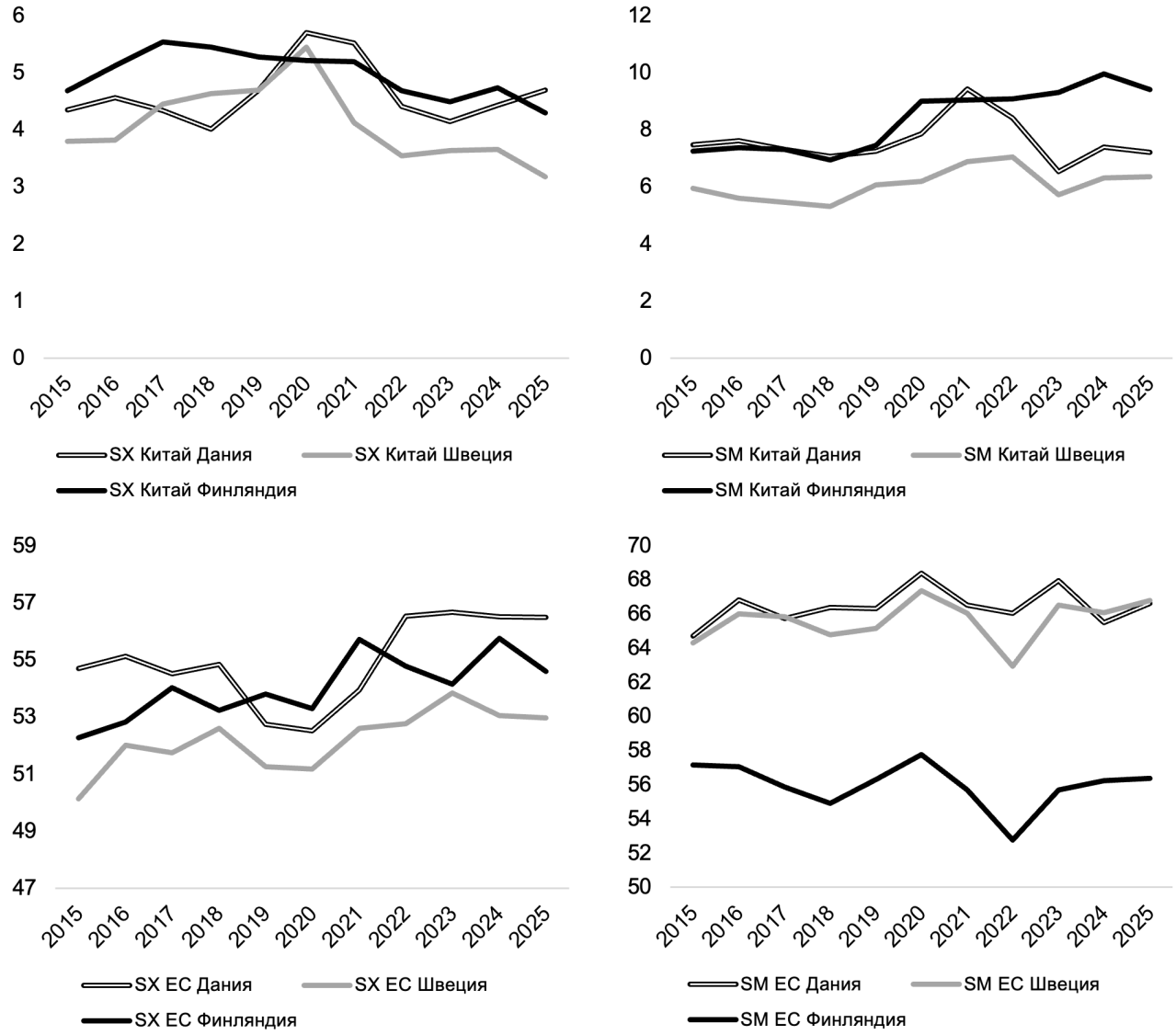


Рисунок 1 – Доля Китая и Евросоюза в экспорте (SX) и импорте (SM) стран Северной Европы
Источник: составлено автором по данным UN Comtrade [22].

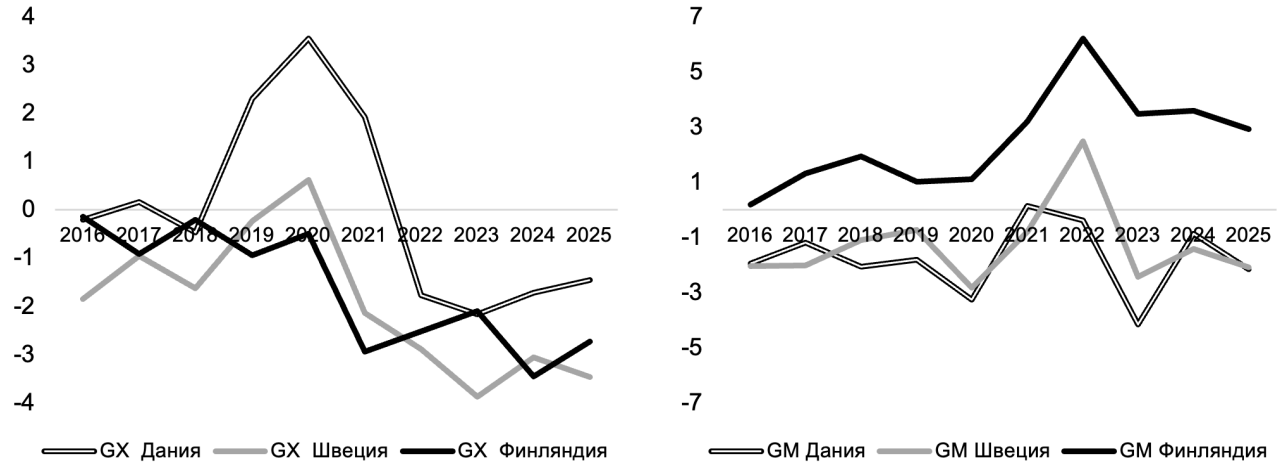


Рисунок 2 – Показатель опережения темпа прироста доли Китая по отношению к темпу прироста доли ЕС в экспорте (GX) и импорте (GM) стран Северной Европы
Источник: составлено автором по данным UN Comtrade [22].

На рисунке 3 представлены усредненные в годовом выражении значения показателя

негативного политического климата R между странами Северной Европы и Китаем. Показатель варьируется в интервале от нуля до единицы. Значение, равное единице, свидетельствует о том, что все политические заявления и публикации в открытом доступе, упоминающие одновременно обе страны в паре, имеют негативный контекст. Следовательно, при нулевом значении ни одна из взятых для анализа публикаций не имеет негативного содержания. Согласно полученным результатам, уровень «негатива» в публичной политической активности стран Северной Европы и Китая существенно варьируется между странами. Наибольший негативный контекст прослеживается в паре Швеция-Китай, наименьший – в паре Финляндия-Китай. За исключением 2025 г., наблюдается ускоренный рост показателя в паре Дания-Китай. Примечательно, что за последний период наблюдения доля «негативных» публикаций для пар с участием Дании и Швеции приблизилась к минимальному уровню за весь период 2015-2025 гг.

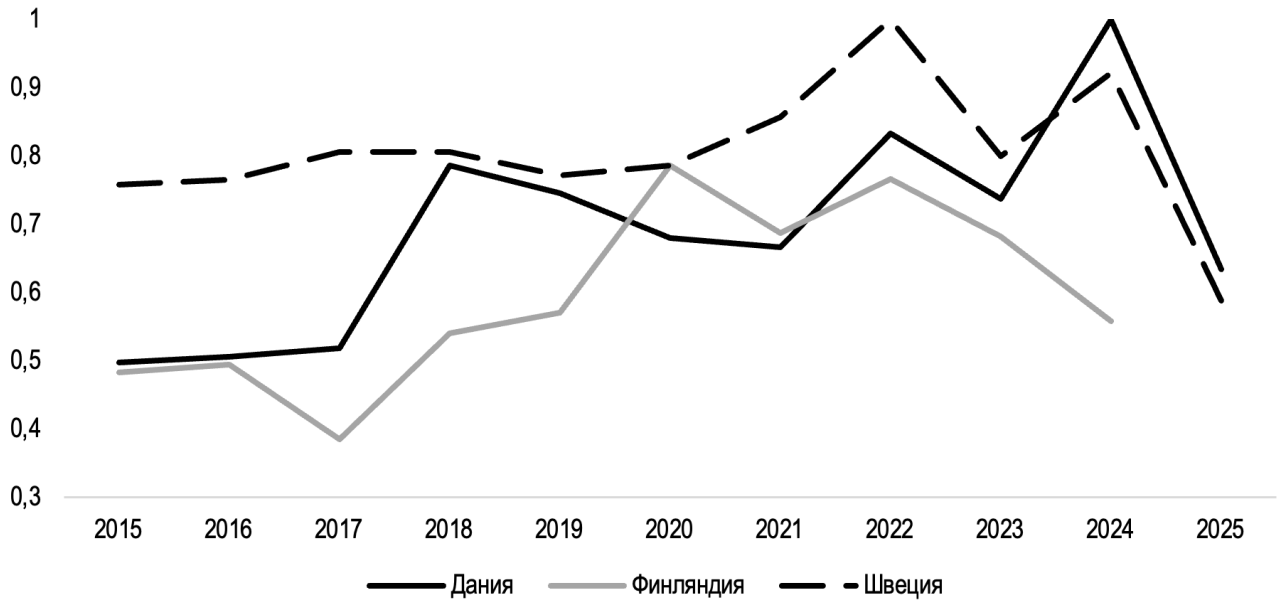


Рисунок 3 – Показатель негативного политического климата R между странами Северной Европы и Китаем, 2015-2025 гг.

Источник: составлено автором по данным CEPII IntenSE [8].

Проверка гипотез исследования позволила получить следующие результаты (табл. 1). Гипотеза H1 была отклонена для обоих потоков – экспортного и импортного. Оценки при регрессорах, отвечающих за влияние кризисного шока на взаимную торговлю стран Северной Европы с Китаем и ЕС, оказались отрицательными для всех товаропотоков. При этом для торговли североевропейских стран с партнерами по Евросоюзу полученные оценки не доказали статистическую значимость. Это указывает на отсутствие выраженного влияния кризиса 2022 г. на трансформацию траектории развития взаимной торговли между странами Северной Европы и ЕС. Между тем статистическая значимость оценок аналогичных регрессоров в торговле стран Северной Европы с Китаем была доказана. Согласно оцененной модели, вследствие влияния кризисных факторов среднегодовой импорт стран Северной Европы в Китай в период после 2022 г. оказался на 13,4% ниже ожидаемого уровня, экспорт – ниже на 17,2%.

Таблица 1 – Результаты регрессионного моделирования влияния факторов политического климата на динамику торговли Северной Европы с Китаем

Модель	Параметр	Оценка	Ст. ошибка	t-статистика	p-значение	2,5%	97,5%	Эффект, %
Импорт Северной Европы из Китая	β_{M1}	-0,14	0,07	-2,08	0,04	-0,28	-0,01	-13,44

Модель	Параметр	Оценка	Ст. ошибка	t-статистика	p-значение	2,5%	97,5%	Эффект, %
	β_{M2}	-0,05	0,06	-0,96	0,34	-0,16	0,06	-5,28
	β_{M3}	-0,19	0,05	-3,53	0,00	-0,29	-0,08	-17,25
	β_{M4}	-0,02	0,04	-0,63	0,53	-0,10	0,05	-2,43
Экспорт Северной Европы в Китай	β_{X1}	-0,11	0,08	-1,38	0,17	-0,27	0,05	-10,41
	β_{X2}	-0,06	0,07	-0,80	0,42	-0,20	0,09	-5,74
	β_{X3}	-0,29	0,11	-2,61	0,01	-0,50	-0,07	-24,98
	β_{X4}	0,03	0,04	0,74	0,46	-0,04	0,10	2,75

Источник: составлено автором.

Вторая гипотеза исследования по итогам регрессионного анализа отклонена не была. Однако трактовка полученных результатов становится отличной от изначальной формулировки гипотезы: негативный шок 2022 г. привел к относительно меньшему сокращению импорта стран Северной Европы из Китая, чем их экспорта в Китай. Можно предположить, что поставки китайской продукции на североевропейский рынок менее восприимчивы к актуальным глобальным геополитическим шокам, чем обратные торговые потоки.

Гипотеза Н3 в результате моделирования также не была отклонена. Оценки коэффициентов регрессии, отвечающие за фактор геополитического климата между странами Северной Европы и Китая, оказались отрицательными как для экспорта, так и для импорта. В то же время оценка в экспортной модели оказалась статистически не значимой. Полученные результаты свидетельствуют о высокой зависимости импорта стран Северной Европы из Китая от состояния взаимных политических отношений. Ужесточение взаимной риторики, а также принятие односторонних дискриминационных мер значимо снижают объемы поставок китайских товаров на рынок Северной Европы.

Наконец, четвертая гипотеза исследования была частично не отклонена. С одной стороны, в модели для экспорта все оценки при переменных политического климата оказались статистически незначимыми, что не позволяет проверить гипотезу. С другой стороны, для импорта оценка параметра для торговли с Китаем оказалась значимой при незначимости оценки для торговли с ЕС. Таким образом, действительно, импорт стран Северной Европы из Китая существенно зависит от состояния политических отношений между странами, тогда как политический климат со странами ЕС не определяет тренды взаимной торговли.

Заключение

В настоящем исследовании были изучены основные тенденции торговли стран Северной Европы с Китаем относительно их торговли со странами Евросоюза. Были проанализированы динамика двусторонних товаропотоков, а также факторы политического климата как детерминанты развития взаимной торговли североевропейских стран с Китаем и ЕС. В работе использовались методы анализа временных рядов и структурного гравитационного моделирования. Период исследования был ограничен интервалом 2015-2025 гг.; в перечень стран Северной Европы вошли Дания: Финляндия и Швеция. В качестве параметра политического климата в двусторонних отношениях североевропейских стран и Китая выбран показатель Shade, оценивающий тональность публичных заявлений и решений, опубликованных в ведущих мировых новостных агентствах.

Как показал анализ динамических рядов, Китай на современном этапе занимает важное положение во внешней торговле стран Северной Европы. В 2025 г. доля Китая в экспорте Дании составила 4,7%, в экспорте Финляндии – 4,3%, в экспорте – 3,2%. При этом роль Китая как поставщика товаров на североевропейский рынок существенно выше его роли как потребителя местных товаров. За аналогичный период на долю Китая приходилось 7,2% импорта Дании, 9,4% импорта Финляндии и 6,4% импорта Швеции. Было обнаружено, что для Финляндии Китай становится все более привлекательным торговым партнером, опережая в относительном выражении

прирост торговли со странами ЕС. При этом для Дании и Швеции значимость Китая как торгового партнера относительно ЕС снижается.

Полученные в результате регрессионного анализа результаты указывают на отсутствие выраженного влияния кризиса 2022 г. на трансформацию траектории развития взаимной торговли между странами Северной Европы и ЕС. Между тем статистическая значимость оценок аналогичных регрессоров в торговле стран Северной Европы с Китаем была доказана. Согласно оцененной модели, вследствие влияния кризисных факторов среднегодовой импорт стран Северной Европы в Китай в период после 2022 г. оказался на 13,4% ниже ожидаемого уровня, экспорт – ниже на 17,2%.

Согласно авторским оценкам, уровень «негатива» в публичной политической активности стран Северной Европы и Китая существенно варьируется между странами. Наибольший негативный контекст прослеживается в паре Швеция-Китай, наименьший – в паре Финляндия-Китай. Результаты регрессионного моделирования свидетельствуют о высокой зависимости импорта стран Северной Европы из Китая от состояния взаимных политических отношений. Ужесточение взаимной риторики, а также принятие односторонних дискриминационных мер значимо снижают объемы поставок китайских товаров на рынок Северной Европы.

Таким образом, роль Китая как внешнеторгового партнера североевропейских стран меняется нелинейно: относительно усиливается для Финляндии и относительно ослабевает для Дании и Швеции. Можно предположить, что высокая зависимость торговых связей Северной Европы с Китаем от политической конъюнктуры будет выступать препятствием на пути углубления двустороннего сотрудничества, что ограничит возможности Китая по экспортной экспансии в регионе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Данилин И. В., Кириченко И. В., Шелюбская Н. В. (2024). Политика ЕС по достижению технологической автономии от КНР: между Пекином, Вашингтоном и Нью-Дели // Актуальные проблемы Европы. № 4. С. 106—124. https://doi.org/10.31249/ape/2024.04.06

2. Плюснин Р. М., Васильченко А. Д. (2023). Факторы внешнеторговой резильентности на примере стран Северной Европы. Способность к восстановлению // Современная Европа. № 6 (120). С. 126—141. https://doi.org/10.31857/S0201708323060116

3. Четверикова А. С. (2026). Внешняя торговля ЕС: трансформация экспортных потоков // Вестник Института экономики Российской академии наук. № 1. С. 156—172. https://doi.org/10.52180/2073-6487_2026_1_156_172

4. Ali-Yrkkö J., Bøegh Nielsen P. (2026). The value chains of the Nordics: Tracking resilience and vulnerabilities. TemaNord, No. 2026:509. Copenhagen: Nordic Council of Ministers. https://doi.org/10.6027/temanord2026-509. https://pub.norden.org/temanord2026-509/ (дата обращения: 21.06.2026).

5. Anderson J. E., van Wincoop E. (2003). Gravity with gravitas: A solution to the border puzzle. American Economic Review, Vol. 93, No. 1, pp. 170—192. https://doi.org/10.1257/000282803321455214

6. Anzolin G., Benassi C. (2024). How do countries shift their export specialization? The role of technological capabilities and industrial policy in Ireland, Spain and Sweden (1995—2018). Socio-Economic Review, Vol. 22, No. 4, pp. 1811—1841. https://doi.org/10.1093/ser/mwae010

7. Arjona R., Herghelegiu C., Connell García W. (2024). Supply chain tectonics: Empirics on how the EU is plotting its path through global trade fragmentation. Single Market Economics Papers, No. WP2024/28. Luxembourg: Publications Office of the European Union. https://doi.org/10.2873/5370707. https://single-market-economy.ec.europa.eu/publications/supply-chain-tectonics-empirics-how-eu-plotting-its-path-through-global-trade-fragmentation_en (дата обращения: 19.06.2026).

8. CEPII (n.d.). IntenSE (Intensity and Shade of Events). Database. https://www.cepii.fr/CEPII/en/bdd_modele/bdd_modele_item.asp?id=43 (дата обращения: 20.06.2026).

9. Chen H., Luo C., Renard M.-F., Sun S. (2022). EU-China trade and intra-EU trade: Substitute or complementary? Journal of Economic Surveys, Vol. 36, No. 3, pp. 558—585. https://doi.org/10.1111/joes.12471

10. Dadakas D., Ghazvini Kor S., Fargher S. (2020). Examining the trade potential of the UAE using a gravity model and a Poisson pseudo maximum likelihood estimator. The Journal of International Trade & Economic Development, Vol. 29, No. 5, pp. 619—646. https://doi.org/10.1080/09638199.2019.1710551

11. De Benedictis L., Taglioni D. (2011). The gravity model in international trade. In: L. De Benedictis, L. Salvatici (eds.). The trade impact of European Union preferential policies: An analysis through gravity models. Berlin, Heidelberg: Springer, pp. 55—89. https://doi.org/10.1007/978-3-642-16564-1_4

12. Fally T. (2015). Structural gravity and fixed effects. Journal of International Economics, Vol. 97, No. 1, pp. 76—85. https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2015.05.005

13. Forsby A. B., Jiang Y. (2024). Denmark: De-risking paves the way for pragmatic reengagement with China. In: P. Andersson, F. Lindberg (eds.). National perspectives on Europe's de-risking from China. Stockholm: Swedish National China Centre, pp. 45—49. https://www.clingendael.org/sites/default/files/2024-07/ETNC2024_National_Perspectives_on_Europes_De-risking_from_China.pdf (дата обращения: 10.06.2026).

14. Freund C., Mattoo A., Mulabdic A., Ruta M. (2024). Is US trade policy reshaping global supply chains? Journal of International Economics, Vol. 152, article 104011. https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2024.104011

15. Gopinath G., Gourinchas P.-O., Presbitero A. F., Topalova P. (2024). Changing global linkages: A new Cold War? IMF Working Paper, No. WP/24/76. Washington, DC: International Monetary Fund. https://doi.org/10.5089/9798400272745.001. https://www.imf.org/en/publications/wp/issues/2024/04/05/changing-global-linkages-a-new-cold-war-547357 (дата обращения: 15.06.2026).

16. Head K., Mayer T. (2014). Gravity equations: Workhorse, toolkit, and cookbook. In: G. Gopinath, E. Helpman, K. Rogoff (eds.). Handbook of international economics. Vol. 4. Amsterdam: Elsevier, pp. 131—195.

https://doi.org/10.1016/B978-0-444-54314-1.00003-3

17. Hilmola O.-P., Fjellström D., Hilletofth P. (2024). Era of uncertain events: Swedish foreign trade in 2010—2023. Marine Development, Vol. 2, No. 1, article 26. https://doi.org/10.1007/s44312-024-00037-y

18. Kovalchuk O. (2024). Empirical evaluation of the relative economic sovereignty of the EU: Implications for anti-coercion policies. Master's thesis. Prague: Charles University, Faculty of Social Sciences. 97 p. https://dspace.cuni.cz/handle/20.500.11956/188654 (дата обращения: 10.07.2026).

19. Lewander J., Helwig N., Håkansson C., Iso-Markku T., Nissen C. (2021). Strategic autonomy — Views from the North. SIEPS Occasional Paper, No. 2021:1op. Stockholm: Swedish Institute for European Policy Studies. https://sieps.se/en/publications/2021/strategic-autonomy-views-from-the-north/ (дата обращения: 11.07.2026).

20. Santos Silva J. M. C., Tenreyro S. (2006). The log of gravity. The Review of Economics and Statistics, Vol. 88, No. 4, pp. 641—658. https://doi.org/10.1162/rest.88.4.641

21. Szczepański M. (2025). EU supply chains in the era of trade fragmentation: Impacts, policies and current debate. EPRS Briefing, November 27. Brussels: European Parliamentary Research Service. https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_BRI(2025)779227 (дата обращения: 01.07.2026).

22. UN Comtrade Database (n.d.). United Nations Statistics Division. https://comtradeplus.un.org/ (дата обращения: 03.07.2026).

23. UNCTAD Data Hub (n.d.). United Nations Trade and Development. https://unctadstat.unctad.org/ (дата обращения: 03.07.2026).

24. Wigell M., Hägglund M., Fjäder C., Hakala E., Ketola J., Mikkola H. (2022). Nordic resilience: Strengthening cooperation on security of supply and crisis preparedness. FIIA Report, No. 70. Helsinki: Finnish Institute of International Affairs. 162 p. https://www.fiia.fi/en/publication/nordic-resilience (дата обращения: 03.07.2026).

25. Yotov Y. V., Piermartini R., Monteiro J.-A., Larch M. (2016). An advanced guide to trade policy analysis: The structural gravity model. Geneva: World Trade Organization. 137 p. https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/advancedguide2016_e.htm (дата обращения: 19.06.2026).

Trade of the Nordic countries with China and the EU countries in the period of geoeconomic turbulence: a structural gravity analysis

Vasilchenko Alexander Dmitrievich
Candidate of Economic Sciences, Researcher
Institute of Europe of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation
E-mail: vasilchenko.ad7@mail.ru

KEYWORDS

Northern Europe, China, European Union, mutual trade, structural gravity modeling, political climate

ABSTRACT

This article examines trends in Nordic trade with China relative to trade with EU partners. It assesses relative trade dynamics and tests the hypothesis that political and institutional factors influence bilateral trade. The methodology combines time series analysis with structural gravity modeling. Time series analysis compares trade growth across the two partner groups, while gravity modeling estimates the effects of the 2022 geopolitical shock and bilateral political relations. The shock is represented by a binary variable, and political relations are measured using CEPII's Shade index of political statement sentiment. The findings indicate that China remains a relatively limited trading partner for the Nordic countries. However, Finland's imports from China grow faster than its imports from other EU countries, unlike those of Denmark and Sweden. Model estimates indicate that, after 2022, average annual Nordic imports from China and exports to China were respectively 13.4% and 17.2% below expected levels. No comparable relationship is identified in trade with EU partners. Nordic imports from China also exhibit considerable sensitivity to bilateral political relations, whereas political relations with EU partners do not explain trade dynamics.The hypothesis is therefore not rejected. China's relative importance increases for Finland but declines for Denmark and Sweden. These divergent trends highlight national differences in trade reorientation. Sensitivity to political conditions may constrain deeper bilateral cooperation and limit China's opportunities for export expansion in the Nordic region over time.

Сервисная экономика и гибридное управление в аспекте глобализации

Скоробогатова Татьяна Николаевна

Доктор экономических наук, профессор
Крымский инженерно-педагогический университет им. Ф. Якубова, г. Симферополь, Республика Крым, Российская Федерация
E-mail: stn57@mail.ru

Ваховская Маргарита Юрьевна

Кандидат экономических наук, доцент
Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, г. Симферополь, Республика Крым, Российская Федерация
E-mail: margo_vah@mail.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

сервисная экономика, экономика знаний, глобализация, гибридное управление, цифровая трансформация, человеческий потенциал

АННОТАЦИЯ

В статье исследуется феномен сервисной экономики как парадигмы современного глобального развития. На основе теоретических положений постиндустриальной теории и актуальных данных за 2024–2026 гг. доказано, что мировая экономика окончательно приобрела сервисный характер. Показано, что драйверами роста сервисной экономики выступают цифровые услуги, что подтверждает структурный сдвиг в пользу нематериального производства. В работе обосновано, что сфера услуг включает не только социальную инфраструктуру, но и производственные услуги, что позволяет по-новому оценить вклад сервисного сектора в экономический рост. На основе анализа индексов GKI и GII выявлено противоречие: при высоком качестве образования, а также значительном научно-техническом потенциале, Россия демонстрирует критическое отставание по субиндексу «Исследования, разработки и инновации» и занимает низкие позиции в рейтингах инновационного развития из-за институциональных барьеров и слабого трансфера технологий. Развивается понятие «гибридного управления» как синергии человеческого и искусственного интеллекта, раскрывается его специфика для крупного и малого бизнеса. Анализируется двойственная роль услуг в инновационной среде: как объекта и как драйвера инноваций. Сделан вывод о нарастающей асимметрии человеческого потенциала, что требует выработки политики в области образования, науки и цифровой инфраструктуры. Впервые предложено и обосновано понятие «гибридное управление» в сервисной экономике; расширена трактовка сферы услуг за счёт включения услуг производственной инфраструктуры; выявлено противоречие между высоким образовательным потенциалом России и низкой эффективностью его конвертации в инновации.

JEL codes: L80, O33, F60, O15, P52

DOI: https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-9-153-168

Для цитирования: Скоробогатова, Т.Н. Сервисная экономика и гибридное управление в аспекте глобализации / Т.Н. Скоробогатова, М.Ю. Ваховская. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – № 9. – С.153-168. - URL: http://www.theoreticaleconomy.ru (Дата публикации: 30.09.2026)

Введение

Главным трендом современной экономики является ее сервизация, то есть доминирование производства услуг над производством материальных благ [4], отражаемое в превалировании доли услуг в ВВП.

По прогнозам ВТО, опубликованным в декабре 2025 года, объем международной торговли коммерческими услугами в 2025 году увеличится на 4,6%, а в 2026 году — на 4,4%[1]. Эти показатели

1 WTO. Global Trade Outlook and Statistics. Geneva: World Trade Organization, 2025. URL: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/gots_e.htm

© Скоробогатова Т.Н., Ваховская М.Ю., 2026

существенно превышают прогнозируемые темпы роста торговли товарами, которые в 2026 году могут составить лишь 0,5%. Особенно значительным выглядит разрыв в динамике: услуги становятся главным стабилизирующим фактором глобальной торговли в условиях стагнации товарных рынков.

Наиболее перспективным сегментом выступают услуги, поставляемые в цифровой форме. ВТО прогнозирует рост этого сегмента на 6,1% в 2025 году и 5,6% в 2026 году[2]. Цифровизация трансформирует структуру предложения: традиционные услуги (транспорт, туризм) дополняются, а в ряде случаев замещаются дистанционными форматами — IT-аутсорсингом, облачными вычислениями, онлайн-образованием, телемедициной.

Гипотезы

В условиях глобальной сервизации экономики формируется новая парадигма «гибридного управления», основанная на синергии человеческого и искусственного интеллекта, а драйвером роста выступают цифровые услуги. Но реализация этой парадигмы возможна лишь при условии высокого уровня развития экономики знаний, которая обеспечивает подготовку «инновационного работника». При значительном научно-образовательном потенциале Россия сталкивается с институциональными барьерами. Это приводит к асимметрии человеческого капитала и не позволяет в полной мере использовать преимущества сервисной экономики для ускорения собственного развития и повышения глобальной конкурентоспособности.

Результаты

1. Сервизация мировой экономики на современном этапе развития

Преобладание в структуре общественного производства сервисных видов деятельности позволяет трактовать современную экономику как сервисную. Однако на сегодняшний день такое положение в большей мере касается стран Запада. К сожалению, в России доля сферы услуг в ВВП в 2024 г. составляла 57,53%, то есть в списке стран она находилась на 74-м месте (сравнить – 1-е место Люксембург (81,87%), 154-е (последнее место – Гайана (15,34%))[3]. При этом «в 2025 году номинальный объем ВВП составил 213515,8 млрд руб., индекс его физического объема относительно 2024 года – 101,0%»[4]. «Росстат отмечает, что на увеличение ВВП наибольшее влияние оказал рост индексов физического объема добавленной стоимости в гостиничном и ресторанном бизнесе (+8,9%), в частности возросший на 8,7% оборот на рынке общественного питания, финансы и страхование (+3,8%), культура и спорт (+2,8%), информация и связь (+2,2%). Вместе с тем оптовая и розничная торговля показала снижение индекса физического объема добавленной стоимости (-1,1%)»[5].

Важной особенностью российской экономики услуг является концентрация роста в сегментах, ориентированных на внутренний спрос, при ограниченном участии в международной торговле услугами. Если глобальный тренд демонстрирует взрывной рост цифровых услуг, поставляемых на экспорт (Индия, Ирландия, Сингапур), то российский экспорт услуг по-прежнему опирается на традиционные сектора — транспорт, туризм (с существенным сокращением после 2022 года), деловые услуги.

Выгоды от роста сервисной экономики распределяются неравномерно. Согласно докладу ОЭСР, разрыв в уровне либерализации торговли услугами между странами ОЭСР и не-ОЭСР сократился (с 71% в 2014 году до 55% в 2025 году), однако остается значительным. Ряд развивающихся рынков, таких как Индонезия, Китай и Таиланд, добились прогресса в снижении ограничений, тогда как

2 WTO. Global Trade Outlook and Statistics. Geneva: World Trade Organization, 2025. URL: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/gots_e.htm

3 Доля сферы услуг в ВВП // Statbase.ru. URL: https://statbase.ru/data/wld-services-value-added-share/

4 Росстат представляет первую оценку ВВП за 2025 год // Федеральная служба государственной статистики. URL: https://rosstat.gov.ru/folder/313/document/277380

5 Росстат представляет первую оценку ВВП за 2025 год // Федеральная служба государственной статистики. URL: https://rosstat.gov.ru/folder/313/document/277380

наименее развитые страны сталкиваются с риском «преждевременной деиндустриализации». Доля услуг в ВВП последней группы стран достигла 48,9%, но при этом их участие в глобальном экспорте цифровых услуг составляет лишь 0,16%, а рост занятости происходит в низкопроизводительных сегментах. Таким образом, структурная трансформация в беднейших странах не сопровождается повышением производительности и интеграцией в глобальные цепочки создания стоимости в услугах.

Российские ученые Н.Н. Даниленко, Н.В. Рубцова, проведя историко-экономический экскурс, утверждают, что любая экономика является экономикой услуг[6]. С ними солидарны американские ученые С.Л. Варго и Р.Ш. Лаш, считающие, что историческая роль услуг недооценена [5].

Большинство авторов, анализируя сферу услуг, фактически включают в нее услуги, не связанные с материальным производством, то есть отождествляют ее с социальной инфраструктурой. Однако услуги производственной инфраструктуры не только существуют, но и имеют тенденцию к выделению и передаче сторонним лицам в виде аутсорсинга, что, в частности, относится к логистическим услугам, а именно: транспортировке, обработке продукции, складированию, дистрибьюции и др. Поэтому понятие сферы услуг гораздо шире. Согласно МСОК (ред. 4), сфера услуг соответствует разделам 45–99 классификатора «и включает оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспортных средств, гостиницы и рестораны, транспорт, складское хозяйство и связь, финансовое посредничество, операции с недвижимостью, аренду и коммерческую деятельность, государственное управление и оборону, обязательное социальное обеспечение, образование, здравоохранение и социальные услуги, прочие виды коммунальных, социальных и персональных услуг, частные домохозяйства с наемными работниками, а также экстерриториальные организации и органы»[7].

В современных условиях российские компании сталкиваются с многими проблемами в сфере международной логистики. Проблемы касаются снижения объема поставок в сегментах морских перевозок, авиационной логистики, автомобильного транспорта. Решению проблем в некоторой степени отвечает параллельный импорт, то есть доставка в Россию продукции без согласования правообладателей. Механизм параллельного импорта действует с марта 2022 года, а список такой продукции постоянно обновляется, но сохраняется тренд на сокращение количества брендов. По итогам 2025 года объем параллельного импорта превысил $23,1 млрд, что в среднем составляет примерно $1,9 млрд в месяц. При этом, по мнению специалистов, наблюдается постепенное снижение показателя благодаря развитию собственных производств и успешному замещению товаров[8] [10].

В нашей стране процесс сервизации экономики начался сравнительно недавно. В странах же Запада, как отмечают вышеназванные ученые, процесс коррелирует с деиндустриализацией экономики и переносом производственной инфраструктуры в третий мир[9].

Для определения места и значения сферы услуг в современном мире зачастую опираются на пятисекторную модель постиндустриального общества Д. Белла [3; 21], предсказывавшего переход к экспансии производства услуг и информации. Модель Д. Белла расширяет классическую теорию структурных изменений К. Кларка–А. Фишера [8; 22-24] (аграрное – индустриальное – постиндустриальное общество) за счет усложнения экономики услуг со второй половины XX века. Модель подразумевает разделение экономики на сектора с постепенным повышением требований к уровню квалификации персонала, где в первичный сектор включаются традиционные отрасли, связанные с добычей сырья, во вторичный – с производством. При таком подходе услуги начинают превалировать с третичного сектора, куда относят транспорт и коммунальное хозяйство.

---

6 Даниленко Н. Н., Рубцова Н. В. (2017). Сервисология: учебное пособие. М.: КНОРУС. 220 с.

7 Доля сферы услуг в ВВП // Statbase.ru. URL: https://statbase.ru/data/wld-services-value-added-share/

8 Объем параллельного импорта в России превысил $23 млрд в 2025 году // Коммерсантъ. URL: https://www.kommersant.ru/doc/8459446

9 Даниленко Н. Н., Рубцова Н. В. (2017). Сервисология: учебное пособие. М.: КНОРУС. 220 с.

Четвертичный сектор представлен торговлей, финансовыми услугами, страхованием и операциями с недвижимостью, а пятеричный включает здравоохранение, образование, научно-исследовательская деятельность, отдых (индустрию развлечений) и государственное управление.

Ключевое различие между третичным, четвертичным и пятеричным секторами заключается в характере деятельности: третичный сектор включает услуги, которые обеспечивают физические условия функционирования общества, четвертичный – услуги, связанные с обработкой информации, перераспределением капитала и управлением собственностью, а пятеричный – услуги, направленные на развитие человеческого потенциала, социальное обеспечение и производство знаний. Таким образом, в модели Д. Белла пятеричный сектор представляет собой вершину развития экономики услуг, где основное внимание уделяется нематериальным активам — здоровью, знаниям и социальному благополучию. Соответственно, в пятеричный сектор входят здравоохранение, образование, наука, государственное управление и туризм как сектор услуг для населения, требующий особенно высокого уровня квалификации персонала [3].

Среди перечисленных видов деятельности следует выделить туризм, особенно международный как фундамент получения человеком новых знаний. Причем знания о той или иной стране турист получает непосредственно от ее жителей, налаживая с ними контакты, которые в дальнейшем могут выступить основой новых знаний для обеих сторон. Туризм является той сферой, где полезное сочетается с приятным. В значительной степени это относится к международному туризму. Не зря ежегодно около 500 миллионов человек посещают зарубежные страны с туристическими целями [16].

Таким образом, глобальная сервизация экономики и взрывной рост цифровых услуг создают новую среду, в которой традиционные факторы производства (земля, труд, капитал) уступают место знаниям и информации. Природа цифровых услуг нематериальна, они масштабируемы и требуют не только физической инфраструктуры, но и интеллектуального капитала — способности создавать, обрабатывать и передавать данные, а также создавать на их основе новые решения. Именно этот переход предопределяет сдвиг от индустриальной логики к логике «экономики знаний», где главным ресурсом становится структурированная информация и компетенции по её применению. При этом такая трансформация кардинально изменяет требования к труду: рутинные операции автоматизируются, а востребованными оказываются работники, обладающие не только профессиональными знаниями, но и креативностью, способностью к непрерывному обучению, коммуникацией в распределенных командах и навыками взаимодействия с ИИ. Т.е. цифровая сервисная экономика порождает спрос на «инновационного работника», что требует институциональной оценки места России в международной экономике знаний и определения того, каким должен быть современный человек в новой реальности, что будет раскрыто в следующих разделах настоящего исследования.

2. Место России в международной экономике знаний

Современная экономика также истолковывается как новая экономика (неоэкономика), где повышается роль неосязаемых активов (услуг и технологий) по сравнению с осязаемыми активами [17]. В данном русле можно вести речь о софтизации экономики, то есть превращении нематериальных ресурсов в важный фактор экономического развития [4]. Кроме того, современную экономику называют информационной и интеллектуальной экономикой, экономикой знаний[10], инновационной экономикой [7] и др. В настоящее время имеется довольно обширный ряд определений экономики знаний, которая с 2000 г. становится лидером по упоминанию в литературе [18]. Приведем несколько трактовок. Под экономикой знаний понимается экономика, которая «создает, распространяет и использует знания для ускорения собственного роста и повышения конкурентоспособности» [9]. Другими словами, экономика знаний не только использует знания во всех секторах экономики, но и создает новые знания в виде высокотехнологичной продукции, высококвалифицированных услуг, продуктов научной деятельности и образования (на основе [4]).

10 Даниленко Н. Н., Рубцова Н. В. (2017). Сервисология: учебное пособие. М.: КНОРУС. 220 с.

Сущность данного термина «заключается в признании знаний и креативных талантов главным фактором развития экономики» [14]. «Экономика знаний во многом полагается на интеллектуальные возможности, а не на природные ресурсы или физический вклад. Господство процессов компьютеризации, цифровизации, анализа больших данных и автоматизации меняют экономику развитого мира на экономику, которая в большей степени определяется интеллектуальным капиталом и навыками и в меньшей степени производственным процессом как таковым» [15].

В данном ключе нельзя пройти мимо когнитивной экономики, создавшей теорию формализованного знания, применяемую в инженерии знаний, и неформализованного знания, исследующего процессы создания нового знания человеком [2]. В сфере услуг новые знания создаются как теоретико-аналитическим путем в результате изучения информации (поступающей по многим каналам), так и эмпирическим путем за счет собственного опыта исполнения услуг.

Ключевыми показателями для оценки места России в международной экономике знаний могут служить как количественные, так и качественные характеристики институциональной среды, среди которых:

1. Затраты на исследования, разработки и кадровый потенциал. Результаты государственной программы «Научно-технологическое развитие Российской Федерации» за 2025 год свидетельствуют, что доля внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП России составляла 0,97%. Там же отмечается, что к 2030 году планируется увеличить этот показатель до 2% ВВП в рамках национальных целей развития[11].

«По абсолютным масштабам затрат на науку Россия удерживает 9-ю позицию в мировом рейтинге. В десятке лидеров также США, Китай, Япония, Германия, Республика Корея, Великобритания, Франция, Тайвань и Индия.

Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, к концу 2024 года выросла до 675 700 человек. Позитивный тренд сохраняется по всем категориям – исследователям, техникам, вспомогательному и прочему персоналу. Значительная часть исследователей (146 700 человек, или 43,3 %) приходится на молодых ученых в возрасте до 39 лет»[12].

2. Глобальный индекс знаний (GKI). Отметим, что уровень развития экономики знаний оценивается с помощью индекса Global Knowledge Index (GKI) — интегрального показателя, отражающего достижения страны в области образования, технологии и инноваций. В 2025 г. Россия среди 133 участников заняла 54-е место с индексом 43: по сравнению с предыдущим периодом ее положение улучшилось на фоне общего снижения уровня экономики знаний в мире. При этом GKI включал в себя 6 субиндексов: 1) довузовское образование; 2) техническое профессиональное образование и обучение; 3) высшее образование; 4) исследования, разработки и инновации; 5) инновационно-информационные технологии; 6) экономика; 7) благоприятная среда. Самое большое отставание России от лидеров наблюдается по 3-му субиндексу «Исследования, разработки и инновации», и это при наличии высокого научно-технического потенциала [9]. Среди причин можно выделить бюрократизм, слабое финансирование научных разработок, в том числе низкую зарплату сотрудников (что снижает уровень мотивации к научной деятельности), значительный разрыв между обеспечением научно-исследовательских структур в крупных и малых городах. Это обуславливает отток креативных работников в большие города, где они могут реализовать свой потенциал и получить достойную компенсацию своего труда. Это еще больше ослабляет города небольшие, определяя кадровое неравенство городов. Такое положение отрицательно влияет на экономику России в целом и ее конкурентоспособность на мировом рынке.

В то же время наша страна занимает высокую позицию по довузовскому образованию [9]. В

11 Доклад РАН: финансирование науки падает, количество научных работников растет // MK.RU. URL: https://www.mk.ru/science/2025/09/28/doklad-ran-finansirovanie-nauki-padaet-kolichestvo-nauchnykh-rabotnikov-rastet.html

12 Россия сохраняет место в десятке стран по затратам на науку // Российский союз ректоров. URL: https://rsr-online.ru/news/2025/9/23/rossiya-sohranyaet-mesto-v-desyatke-stran-po-zatratam-na-nauku/

русле данного обстоятельства обозначим, что в 2025 г. Россия вошла в тройку мировых лидеров по числу побед на международных олимпиадах школьников, а среди европейских стран РФ занимает первое место[13]. Уже в 2026 г. российские школьники взяли высшие награды на 45-м Пекинском молодежном конкурсе научных работ[14].

Нельзя не признать и тот факт, что и классическое высшее образование в нашей стране находится на должном уровне. Выпускники таких вузов, как МГИМО, МВТУ им. Н.Э. Баумана, МГУ им. М.В. Ломоносова и др., высоко котируются на международном рынке труда. Но вновь созданные вузы, многие из которых благополучно закрываются, являются той ложкой дегтя, которая портит общую картину.

3. Глобальный инновационный индекс (GII). «По этому индексу в 2025 году Россия заняла 60-е место, в группе рассматриваемых в рейтинге стран с высоким уровнем ВВП на душу населения — 45-е место (из 54), а среди стран Европы — 32-е (из 39). Сильными сторонами инновационной системы России традиционно выступают компоненты: человеческий капитал и наука (28-е место в общем рейтинге), развитие бизнеса (46) и результативность креативной деятельности (55). Снижают общую эффективность инновационной деятельности в стране масштабы и полнота использования результатов научно-технической и инновационной деятельности (62), а также недостаточный уровень таких композитных показателей, как развитие рынка (76), инфраструктура (76), институциональные условия и законодательная база (131)»[15].

4. Доля высокотехнологичных и наукоёмких отраслей в ВВП. Низкая доля России в общемировом объёме экспорта высокотехнологичной продукции (0,3% по данным на 2024 год) также указывает на потенциал для роста[16].

5. Участие в международных научных и инновационных проектах, публикационная активность. В 2023 году доля российских публикаций в Scopus достигла 2,9% от общемирового объёма, при этом 19,2% публикаций — совместные с зарубежными авторами; в 2024-м число публикаций снизилось на 14%. В 2025 году в России действовали свыше 255 тыс. патентов на изобретения, но их выдача сократилась[17]. После 2022 года Россия переориентировала международное сотрудничество на страны БРИКС, ШОС, ЕАЭС и пр. в сфере ИИ, квантовых технологий, материаловедения, биотехнологий, исследований космоса.

6. Уровень образования населения. Хотя Россия имеет высокий уровень грамотности, качество образования и его соответствие требованиям экономики знаний — важный фактор. Например, по результатам программы PISA, в 2000-х годах Россия занимала невысокие позиции по грамотности, математике и принятию решений [12].

7. Развитие инфраструктуры для инноваций. Инновационная инфраструктура России включает развитую сеть технопарков (в т.ч. «Сколково», Академпарк в Новосибирске, ИТ-парк в Казани), бизнес-инкубаторов (например, «Ингрия» в Санкт-Петербурге, «Иннопрактика» при МГУ), венчурных фондов (РВК, ФРИИ, Runa Capital, Almaz Capital) и других элементов экосистемы (акселераторы типа «Школы стартапов Skolkovo», грантовые фонды — Фонд содействия инновациям, Фонд НТИ). При этом сохраняются проблемы: неравномерность регионального развития (концентрация ресурсов в Москве, СПб, Новосибирске и др. крупных городах), высокая зависимость

13 Путин поздравил школьников, победивших в международных олимпиадах // ТАСС. URL: https://tass.ru/obschestvo/26649193

14 Российские школьники взяли высшие награды на исследовательских конкурсах в Пекине // Объясняем.рф. URL: https://объясняем.рф/articles/news/rossiyskie-shkolniki-vzyali-vysshie-nagrady-na-issledovatelskikh-konkursakh-v-pekine/

15 Власова В. В. (2025). Глобальный инновационный индекс. – 2025. М.: ИСИЭЗ НИУ ВШЭ. URL: https://issek.hse.ru/news/1085304545.html

16 НРА оценило роль высокотехнологичных отраслей в экономике России // ПРАЙМ. URL: https://1prime.ru/20251101/nra-864134160.html

17 Куренев Д. (2025). Где публикуются российские ученые и какие патенты они получают: цифры и графики // Ведомости. 27.11.2025. URL: https://www.vedomosti.ru/society/articles/2025/11/27/1158312-gde-publikuyutsya-rossiiskie

от государственного финансирования, ограничения из-за геополитической ситуации и дефицит квалифицированных кадров в отдельных регионах.

Россия отстаёт от западных стран (США, Германии, Швейцарии и др.) по уровню развития инновационной инфраструктуры. Ключевые различия состоят в меньшем объёме венчурных инвестиций (в 20–40 раз меньше, чем у лидеров), высокой доле государственного финансирования НИОКР (свыше 66% против доминирующей роли бизнеса на Западе), низкой выживаемости стартапов после инкубации (27% против 88% в Европе), неравномерном распределении технопарков и бизнес-инкубаторов, слабой интеграции науки, бизнеса и государства [11].

Среди факторов, сдерживающих развитие экономики знаний в России, можно назвать:

– недостаточное финансирование науки и образования относительно развитых стран;

– слабость инновационного потенциала предприятий и неготовность многих из них к внедрению инноваций;

– неразвитость инновационной инфраструктуры;

– низкий спрос на знания в экономике, ориентация на использование ресурсов, а не интеллекта;

– проблемы в системе образования, не всегда готовящей специалистов, соответствующих требованиям экономики знаний (недофинансирование среднего профессионального образования и отрыв его от потребностей бизнеса);

– отток квалифицированных кадров за рубеж;

– институциональные барьеры, включая несовершенство правовой, налоговой и организационно-экономической среды для развития экономики знаний.

Перспективы и возможности для повышения места России в международной экономике знаний:

– потенциал в области науки и технологий в отдельных секторах (в авиакосмической, лазерной, приборостроении);

– возможность развития через государственные программы поддержки науки, образования и инноваций, включая создание системы заказных инноваций и стимулирование спроса на кадры категории «знание»;

– потенциал международного сотрудничества в рамках ЕАЭС, БРИКС или двусторонних проектов с другими странами.

3. Современный человек в экономике инноваций

Важным вопросом является рассмотрение инфраструктуры экономики, основанной на знаниях и инновациях, под которой понимается совокупность основных элементов и драйверов развития. Одним из ее элементов является положительный и созидательный человеческий потенциал (на основе [7]). Так, по данным Всемирного банка, в 192 странах на долю физического капитала приходится 16%, природного капитала – 20%, человеческого капитала – в среднем 64% общего богатства [1]. Востребованными оказываются работоспособные люди, обладающие знаниями, нашедшие свое место в экономико-социальном пространстве, то есть вписываемые в пятеричный сектор экономики. В новом ракурсе предстает современный работник как человек, обладающий креативностью, способностью к развитию и генерированию идей, отличающийся умением разрабатывать, принимать и внедрять инновации. В указанном русле возможно употребление терминов «инновационный человек» [20] и «инновационный работник» [13]. Данные понятия схожи, хотя имеют различия по некоторым параметрам (таблица 1).

Таблица 1 – Сопоставление характеристик «инновационного человека» и «инновационного работника»

Основные характеристики	Инновационный человек	Инновационный работник
Коммуникабельность	Умение общаться с окружающими, проявлять интерес к их идеям	Умение разрабатывать, принимать и внедрять инновации

Высокий уровень развития	Общеобразовательный и культурный	Профессиональный, наличие общих знаний, прежде всего в смежных видах деятельности, владение иностранными языками
Способность к развитию и желание учиться	Постоянное обучение	Систематическое повышение профессиональной квалификации
Желание путешествовать	Расширение общих знаний	Расширение общих и углубление профессиональных знаний

Источник: составлено авторами на основе [13].

Действительно, именно созидательные люди выступают авангардом развития современной экономики. Хотя в структуре, где они работают, не всегда относятся с пониманием к их творческому мышлению, что в большей мере касается провинциальных городов. Данный факт еще больше определяет стремление талантливой молодежи к перемещению в крупные города.

Сфера услуг в инновационной среде играет двойственную роль: 1) работник разрабатывает инновации, развивающие данную сферу; 2) работник подвергается воздействию сервисных инноваций, улучшающих его здоровье, образование, культурный уровень, внешний вид и др., повышающих его конкурентоспособность на рынке труда. «Происходящая трансформация создает новый класс рабочей силы, характеризующийся высокими знаниями, интеллектом, вносящими заметный вклад в формирование общественной политики и стратегий развития» [14]. Однако, говоря о мировом пространстве, укажем, что на сегодняшний момент большая часть интеллектуального и технологического потенциала человечества сконцентрирована в развитых странах, что ведет к поляризации стран по уровню человеческого капитала [1]. То есть, можно говорить об асимметрии человеческого потенциала на разных уровнях – внутри стран и между странами.

Рассуждая о современной экономике, нужно рассматривать ее в разных аспектах. Так, экономика знаний и сервисная экономика представляют две ее грани; в основе экономики знаний лежит осмысленная (структурированная, формализованная) информация, сервисной экономики – услуги. Различие между услугой и информацией показано в таблице 2.

Таблица 2 – Сравнение услуги и информации по основным параметрам

Характеристика	Услуга	Информация
Представление	Процесс или результат	Ресурс или результат
Непосредственный контакт с клиентом	Необходим, если объект услуги – сам клиент (его тело)	Не обязателен, можно получить информацию без участия того, кто её создал
Автономность (не утилитарность, ценность сама по себе, без применения к другим видам деятельности)	Есть, в основном касается нематериальных услуг	Есть в художественной литературе
Ценность в аспектах пространства и времени	Пространство и время могут оказывать влияние	Зависит от типа информации: могут не влиять, а могут влиять существенно
Со временем большая часть информации теряет актуальность, а, значит, и ценность		

Характеристика	Услуга	Информация
Вещественная форма	Отсутствует	Документальная или на электронных носителях
Износ	Обслуженный объект со временем подвергается материальному износу. Сама услуга периодически требует модернизации, иногда уходит с рынка услуг под воздействием научно-технического прогресса	Состав определяет время морального износа, например, оперативного изменения постоянно требует экономическая информация. Информация в устной форме может искажаться с течением времени
Возможность хранения и перемещения	Не существует	Существует, возможна многократная передача без утраты содержания
Возможность предварительной оценки	Относительная	Существует не в полной мере
Окончательная оценка	Соответствие желаемому результату определяется уровнем исполнения услуги, потребительским опытом клиента, а также четкостью запроса потребителя и согласования его с исполнителем	Соответствие желаемому результату определяется четкостью запроса потребителя и понимания его поставщиком
Ощутимость	Для некоторых услуг возможна во время процесса	Не существует
Количество продуцентов (источников)	От одного до нескольких	От одного до множества
Количество потребителей	От одного до группы с разным числом участников	Не ограничено вплоть до международного уровня за исключением информации, содержащей государственную или коммерческую тайну
Возможность для потребителя стать собственником	Потребитель становится собственником результата услуги	Существует, но он - не единственный собственник (собственником остается продавец, а возможно являются (и будут) другие потребители)
Ценообразование	Стоимость определяется трудоемкостью, квалификацией, временем, сложностью процесса.	Стоимость может определяться ценностью сведений, затратами на сбор/обработку, рыночной редкостью, но не временем передачи
Изменение цены	В основном скачкообразное, но обычно без резких взмахов	Цена может резко колебаться, например, на финансовых рынках

Характеристика	Услуга	Информация
Стандартизация	Сложно стандартизировать качество; зависит от исполнителя, времени, места продуцирования	Может быть строго определена (документ, массив данных), качество оценивается по достоверности, полноте, актуальности

Источник: составлено авторами.

В условиях экономики знаний (если рассматривать шире – информационной экономики) поднимается значимость информации, которая становится товаром наряду с продукцией и услугой. Таким образом, в настоящее время можно вести речь о трех формах товара: продукции, услуге и информации. Уточним, что, как и отдельные виды услуг (например, помощь инвалидам и пожилым людям во время их передвижения в социальном порядке), часть информации не имеет товарной формы, то есть человек получает информацию бесплатно. Заметим, что информация может заменить продукцию, когда необходимо продемонстрировать ее потенциальному покупателю, заменить же услугу полностью в этом плане она не может. Это объясняется тем, что услуга выступает не только как результат, но и как процесс.

На стыке информации и услуги находится информационная услуга. Она идентична услуге по торговле продукцией, но имеет некоторые отличия: 1) в ряде случаев оказывается безвозмездно; 2) выполняется, как правило, моментально, поэтому не требует сопроводительных документов, что особенно важно в международном пространстве.

4. Симбиоз интеллектов: эволюция взаимодействия человека и ИИ в экономике знаний

Одной из граней современной экономики является ее интеллектуальность. В данном ключе злободневным является вопрос о роли искусственного интеллекта (ИИ), его пользе и вреде. С одной стороны, ИИ «становится соисследователем и усилителем когнитивных способностей человека» [18]; с другой – использование ИИ школьниками и студентами обуславливает их нежелание самостоятельно думать, анализировать материал и делать выводы (данная проблема поднимается Главой Синодального отдела по взаимоотношениям Церкви с обществом и СМИ Московского Патриархата В. Легойдой[18]).

При этом в современной экономике переход от жестких иерархических моделей управления к адаптивным гибридным структурам в условиях распространения ИИ стал не просто ближайшим будущим, но уже реальностью сегодняшнего дня.

Интеграция ИИ в повседневные цифровые сервисы становится новой реальностью. Крупнейшие мировые компании (Walmart, Uber, Spotify) объявляют о подключении технологий генеративного ИИ к своим платформам. Аналитики проводят параллели с эпохой появления поисковых систем: подобно тому, как Google расширил рынок цифровой экономики, ИИ-агенты формируют принципиально новую модель взаимодействия между потребителем и рынком[19].

Фундамент для понимания масштаба изменений был заложен в исследованиях ученых по всему миру достаточно давно [19; 27].

В условиях проникновения ИИ в бизнес-процессы в разных отраслях сегодня используется понятие «гибридное управление». Этот термин, а также близкие по смыслу понятия «гибридные команды», «гибридные агентные организации», появились и получили распространение эволюционным путем в академической и деловой литературе в начале-середине 2020-х гг.[20] [25].

18 Легойда В. (2025). «…и ИИ. Реплика о письменных работах в вузах» // Radonezh.ru. URL: https://radonezh.ru/2025/08/29/vladimir-legoyda-i-ii-replika-o-pismennyh-rabotah-v-vuzah

19 Кудрявцева Я. Новая волна цифровизации: компании решительнее переходят ИИ // Financial One. URL: https://fomag.ru/news/novaya-volna-tsifrovizatsii-kompanii-perekhodyat-k-kommertsii-na-osnove-ii/

20 Coimbra V. Hybrid Agentic Organizations: The Next Operating System for the Enterprise. URL: https://www.artefact.com/blog/hybrid-agentic-organizations-the-next-operating-system-for-the-enterprise/

Сама концепция «гибридного управления» не является новой. Ее корни уходят в теорию матричного управления (matrix management), возникшую в середине XX века в аэрокосмической промышленности США. Матричное управление подразумевает множественную подчиненность сотрудника, который отчитывается как перед своим функциональным руководителем, так и перед руководителями проектов [26]. Дискуссия о гибридном управлении сегодня позволяет применить известную концепцию к ИИ-реальности, где одним из «членов команды» становится ИИ.

В авторском понимании гибридное управление организацией — это синергия взаимодействия человеческого и искусственного интеллекта для организации, планирования, мотивации, координации и контроля деятельности организации.

При этом человек подходит к процессам управления с присущей ему креативностью, часто опирается на интуицию и является носителем этики управления («нравственных способов и механизмов регулирования поведения и отношений субъектов организации» [6]). ИИ обеспечивает скорость обработки информации, использование Big Data, предиктивную аналитику для целей управления.

Особенности внедрения гибридного управления в практику бизнеса в современной экономике обобщены в таблице 3.

Таблица 3 – Особенности внедрения гибридного управления в практику бизнеса в современной экономике

Характеристика	Крупный бизнес	Малый и средний бизнес
Инструментарий	Собственные LLM и ML-модели	Готовые SaaS-решения, API
Объект управления	Масштабные системы, Big Data	Клиентский опыт, операционная рутина
Роль руководителя	Стратегический менеджер, архитектор ИИ-систем, новатор	Операционный менеджер, инициатор
Главный риск	Большая стоимость ошибки системы	Зависимость от сторонних разработчиков

Источник: составлено авторами.

Так, Сбер, лидер по внедрению ИИ в управленческие процессы в России, использует гибридный механизм в сфере кредитного скоринга. В сегменте физических лиц решения об одобрении принимает ИИ, так реализуется автоматизированное управление, в корпоративном сегменте работает гибридная модель: ИИ готовит аналитику и прогноз дефолта, а финальное решение остается за кредитным комитетом, члены которого способны учитывать неструктурированные факторы, такие как политические риски, результаты личных переговоров. Управленческий эффект проявляется в сокращении времени рассмотрения заявок в десятки раз при сохранении качества кредитного портфеля.

«Северсталь» использует ИИ в промышленном контуре, а гибридный механизм – в управлении производственными цепочками. Модель ИИ используется для оптимизации состава шихты при выплавке стали: алгоритм рекомендует оптимальные параметры в реальном времени для снижения себестоимости и поддержания качества. Но оператор сохраняет право вето и контролирует безопасность процесса. Управленческий эффект состоит в снижении расхода дорогостоящих ферросплавов и переносе в цифровое поле опыта лучших мастеров.

«Росатом» широко использует цифровые двойники в сфере логистики на Северном морском пути: ИИ анализирует спутниковые снимки, толщину льда и метеоданные, выстраивая оптимальный маршрут. Диспетчер одобряет план и координирует действия капитанов. Управленческий эффект касается повышения точности сроков доставки в экстремальных условиях.

«Яндекс» применяет гибридный механизм в управлении динамическим ценообразованием и распределением заказов: алгоритм ИИ управляет микро-решениями, касающимися маршрута

и стоимости в работе водителей такси и курьеров, а команда менеджеров настраивает «целевые функции» алгоритма, такие как баланс спроса и предложения и этика штрафов. Управленческий эффект состоит в максимальном использовании ресурсов без участия человека в каждом конкретном заказе.

В сегменте физической торговли и e-commerce гибридный механизм управления касается использования простых ML-моделей в облачных CRM, таких как Bitrix24 и amoCRM, для предупреждения оттока клиентов. Менеджер по продажам может получать уведомления, сгенерированные алгоритмом ИИ, о том, что «вероятность ухода клиента N к конкуренту составляет 80%». Менеджер подключается для личных переговоров с клиентом и может применять различные техники удержания. Управленческий эффект состоит в фокусировке времени сотрудников на самых проблемных точках деятельности.

Выводы

1. Современная мировая экономика – понятие многогранное. В первую очередь, в связи с превалированием сферы услуг в ВВП, она трактуется как сервисная. По данным Всемирной торговой организации (ВТО), сектор услуг стал наиболее динамично растущим сегментом международной торговли, причем цифровая революция последних лет придала этому процессу дополнительное ускорение. В 2025 году глобальная экономика демонстрирует устойчивую структурную трансформацию: если темпы роста экспорта продукции замедляются под влиянием геополитической напряженности и торговых ограничений, то торговля услугами сохраняет положительную динамику. Сфера услуг постоянно расширяется, включая новые услуги, как социального, так и производственного характера. Россия, несмотря на рост отдельных сегментов (общепит, финансы, связь), сохраняет периферийную позицию в глобальной торговле услугами (74-е место по доле услуг в ВВП), что делает её экономику уязвимой перед лицом геополитических шоков и требует выработки суверенной стратегии сервисной трансформации, опирающейся не только на импортозамещение, но и на экспорт цифровых компетенций.

2. В настоящее время повышается роль нематериальных активов в общественном производстве. Среди них на первом плане стоят знания, определяющие современную экономику как экономику знаний. По субиндексу «Исследования, разработки и инновации», который, наряду с другими показателями, определяет уровень развития экономики знаний, Россия значительно отстает от лидеров. При этом наша страна занимает высокую позицию по довузовскому образованию. Таким образом, для России характерен «знаниевый парадокс»: накопленный человеческий капитал (сильная фундаментальная наука, талантливые школьники) не конвертируется в инновационную продукцию и коммерческие сервисы. Ключевой слабостью является не столько абсолютный объем финансирования НИОКР, сколько институциональная среда: сверхвысокая бюрократическая нагрузка, разрыв между наукой и бизнесом, и, как следствие, минимальная доля в мировом экспорте высоких технологий.

3. Современный работник обязан обладать креативностью, способностью к общему и профессиональному развитию, уметь разрабатывать, принимать и внедрять инновации. Он должен соответствовать статусу «инновационный работник». В связи с широким применением искусственного интеллекта весьма значимым становится вопрос о границах его использования как для предприятий, так и для населения. Особенно остро проблема стоит для обучающейся молодежи. Необходима срочная реформа образовательных стандартов для развития навыков креативности, коммуникации, этики работы с ИИ и преодоления региональной асимметрии человеческого капитала, чтобы остановить отток талантов из провинции в столицы и за рубеж.

4. Технологический фактор выступает ключевым катализатором развития сервисной экономики. В условиях проникновения ИИ в бизнес-процессы предприятий и организаций в разных отраслях сегодня используется понятие «гибридное управление» – синергия взаимодействия человеческого и искусственного интеллекта для организации, планирования, мотивации, координации и контроля

деятельности организации. В крупных структурах гибридное управление чаще всего внедряется через создание «центров компетенций ИИ» и трансформации системы принятия решений на основе Big Data. В малом бизнесе гибридное управление — это не разработка собственных нейросетей, а интеграция готовых инструментов в бизнес-процессы. Для государственной политики это означает необходимость создания доступной инфраструктуры ИИ-сервисов для малого и среднего предпринимательства, иначе цифровой разрыв внутри страны усугубит социально-экономическое неравенство.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Акмаммедова О. А., Тедженов А., Сапаров Р. (2023). Экономика XXI века – экономика, основанная на знаниях // Вестник науки. Т. 4, № 10 (67). С. 25–30.

2. Апатова Н. В. (2020). Когнитивная экономика в условиях цифровизации // Теоретическая экономика. № 9. С. 27–37.

3. Белл Д. (1999). Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М.: Академия. 956 с.

4. Бурменко Т. Д. (2011). Софтизация и сервисизация – черты экономики современного типа и основные ориентиры российской модернизации // Известия ИГЭА. № 6. С. 23–26.

5. Варго С. Л., Лаш Р. Ш. (2006). Развитие новой доминирующей логики маркетинга // Российский журнал менеджмента. Т. 4, № 2. С. 73–106.

6. Громова Л. А. (2008). Этика управления как прикладное знание и гуманитарная технология профессиональной деятельности // Ведомости прикладной этики. № 32. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/etika-upravleniya-kak-prikladnoe-znanie-i-gumanitarnaya-tehnologiya-professionalnoy-deyatelnosti.

7. Капустина Н. В., Комаричева В. А., Рустамова И. Т. (2021). Экономика знаний как инновационный фактор экономического развития и роста // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. № 2. С. 117–120.

8. Кукушкин С. Н. (2020). Четырехсекторная модель экономики // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. Т. 1, № 1. С. 25–31. https://doi.org/10.21686/2413-2829-2020-1-25-31

9. Лукина Е. М. (2025). Особенности развития экономики знаний в России // Экономика и управление: проблемы, решения. № 11, т. 14. С. 33–40.

10. Некрасов К. В. (2026). Современные тенденции и ключевые проблемы развития международной логистики в Российской Федерации // Логистика. № 1. С. 9–11.

11. Петросян К. А. (2022). Сравнительный анализ венчурных рынков России и стран Европы // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. № 5-4. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-venchurnyh-rynkov-rossii-i-stran-evropy.

12. Рассказова Н. В. (2009). Проблемы перехода к экономике знаний в России и перспективы развития малого предпринимательства // Креативная экономика. Т. 3, № 7. С. 11–17. URL: https://economic.ru/lib/4107.

13. Скоробогатова Т. Н. (2021). «Инновационный человек»: особенности, рассмотрение в качестве потенциального туриста // РИСК. № 1. С. 37–39.

14. Трифонов В. А., Зенкина Е. В., Касьянова Ю. В. (2025). Экономика знаний в региональной и мировой экономике: теория, методики оценки, факторы развития // Beneficium. № 1 (54). С. 68–79.

15. Трофимова Н. Н. (2021). Проблемы и перспективы формирования экономики знаний в условиях постиндустриальной экономики // Стратегии бизнеса. Т. 9, № 1. С. 4–8.

16. Чарыева О., Сапарова Г. (2022). Рост международного туризма // Гуманитарные научные исследования. № 10 (134). URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=49734925.

17. Чшиева З. Г. (2013). Концептуальные основы и структурные особенности теории неоэкономики // Проблемы экономики и менеджмента. № 2 (18). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptualnye-osnovy-i-strukturnye-osobennosti-teorii-neoekonomiki.

18. Шарова К. И. (2025). Экономика знаний: теоретические основы и эволюция концепций // Вестник Барановичского государственного университета. Серия: Исторические науки и археология, Экономические науки, Юридические науки. № 2 (18). С. 77–82.

19. Шваб К. (2016). Четвертая промышленная революция. М.: Эксмо. 138 с. ISBN 978-5-699-90556-0. URL: http://ncrao.rsvpu.ru/sites/default/files/library/k_shvab_chetvertaya_promyshlennaya_revolyuciya_2016.pdf.

20. Экономика России: прошлое, настоящее, будущее (2014): коллективная монография / под общ. ред. Н. А. Адамова. М.: Институт исследования товародвижения и конъюнктуры товарного рынка. 288 с.

21. Bell D. (1973). The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting. New York: Basic Books. 117 p.

22. Clark C. (1940). The Conditions of Economic Progress. London: Macmillan.

23. Fisher A. (1935). The Clash of Progress and Security. London: Macmillan.

24. Fisher A. (1939). Production, primary, secondary and tertiary. Economic Record, Vol. 15, No. 1, pp. 24–38.

25. Flak O., Pyszka A. (2022). Evolution From Human Virtual Teams to Artificial Virtual Teams Supported by Artificial Intelligence. Results of Literature Analysis and Empirical Research. Problemy Zarzadzania, Vol. 20, Issue 96, pp. 48–69.

26. Hai-Jew S. (2020). Maintaining Social Well-Being and Meaningful Work in a Highly Automated Job Market. Business Science Reference. 364 p. https://doi.org/10.4018/978-1-7998-2509-8

27. Mintzberg H. (1983). Structure in Fives: Designing Effective Organizations. Englewood Cliffs, New York: Prentice-Hall.

The service economy and hybrid management in the context of globalization

Skorobogatova Tatyana Nikolaevna
Doctor of Economic Sciences, Professor
F. Yakubov Crimean Engineering and Pedagogical University, Simferopol, Republic of Crimea, Russian Federation
E-mail: stn57@mail.ru

Vakhovskaya Margarita Yuryevna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, Republic of Crimea, Russian Federation
E-mail: margo_vah@mail.ru

KEYWORDS

service economy, knowledge economy, globalization, hybrid management, digital transformation, human potential

ABSTRACT

The article examines the phenomenon of the service economy as a paradigm of contemporary global development. Drawing on the theoretical premises of post-industrial theory and current data for 2024–2026, it demonstrates that the global economy has definitively acquired a service-based character. It is shown that digital services serve as the drivers of growth of the service economy, thereby confirming a structural shift towards intangible production. The study substantiates that the service sector encompasses not only social infrastructure but also production services, which enables a new assessment of the service sector's contribution to economic growth. Based on an analysis of the GKI and GII indices, a contradiction is identified: despite high quality of education and considerable scientific and technological potential, Russia demonstrates a critical lag in the sub-index "Research, Development and Innovation" and ranks low in innovation development rankings due to institutional barriers and weak technology transfer. The concept of "hybrid management" as a synergy of human and artificial intelligence is developed, and its specific features for large and small businesses are revealed. The dual role of services in the innovation environment is analyzed: as an object and as a driver of innovation. The conclusion is drawn that the asymmetry of human potential is growing, which necessitates the development of policies in education, science, and digital infrastructure. For the first time, the concept of "hybrid management" in the service economy is proposed and substantiated; the interpretation of the service sector is expanded by including production infrastructure services; and a contradiction is identified between Russia's high educational potential and the low efficiency of its conversion into innovation.

Исследование проблематики неоколониализма с позиций библиометрии

Чжан Синьхао

Аспирант
Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург, Российская Федерация
E-mail: st106398@student.spbu.ru

Симченко Наталия Александровна

Доктор экономических наук, профессор
Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург, Российская Федерация
E-mail: n.simchenko@spbu.ru

Писаренко Жанна Викторовна

Доктор экономических наук, профессор
Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург, Российская Федерация
E-mail: z.pisarenko@spbu.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

неоколониализм, библиометрический анализ, научное картирование, ко-цитирование, Глобальный Север, Глобальный Юг

АННОТАЦИЯ

В статье представлены результаты библиометрического анализа исследований неоколониализма, выполненных на основе 848 публикаций, индексированных в Web of Science Core Collection за период 2000–2026 гг. с использованием методов анализа результативности и научного картирования, реализованных в программном инструменте VOSviewer. Авторы системно исследуют динамику публикационной активности, географическую и языковую структуру, сети международного соавторства, эволюцию тематического фокуса, а также интеллектуальную основу области через анализ ко-цитирования. Установлено, что исследовательский интерес к проблематике неоколониализма устойчиво растёт, особенно после 2021 года. Выявлено абсолютное доминирование англоязычных публикаций (92,10%) стран Глобального Севера – США, Англии, Канады и Австралии – как по числу работ, так и в сетях сотрудничества, что свидетельствует о сохранении дисбалансов в глобальном производстве знаний. Тематический анализ демонстрирует эволюцию исследовательского фокуса: от постколониальной теории и критики политической экономии к проблемам развития Глобального Юга, а затем к новым направлениям – климатической справедливости, зелёному колониализму, энергетическому переходу, искусственному интеллекту и последствиям пандемии COVID-19. Тематический анализ выявил переход от постколониальной теории и политической экономии к новым направлениям: климатическая справедливость, зелёный колониализм, энергетический переход и искусственный интеллект. Интеллектуальную основу составляют работы К. Нкрумы, Ф. Фанона, Э. Саида и А. Эскобара. Полученные результаты могут быть использованы для дальнейшего изучения механизмов деколонизации знания и преодоления дисбалансов в глобальной академической системе в условиях развития многополярного мироустройства.

JEL codes: A13; B52; D02; F51; F52; P16

DOI: https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-9-169-184

Благодарность: Работа выполнена при поддержке СПбГУ, шифр проекта 131381004

Для цитирования: Чжан, С. Исследование проблематики неоколониализма с позиций библиометрии / С. Чжан, Н.А. Симченко, Ж.В. Писаренко. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – № 9. – С.169-184. - URL: http://www.theoreticaleconomy.ru (Дата публикации: 30.09.2026)

© Чжан С., Симченко Н.А., Писаренко Ж.В., 2026

Введение

Неоколониализм является важным понятием для понимания современных глобальных властных отношений, неравенства развития и структуры производства знания. Кваме Нкрума, первый президент Ганы, в 1965 году впервые системно определил «неоколониализм» как процесс, в рамках которого после получения колониями формальной политической независимости внешние силы продолжают контролировать путь их развития через экономический контроль, ресурсную зависимость, финансовые механизмы и политическое влияние [14].

В последние годы проблематика исследований неоколониализма заметно расширилась. Наряду с традиционными вопросами колониального наследия, империализма, эксплуатации ресурсов и неравенства Глобального Юга исследователи всё чаще обращают внимание на новые направления. К ним относятся климатическая справедливость, энергетический переход, зелёный колониализм и искусственный интеллект и другие темы [9, 13, 21]. Однако существующие исследования преимущественно сосредоточены на теоретическом осмыслении, анализе отдельных случаев и региональных исследованиях, тогда как систематический количественный анализ общей структуры знаний, эволюции исследовательских тем и сетей научного сотрудничества в данной области остаётся недостаточно разработанным.

Библиометрический анализ предоставляет эффективный инструмент для понимания накопления знаний, траектории эволюции и структурных характеристик определённой исследовательской области. Н. Донтху, С. Кумар, Д, Мухерйее и др. отмечают, что библиометрические методы позволяют обрабатывать большие массивы научной литературы и выявлять исследовательские тенденции, отношения сотрудничества и интеллектуальную основу [5]. Инструменты, как VOSviewer, в свою очередь, помогают визуально представить внутренние структурные отношения академической области через сети совместной встречаемости, ко-цитирования и сотрудничества [23].

Вклад данной статьи изучение проблематики неоколониализма заключается в таких основных аспектах. Во-первых, в статье на основе библиометрического анализа на макроуровне анализируются динамика роста, языковое распределение и географическая структура исследований неоколониализма с 2000 года. Это позволяет выявить, что данная область в последние годы быстро расширяется, но при этом сохраняет явные признаки доминирования английского языка и централизации вокруг европейско-американской академической системы. Во-вторых, с помощью анализа совместной встречаемости ключевых слов и их временной эволюции в статье выявляется процесс перехода данной области от постколониальной теории, глобализации и вопросов политической экономии к проблемам развития Глобального Юга, климатической справедливости, зелёному колониализму и энергетическому переходу.

Методология и методы исследования

В методологическом плане настоящее исследование опирается на библиометрический подход и комплексно использует два взаимодополняющих метода анализа, а именно анализ результативности и научное картирование.

Согласно описанию Н. Донтху, С. Кумар, Д, Мухерйее и др. анализ результативности главным образом используется для измерения вклада и влияния различных субъектов исследования (авторов, организаций, стран и журналов) в определенную научную область и включает такие показатели, как общее количество публикаций, количество процитированных публикаций и h-index. Научное картирование, в свою очередь, сосредоточено на структуре отношений между субъектами исследования и с помощью таких методов, как анализ совместной встречаемости слов, анализ совместного цитирования и анализ соавторства, выявляет связи между ключевыми словами, публикациями, авторами, организациями и странами, тем самым системно представляя структуру знаний в исследуемой области [5].

В настоящем исследовании в качестве источника данных используется Web of Science Core Collection. Данный ресурс охватывает широкий круг авторитетных научных журналов и входит в число наиболее востребованных цитатных баз в библиометрических исследованиях [15]. Для обеспечения всесторонности библиометрического анализа поиск был выполнен в поле Topic с использованием поискового запроса «neocolonialism» OR «neo-colonialism». Временной интервал охватывал период с 2000 по 2026 гг. (данные за 2026 год являются неполными), что позволило проследить эволюцию исследований в данной области с начала XXI века.

В результате предварительного поиска было получено 988 библиографических записей. На этой основе были сохранены только публикации типа Article, а документы типов Early Access, Review Article, Proceeding Paper, Book Review, Editorial Material и Retracted Publication были исключены. В итоге было получено 848 публикаций. Затем указанные библиографические записи экспортировались в виде текстового файла с разделителями табуляции. В качестве параметров экспорта выбраны «Full Record» и «Cited References», что обеспечило информационную основу для последующего количественного анализа.

Анализ публикационной активности

За рассматриваемый период 2000-2026 гг. число опубликованных статей по теме неоколониализма демонстрирует устойчивую тенденцию роста (рис. 1). После 2021 года исследовательский интерес к данной теме заметно возрос. С 2021 по 2026 гг. было опубликовано 514 статей, что составило 60,6% от общего числа опубликованных статей за 25 лет.

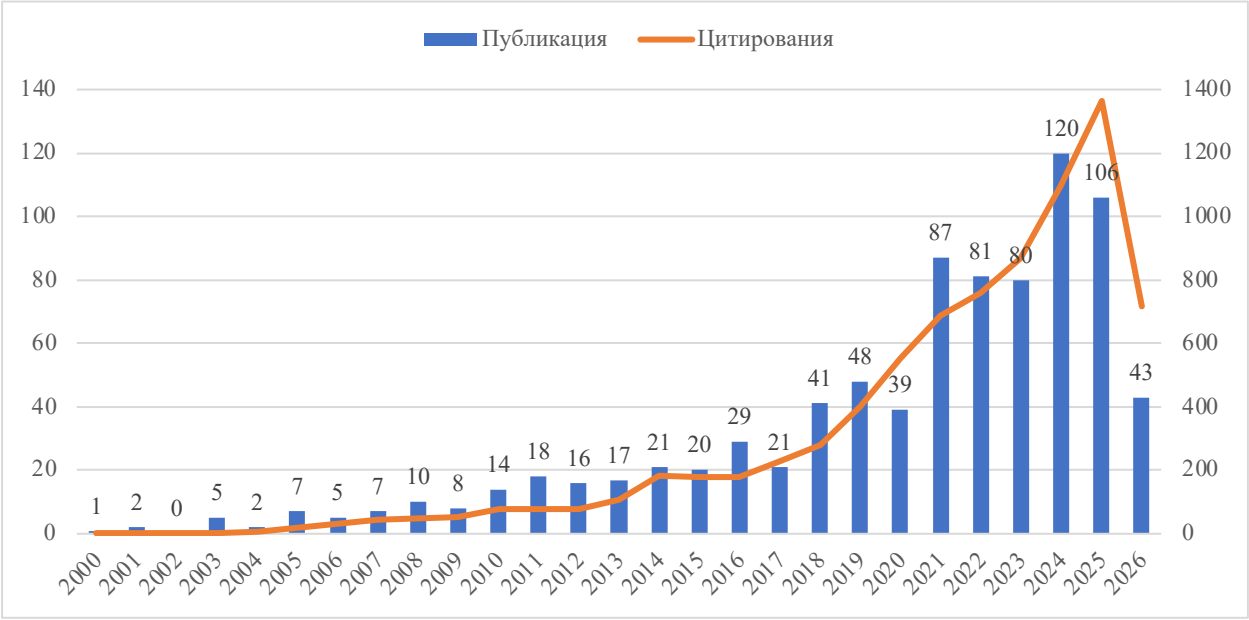


Рисунок 1 – Динамика публикаций и цитирований по проблематике неоколониализма, 2000-2026 гг.

Источник: составлено авторами.

С точки зрения распределения по языкам англоязычные публикации с долей 92,10% занимают абсолютно доминирующее положение, за ними следуют испаноязычные и русскоязычные публикации, доли которых составляют 3,18% и 1,53% соответственно.

Анализ соавторства выявляет сотрудничество между исследовательскими субъектами в публикациях. Мы проводим анализ соавторства на двух уровнях, а именно на уровне организаций и стран, и используем метод full counting в программе VOSviewer, согласно которому каждое появление организации или страны в одной публикации учитывается как один полный вклад [23].

На основе информации об адресах авторов было выявлено 103 страны или региона, связанные с соответствующими публикациями. Поскольку одна публикация может быть подготовлена

исследователями из нескольких стран или регионов, количество публикаций в определённой степени содержит повторы. В таблице 1 показано, что США занимают первое место с 226 публикациями, за ними следуют Англия, Канада и Австралия. Ученые из этих стран в совокупности опубликовали 456 работ, что составляет 53,77% от общего числа 848 публикаций. Кроме того, за исключением Китая, Южной Африки и Бразилии, остальные страны относятся к развитым странам Глобального Севера. Это свидетельствует о том, что само производство знаний по проблематике неоколониализма как области, ядром которой являются колониальное наследие, глобальное неравенство и зависимость стран Глобального Юга от бывших метрополий (стран Глобального Севера), сосредоточено в странах Глобального Севера. И это несмотря на то, что объект исследования часто направлен на такие регионы, как Африка, Латинская Америка и Азия.

Таблица 1 – Топ-10 стран/регионов по числу публикаций по проблематике неоколониализма

Страна	Число публикаций	Доля от 848 публикаций (%)
США	226	26,65
Англия	119	14,03
Канада	62	7,31
Австралия	49	5,78
Китай	42	4,95
Южная Африка	38	4,48
Бразилия	29	3,42
Нидерланды	23	2,71
Шотландия	20	2,36
Финляндия	18	2,12

Источник: составлено авторами.

На рис. 2 представлена визуализация сотрудничества между странами и регионами. В данной визуализации в качестве веса узлов используется показатель Documents, а минимальный порог публикаций установлен на уровне 5 работ. В результате 39 стран/регионов достигли заданного порога и сформировали 8 кластеров. Каждый узел на рисунке представляет одну страну или регион, а размер узла отражает количество публикаций. Линии между узлами обозначают наличие соавторских связей. Сила связи определяется количеством совместных публикаций между странами или регионами, то есть чем выше интенсивность сотрудничества, тем толще линия и тем ближе расположены узлы друг к другу. Разные цвета обозначают различные кластеры, выделенные VOSviewer на основе отношений сотрудничества. Страны или регионы одного цвета имеют более тесные связи сотрудничества в сети.

Американский узел имеет самый большой размер, а также наивысшую общую силу связей (64). США поддерживают относительно многочисленные связи сотрудничества с Англией, Канадой, Австралией, Китаем, Южной Африкой и другими странами и является главным центром сотрудничества в международной сети соавторства по данной теме. Далее следуют Англия и Канада, что показывает, что эти страны более глубоко участвуют в транснациональном сотрудничестве в производстве знаний и на рис. 2 демонстрируют очевидную тенденцию к централизации.

С точки зрения степени тесноты кластерной структуры сеть соавторства между странами в целом сформировала несколько групп сотрудничества. Во-первых, это европейские страны, такие как Германия, Италия, Испания, Португалия, Австрия и Ирландия, которые отнесены к одному кластеру. В то же время Англия, Франция и Бельгия также образовали небольшую группу сотрудничества с относительно тесными связями. Во-вторых, это страны Глобального Юга, включая сотрудничество между такими странами, как Бразилия, Чили, Колумбия, Индия, Эфиопия и Малайзия. Третья группа связана с сотрудничеством новых экономик с развитыми странами и

странами Юга, например с сотрудничеством Китая с США, Англией, Канадой, Японией, а также Нигерией, Турцией и другими странами. В целом сеть соавторства между странами/регионами отражает сосуществование регионального и межрегионального сотрудничества.

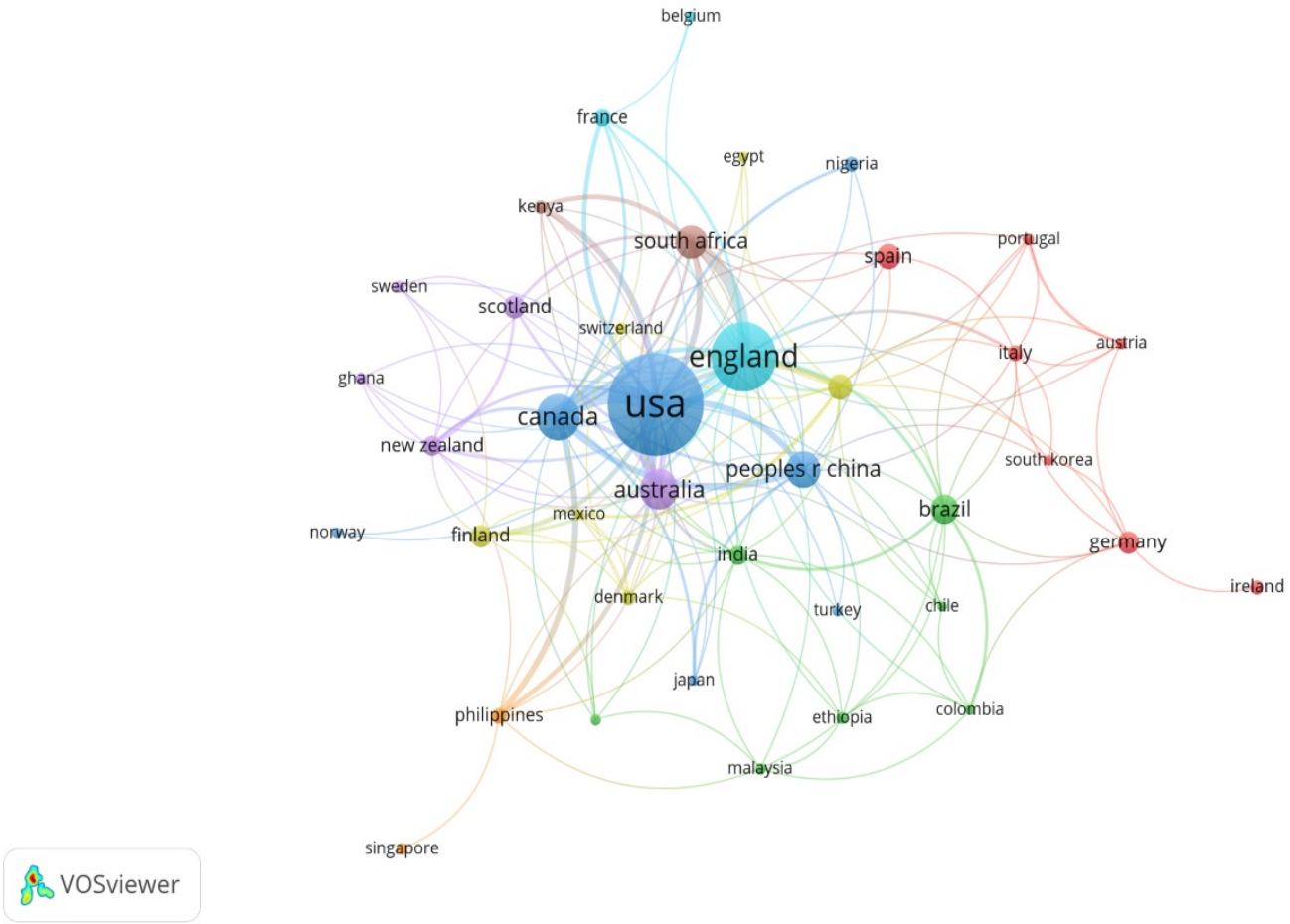


Рисунок 2 – Визуализация соавторства между странами и регионами
Источник: составлено авторами.

Организации, входящие в топ-10 по количеству публикаций, в основном расположены в Европе, Северной Америке и Австралии, при этом доля британских университетов довольно высока. Университет Хельсинки, Кембриджский университет и Университет Глазго занимают первое место с 10 публикациями каждый, однако их доля от общего числа 848 публикаций составляет лишь 1,18%. Это показывает, что исследования неоколониализма, хотя и относительно сконцентрированы в европейско-американской и англоязычной академической системе, ещё не сформировали единые исследовательские центры.

В целом, по сравнению с сетью сотрудничества на уровне стран/регионов, структура сотрудничества на уровне организаций является более разрозненной, а связи сотрудничества в основном разворачиваются вокруг нескольких групп университетов и исследовательских организаций.

Терминологический анализ в исследованиях неоколониализма

Анализ совместной встречаемости ключевых слов позволяет выявить основные темы определённой исследовательской области, их взаимосвязи, а также проследить изменение актуальных исследовательских направлений. В данном исследовании объектом анализа выступают авторские ключевые слова. Всего в массиве данных содержится 2834 авторских ключевых слова. После установления минимального порога встречаемости на уровне 5 раз этому условию соответствовали

89 ключевых слов.

Поскольку неоколониализм является центральным понятием настоящего исследования, ключевые слова «neocolonialism» и «neo-colonialism» занимают первые две позиции по частоте встречаемости. Они встречаются соответственно 225 и 116 раз, а их общая сила связи составляет 252 и 138. Это подтверждает, что большинство публикаций выстраивает анализ вокруг данной центральной темы. Среди непоисковых слов наиболее высокой общей силой связи обладает «africa» (93) при частоте встречаемости 48 раз. Следовательно, Африка занимает одно из ключевых мест в тематической структуре исследований неоколониализма.

Как видно на рис. 2, «africa» расположена близко к центру сети и тесно связана с такими ключевыми словами, как «colonialism», «development», «global south», «imperialism» и «decolonization». Данная группа связей показывает, что исследователи продолжают уделять внимание таким вопросам, как неравномерность развития Африки, освоение ресурсов и практики деколонизации.

Ключевые слова «development», «global south», «globalization», «neoliberalism» и «capitalism» также имеют высокую силу связи и частоту встречаемости, что позволяет заключить, что исследования неоколониализма обращаются не только к колониальной истории, но и к неравенству развития в современной системе глобализации.

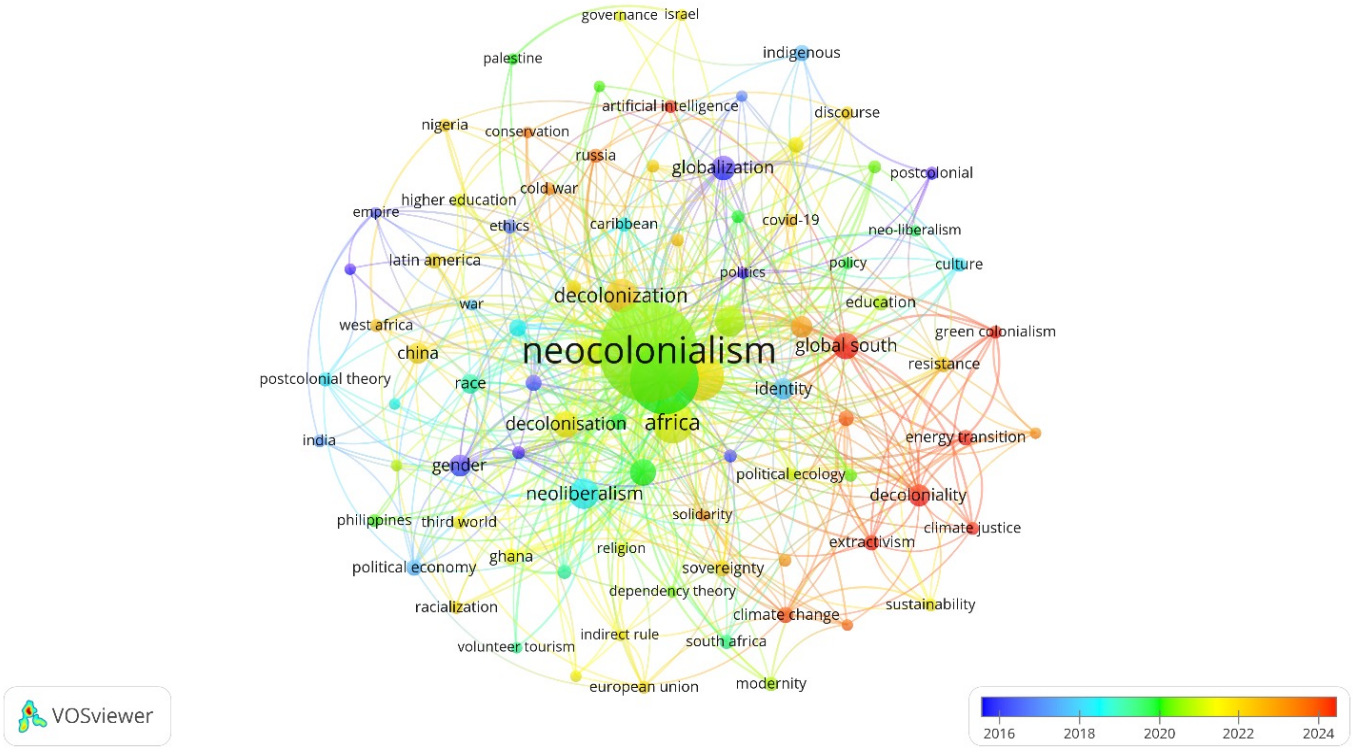


Рисунок 2 – Визуализация встречаемости терминов и понятий в публикациях по неоколониализму
Источник: составлено авторами.

Во многих работах неоколониализм связывается с политикой развития, процессами глобализации, неолиберальным управлением и капиталистической экспансией. При этом подчёркивается, что колониальные властные отношения не исчезли с обретением политической независимости, а продолжают влиять на развитие стран глобального Юга через экономические правила, системы знания, культурный экспорт и механизмы управления [8, 10].

Кроме того, относительно высокой частотой встречаемости обладают ключевые слова «colonialism», «imperialism», «postcolonialism», «decolonization/decolonisation» и «decoloniality». В совокупности они характеризуют тематическую структуру исследований неоколониализма как тесно связанную с проблематикой колониализма, империализма, постколониальной теории и деколонизации (табл. 2).

С точки зрения временной эволюции исследовательский фокус в целом прошёл через три этапа. Первый этап относится примерно к 2016 году. Ключевые слова этого периода включают «gender», «globalization/globalisation», «political economy» и «postcolonial theory», что указывает на более активное обсуждение неоколониализма с позиций гендерной политики, глобализации, политической экономии и постколониальной теории.

Таблица 2 – Наиболее часто встречающиеся термины и понятия в исследованиях неоколониализма

No.	Ключевое слово	Частота встречаемости	Общая сила связи
1	neocolonialism	225	252
2	neo-colonialism	116	138
3	africa	48	93
4	colonialism	59	86
5	imperialism	24	51
6	postcolonialism	26	48
7	development	21	47
8	global south	21	45
9	decolonization	32	40
10	neoliberalism	27	40
11	globalization	18	34
12	decoloniality	15	27
13	decolonisation	21	26
14	capitalism	15	25
15	race	12	25

Источник: составлено авторами.

Второй этап приходится примерно на период с 2019 по 2021 годы. Ключевые слова «africa», «development», «postcolonialism», «decolonization/decolonisation» постепенно стали важными узлами, отражая возросшее внимание исследователей к проблемам развития Африки, продолжению колониального наследия и практикам деколонизации. Третий этап начинается после 2022 года. Ключевые слова «global south», «climate change», «climate justice», «green colonialism», «energy transition», «extractivism», «artificial intelligence» и «covid-19» становятся высокочастотными, что указывает на дальнейшее расширение исследований неоколониализма в сторону таких новых тем, как глобальный Юг, климатическое управление, энергетический переход, добыча ресурсов, развитие передовых технологий и общественное здравоохранение.

В целом исследовательский фокус темы неоколониализма демонстрирует тенденцию перехода от постколониальной теории и критики социальных структур к проблемам развития Глобального Юга, а затем к дальнейшему расширению в направлении новых форм неравенства, связанных с окружающей средой, энергетикой, технологиями и общественным здравоохранением.

Анализ цитирования и ко-цитирования

Далее рассматриваются ко-цитирование документов и ко-цитирование авторов. Анализ ко-цитирования авторов и документов используется для изучения интеллектуальных и академических связей в исследуемой области. Если авторы или публикации часто одновременно цитируются в последующих исследованиях, это свидетельствует о наличии тесной связи между ними с точки зрения теоретических подходов, исследовательской области или академического влияния [19, 24].

В табл. 3 представлены 10 наиболее цитируемых публикаций в исследуемом наборе данных. Наибольшее число цитирований имеет работа Н. Бошоффа, посвящённая проблеме

неоколониализма и исследовательского сотрудничества в Центральной Африке [4]. На втором месте находится исследование К. Гибсона, посвящённое этическим вопросам в сфере туризма [7]. Остальные высокоцитируемые публикации затрагивают такие темы, как сельскохозяйственная торговля, глобальное приобретение земель, добыча ресурсов, управление коренными народами, а также неравенство в производстве академического знания.

Таблица 3 – Топ-10 наиболее цитируемых публикаций по проблематике неоколониализма

Автор (год)	Название статьи	Источник	Число цитирований
Boshoff, N (2009)	Neo-colonialism and research collaboration in Central Africa	Scientometrics	152
Gibson, C (2010)	Geographies of tourism: (un)ethical encounters	Progress in Human Geography	136
Freidberg, S (2003)	Cleaning up down South: supermarkets, ethical trade and African horticulture	Social & Cultural Geography	127
Robertson, B et al. (2010)	Global land acquisition: neo-colonialism or development opportunity?	Food Security	126
Murphy, J et al. (2012)	Neo-colonialism in the academy? Anglo-American domination in management journals	Organization	116
Fairbairn, M (2013)	Indirect Dispossession: Domestic Power Imbalances and Foreign Access to Land in Mozambique	Development and Change	115
Dunlap, A et al. (2024)	The political ecologies of "green" extractivism(s): An introduction	Journal of Political Ecology	111
Banerjee, S. B. et al. (2004)	Masking subversion: Neocolonial embeddedness in anthropological accounts of indigenous management	Human Relations	100
Jentsch, B et al. (2003)	Research relationships between the South and the North: Cinderella and the ugly sisters?	Social Science & Medicine	97
Ince, O. U. (2014)	Primitive Accumulation, New Enclosures, and Global Land Grabs: A Theoretical Intervention	Rural Sociology	97

Источник: составлено авторами.

На рис. 3 представлены связи между ко-цитируемыми документами. Из 42 678 источников в списках литературы в данном исследовании минимальный порог цитирования был установлен на уровне 10 цитирований. В результате 27 цитируемых документов достигли данного порога и образовали 4 кластера.

Таким образом, центральное положение в сети занимает книга К. Нкрумаха «Неоколониализм: последняя стадия империализма», которая имеет наибольшее количество цитирований [14]. В этой книге системно формулируется и раскрывается понятие «неоколониализм», которое понимается как продолжение империализма после обретения колониями политической независимости [14].

Другая группа исследований представлена работами К. Миньоло [12], А. Куиджано [16], Э. Тука [22], А. Эскобара [6], в основном сосредоточенными на том, как колониальная власть продолжает влиять на производство знания, модели развития и социальные практики после достижения политической независимости. Работы К. Миньоло [12] и А. Куиджано [16] подчёркивают, что

«колониальность» не исчезает с окончанием колониального правления, а продолжает существовать в современных системах знания, социальных классификациях и глобальных структурах власти. Исследования А. Эскобара [6], в свою очередь, критикуют западный дискурс развития, который конструирует Глобальный Юг как «отсталый» и «нуждающийся в развитии» объект. Дискуссия Э. Тука и других авторов о деколонизации напоминает исследователям, что деколонизация не должна ограничиваться только дискурсивным уровнем, а должна быть связана с реальными изменениями в вопросах земли, суверенитета и колониальных отношений [22].

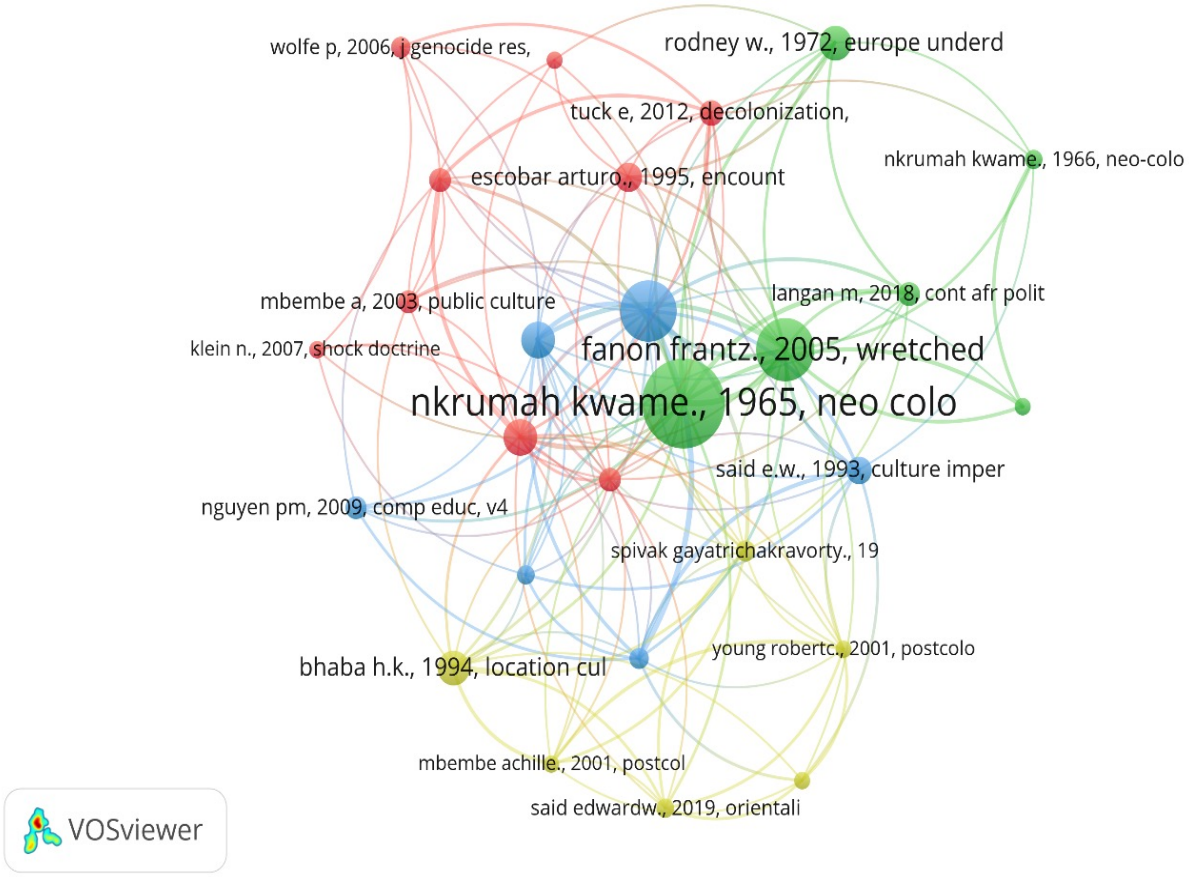


Рисунок 3 – Сеть ко-цитирования публикаций по неоколониализму
Источник: составлено авторами.

В то же время работы Х. Бхабха [3], Г. Спивака [20], Э. Саида [17], Р. Янга [25] составляют важный источник знаний для постколониальной теории и культурной критики. Исследования Э. Саида главным образом используются для объяснения того, как Запад через «ориентализм» и культурный империализм конструирует образ незападных обществ.

Отметим, что с ростом межстрановых противоречий относительно развития технологий искусственного интеллекта на глобальном уровне особо актуализируется вопрос об обеспечении экономического и технологического суверенитета государства. Экономический суверенитет как объективно существующая независимость государства в проведении внутренней и внешней экономической политики с учетом международных обязательств, отражает уровень технологического развития страны. Согласно данным Stanford HAI AI Index Report 2026 [18], по производительности лучшей модели ИИ (Elo score) США превосходят Китай: 1503 (Claude Opus 4.6) в США против 1464 (ByteDance Dola-Seed-2.0-Preview) в Китае. Обратим внимание на размер инвестиций. Бесспорным лидером по размеру частных инвестиций являются США: 285,9 млрд дол. (в том числе 218 млрд дол. приходится на Калифорнию, что составляет 75% от всех инвестиций США), в Китае объем инвестиций в ИИ составляет 12,4 млрд дол. В то же время Китай является лидером по

патентной активности в области ИИ в мире: доля мировых ИИ-патентов в Китае составляет 69,7%. Главными областями специализации ИИ в США являются машинное обучение, генеративный ИИ (Nvidia, Adobe), компьютерное зрение; в Китае – компьютерное зрение, обработка изображений (ByteDance 75%, Tencent 64%).

Таким образом, развитие экономических отношений в XXI веке осуществляется в условиях обострения противоречий относительно перехода ряда мировых держав к многополярному мироустройству. Распад колониальной системы не исключил развитие неоколониального воздействия стран Глобального Севера на страны Глобального Юга. В настоящее время в мире происходят глубинные исторические перемены, которые затрагивают все сферы развития современного общества. На фоне беспрецедентного санкционного давления на Россию, сопровождающегося принятием «более 30 тысяч неправомерных незаконных санкций со стороны различных государств, которые приняты не в рамках международного права и Устава Организации Объединенных Наций, а в одностороннем порядке или несколькими странами», в мире укрепляется стремление к созданию более справедливого, равноправного и представительного многополярного мироустройства, открывающего новые перспективы для развития государств и взаимовыгодного международного сотрудничества.

В условиях нарастания новых проявлений форм неоколониальных угроз все больше представителей значимых по глобальному влиянию интеграционных объединений (БРИКС, ШОС, ЕАЭС) обсуждают вопрос формирования общих ценностей. Отметим, что природа ценностно ориентированных нарративов переформатирования миропорядка в направлении многополярности цивилизационного развития является естественным следствием процессов глобального развития, а не неким навязанным извне азиатским институтом.

В научном дискурсе категория «ценность» является предметом изучения и конструктивной полемики в области философии, экономики, политологии, культурологии, социологии, теологии. В нормативно-правовом поле Российской Федерации четко закреплено понимание традиционных ценностей как «нравственных ориентиров, формирующих мировоззрение граждан России, передаваемых от поколения к поколению, лежащих в основе общероссийской гражданской идентичности и единого культурного пространства страны, укрепляющих гражданское единство, нашедших свое уникальное, самобытное проявление в духовном, историческом и культурном развитии многонационального народа России»[1].

В настоящее время международная обстановка остаётся сложной и непредсказуемой. Глобализация, рост влияния новых центров силы, обострение экономических противоречий и экологические проблемы ставят перед человечеством серьезные вызовы. В таком контексте особую значимость приобретает задача формирования общих ценностей, ориентированных на справедливые отношения между странами и устойчивое развитие человечества.

В настоящее время можно выделить следующие проявления неоколониальных практик:

– рост глобального неравенства. По данным Звезда АНАЛИТИКА со ссылкой на доклад «Мировое неравенство 2026», беднейшая половина населения мира получает менее 10% мирового дохода, а около 60 тысяч человек (0,001% населения планеты) контролирует в три раза больше богатства, чем всё остальное человечество. По оценкам экспертов, неравенство давно стало нормой глобальной экономики, но к 2025 году оно вышло на уровень, который требует срочных мер;

– диктат стран Глобального Севера странам Глобального Юга, обусловленный в том числе дефицитом полезных ископаемых, редкоземельных металлов;

– идеологическая колонизация через реализацию форм «дружественной», «зеленой», цифровой, военно-технической, долговой форм поддержки национальных экономик;

1 Указ Президента Российской Федерации от 09.11.2022 г. № 809 «Об утверждении Основ государственной политики по сохранению и укреплению традиционных российских духовно-нравственных ценностей». – URL: http://kremlin.ru/acts/bank/48502

– нарастание попыток фальсификации истории и подмены фактов в отношении совершённых преступлений колониального и неоколониального периодов и др.

В современных научных исследованиях выделяют различные подходы к противодействию неоколониальных практик. Важнейшей основой противоборства стремительному развитию неоколониализма является принцип единства в многообразии, который «благодаря антинеоколониальному Движению «За свободу наций!» с опорой на многолетние традиции СССР в области борьбы с колониализмом и его последствиями является важнейшим шагом к консолидации народов мира в борьбе с неоколонизаторами».

Развитие неоколониализма сопряжено с действием ряда институциональных ловушек. Институциональные ловушки неоколониализма – это структуры и механизмы, которые продолжают поддерживать зависимость бывших колоний от бывших метрополий в экономическом, политическом, социокультурном и идеологическом аспектах.

Институциональные ловушки способствуют сохранению неравенства, в том числе цифрового неравенства, и препятствуют странам преодолеть наследие колониализма. К институциональным ловушкам, оказывающим наиболее сильное воздействие на развитие стран Глобального Юга, следует отнести следующие: неэффективные государственные институты; экономические контракты, навязанные внешними игроками; социальные нормы, которые препятствуют технологическому развитию; институты «зеленой экономики» и др.

Полемика, разворачивающаяся в обществе относительно возможности формирования общих ценностей в многополярном мироустройстве, обусловливает необходимость раскрытия таких направлений:

1. Ценности как основа суверенитета и национальной идентичности: уважение к многообразию путей развития; уважение национальных традиций, исторического выбора и культурных особенностей; приоритизация национального суверенитета;

2. Ценности как фундамент многополярного мира и равноправных наций: справедливость и равноправие в международных отношениях; солидарность и взаимопомощь; диалог цивилизаций;

3. Ценности как институты укрепления многополярности (БРИКС, ШОС, ЕАЭС и др.). Развитие экономики ценностей: от противоборства супердержав – к многостороннему взаимодействию равноправных наций.

Одним из подходов к основательности реализации вектора относительно важности формирования и воплощения общих ценностей как основы противодействия неоколониальным практикам следует рассматривать цивилизационный подход. А.Г. Дугин обосновывает необходимость в выделении отдельного направления «вестернология», которое «изучало бы Запад и его претензии на общечеловечность со стороны, не впадая в иллюзорный гипноз претензий Запада на универсализм» [1]. Через соотношение различных цивилизаций А.Г. Дугин подчеркивает «фиксацию твёрдого и бескомпромиссного цивилизационного плюрализма как базовой фундаментальной установки многополярного мира» [1] .

Отметим, что еще К.Н. Леонтьев указывал на такие первопричины деградации западной культуры, связанные с тремя периодами в своем развитии: 1) первичная простота; 2) цветущая молодость; 3) вторичное смесительное упрощение как предвестник общего разложения и перехода в неорганическую «нирвану» . Применяя «закон триединства к истории Европы» до и после эпохи Возрождения, К.Н. Леонтьев указывает на эпоху Возрождения как период «цветущей сложности», когда на Европу «упал осколок Византизма». Но уже к XVIII в. Европа вступает в период вторичного смесительного упрощения, что приводит в европейских обществах к «одряхлению и смерти» .

Формирование нового мироустройства, основанного на принципах справедливости и уважения общечеловеческих ценностей, обусловливает соблюдение таких общих ценностных принципов [2]:

1. Сохранение исторической памяти

Важнейшим направлением формирования общего мироустройства является сохранение исторической памяти. При этом важной задачей признается выработка универсальных принципов взаимодействия между народами, такими как равенство прав и обязанностей, ненасилие и взаимное признание суверенитета друг друга. Такими действиями страны могли бы создавать условия для длительного существования гуманистической цивилизации.

2. Роль цифровых технологий в формировании нового мироустройства

Цифровизация играет ключевую роль в формировании нового мироустройства. Она открывает возможности для повышения эффективности управления, улучшения качества жизни населения и стимулирования экономического роста. Однако, вместе с тем, возникают и новые вызовы, такие как: киберпреступность, неравенство доступа к технологиям и угроза безопасности данных. Поэтому важно развивать национальные финансовые инструменты, которые смогут обеспечить безопасность и стабильность экономической системы. Важнейшими элементами становятся новые технологии и инфраструктура, способствующие интеграции экономик различных стран и обеспечению доступности ресурсов и рынков сбыта товаров и услуг.

3. Международная торговля и логистика

Важным является разработка возможных сценариев модернизации транспортных коридоров и освоения новых маршрутов, включая Северный морской путь, которые способны повысить конкурентоспособность российских компаний на внешних рынках. Отдельное внимание следует уделить инновационным подходам к организации перевозок и логистике, а также использованию современных информационных технологий для оптимизации процессов транспортировки грузов и снижения издержек предприятий.

Таким образом, формирование справедливого и устойчивого мироустройства должно базироваться на укреплении многостороннего сотрудничества и развития международных организаций; создании условий для инклюзивного экономического роста и социальной справедливости; обеспечении равных возможностей доступа к образованию, здравоохранению и современным технологиям; поддержке культурного разнообразия и сохранения исторических традиций. Особое внимание должно уделяться укреплению межгосударственного сотрудничества и достижению баланса сил на международной арене. Это подразумевает разработку механизмов, позволяющих избежать эскалации конфликтных ситуаций и недопущение применения военной силы как инструмента давления.

Заключение

Исследования проблематики неоколониализма с позиций библиометрии позволили прийти к следующему заключению.

Во-первых, исследовательский интерес к проблематике неоколониализма демонстрирует устойчивый рост, особенно ускорившийся после 2021 года, что свидетельствует о возрастающей актуальности данной темы в современном академическом дискурсе.

Во-вторых, структура производства знаний в этой области характеризуется ярко выраженной англоцентричностью и доминированием стран Глобального Севера (США, Англия, Канада, Австралия), которые занимают центральные позиции как по числу публикаций, так и в сетях международного соавторства. Это создаёт парадоксальную ситуацию: объектом исследования чаще всего выступают страны Глобального Юга, тогда как производство знаний сосредоточено в бывших метрополиях.

В-третьих, тематическая эволюция области демонстрирует расширение круга исследовательских задач от классических постколониальных теорий, вопросов политической экономии и колониального наследия к новым актуальным направлениям, включая климатическую справедливость, зелёный колониализм, энергетический переход, искусственный интеллект и последствия пандемии COVID-19. Наконец, интеллектуальную основу исследований составляют ключевые работы К. Нкрумы, Ф. Фанона, А. Кихьяно, В. Миньоло, А. Эскобара и Э. Саида, что

подтверждает преемственность теоретических подходов в изучении неоколониализма.

Полученные результаты могут служить основой для дальнейших исследований в области деколонизации знания и преодоления дисбалансов в глобальной академической системе в условиях развития многополярного мироустройства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дугин А. Г. (2024). Вестернология: в направлении суверенной русской науки // Вестник Государственного университета просвещения. Серия: История и политические науки. № 6. С. 9. https://doi.org.10.18384/2949-5164-2024-6-7-24

2. Симченко Н.А. (2025). Ценностные ориентиры евразийства и новый экономический миропорядок // В книге: Контуры «новой реальности» и проблемы возрождения смыслов современной экономической науки. Тверь: Тверской государственный университет.

3. Bhabha H. K. (1994). The Location of Culture. London; New York: Routledge. https://doi.org/10.4324/9780203820551

4. Boshoff N. (2009). Neo-colonialism and research collaboration in Central Africa // Scientometrics. Vol. 81, no. 2. P. 413–434. https://doi.org/10.1007/s11192-008-2211-8

5. Donthu N., Kumar S., Mukherjee D., Pandey N., Lim W. M. (2021). How to conduct a bibliometric analysis: An overview and guidelines // Journal of Business Research. Vol. 133. P. 285-296. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.04.070

6. Escobar A. (1995). Encountering Development: The Making and Unmaking of the Third World. Princeton: Princeton University Press.

7. Gibson C. (2010). Geographies of tourism: (un)ethical encounters // Progress in Human Geography. Vol. 34, no. 4. P. 521–527. https://doi.org/10.1177/0309132509348688

8. Grosfoguel R. (2007). The epistemic decolonial turn: beyond political-economy paradigms // Cultural Studies. Vol. 21, no. 2–3. P. 211–223. https://doi.org/10.1080/09502380601162514

9. Kwet M. (2019). Digital colonialism: US empire and the new imperialism in the Global South // Race & Class. Vol. 60, no. 4. P. 3–26. https://doi.org/10.1177/0306396818823172

10. Langan M. (2018). Neo-Colonialism and the Poverty of "Development" in Africa. Cham: Palgrave Macmillan.

11. Mbembe A. (2001). On the Postcolony. Berkeley; Los Angeles: University of California Press.

12. Mignolo W. D. (2007). Delinking: The rhetoric of modernity, the logic of coloniality and the grammar of de-coloniality // Cultural Studies. Vol. 21, no. 2-3. P. 449-514. https://doi.org/10.1080/09502380601162647

13. Mohamed S., Png M.-T., Isaac W. (2020). Decolonial AI: Decolonial Theory as Sociotechnical Foresight in Artificial Intelligence // Philosophy & Technology. Vol. 33. P. 659–684. https://doi.org/10.1007/s13347-020-00405-8

14. Nkrumah K. (1965). Neo-Colonialism: The Last Stage of Imperialism. London: Thomas Nelson & Sons.

15. Pranckutė R. (2021). Web of Science (WoS) and Scopus: The Titans of Bibliographic Information in Today's Academic World // Publications. Vol. 9, no. 1. Article 12. https://doi.org/10.3390/publications9010012

16. Quijano A. (2000). Coloniality of Power, Eurocentrism, and Latin America // Nepantla: Views from South. Vol. 1, no. 3. P. 533-580.

17. Said E. W. (1978). Orientalism. New York: Pantheon Books.

18. Stanford HAI AI Index Report 2026 (2026). https://nerdleveltech.com/stanford-ai-index-report-us-china-gap-adoption#:~:text=Stanford

19. Small H. (1973). Co-citation in the scientific literature: A new measure of the relationship between two documents // Journal of the American Society for Information Science. Vol. 24, no. 4. P. 265–269. https://doi.org/10.1002/asi.4630240406

20. Spivak G. C. (1988). Can the Subaltern Speak? // Marxism and the Interpretation of Culture / ed. by C. Nelson, L. Grossberg. Urbana: University of Illinois Press. P. 271-313.

21. Sultana F. (2022). The unbearable heaviness of climate coloniality // Political Geography. Vol. 99. Article 102638. https://doi.org/10.1016/j.polgeo.2022.102638

22. Tuck E., Yang K. W. (2012). Decolonization is not a metaphor // Decolonization: Indigeneity, Education & SocietyVol. 1, no. 1. P. 1-40.

23. van Eck N. J., Waltman L. (2010). Software survey: VOSviewer, a computer program for bibliometric mapping // Scientometrics. Vol. 84. P. 523-538. https://doi.org/10.1007/s11192-009-0146-3

24. White H. D., Griffith B. C. (1981). Author cocitation: A literature measure of intellectual structure // Journal of the American Society for Information Science. Vol. 32, no. 3. P. 163–171. https://doi.org/10.1002/asi.4630320302

25. Young R. J. C. (2001). Postcolonialism: An Historical Introduction. Oxford: Blackwell.

Study of the problems of neocolonialism from the perspective of bibliometrics

Zhang Xinhao
Postgraduate Student
Saint Petersburg State University, Saint Petersburg, Russian Federation
E-mail: st106398@student.spbu.ru

Simchenko Natalia Aleksandrovna
Doctor of Economic Sciences, Professor
Saint Petersburg State University, Saint Petersburg, Russian Federation
E-mail: n.simchenko@spbu.ru

Pisarenko Zhanna Viktorovna
Doctor of Economic Sciences, Professor
Saint Petersburg State University, Saint Petersburg, Russian Federation
E-mail: z.pisarenko@spbu.ru

KEYWORDS

neocolonialism, bibliometric analysis, scientific mapping, citation, Global North, Global South

ABSTRACT

The article presents the results of a bibliometric analysis of research on neocolonialism based on 848 publications indexed in the Web of Science Core Collection for the period 2000-2026. Using performance analysis and scientific mapping methods implemented in the VOSviewer software tool, the authors systematically explore the dynamics of publication activity, geographical and linguistic structure, international co-authorship networks, the evolution of thematic focus, as well as the intellectual basis of the field through the analysis of citations. It has been established that research interest in the problems of neocolonialism is steadily growing, especially after 2021. The absolute dominance of English–language publications (92.10%) and the countries of the Global North – the USA, England, Canada and Australia - was revealed both in terms of the number of papers and in cooperation networks, which indicates the persistence of imbalances in global knowledge production. The thematic analysis demonstrates the evolution of the research focus: from postcolonial theory and criticism of political economy to the development of the Global South, and then to new directions – climate justice, green colonialism, energy transition, artificial intelligence and the consequences of the COVID-19 pandemic. The thematic analysis revealed a shift from postcolonial theory and political economy to new directions: climate justice, green colonialism, energy transition, and artificial intelligence. The results obtained can be used to further study the mechanisms of the decolonization of knowledge and to overcome imbalances in the global academic system in the context of the development of a multipolar world order.

Милитаризация мировой экономики как глобальный экономический тренд: исторические предпосылки и современные тенденции

Белькевич Анастасия Андреевна
Кандидат экономических наук, доцент
Тульский государственный университет, г. Тула, Российская Федерация
E-mail: aak111@mail.ru

Прокофьева Елена Николаевна
Кандидат технических наук, доцент
Тульский государственный университет, г. Тула, Российская Федерация
E-mail: enprokof@yandex.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА
милитаризация мировой экономики, военно-промышленный комплекс (ВПК), военные расходы, макроэкономические диспропорции, глобальная безопасность, военное кейнсианство

АННОТАЦИЯ
В статье представлен анализ современных тенденций глобальной милитаризации, а также исследование исторических предпосылок, обусловивших формирование национальных моделей милитаризации в ведущих экономиках мира. Цель исследования – выявить структурные сдвиги в макроэкономической системе, вызванные процессами милитаризации мировой экономики, на основе анализа их исторических предпосылок в разрезе ключевых стран. В качестве методологической базы использованы сравнительно-исторический и логико-методологический методы, метод статистической группировки, а также графический метод. В выборку вошли государства, обладающие суверенной моделью оборонно-промышленного комплекса, чьи совокупные военные расходы исторически оказывали влияние на глобальный рынок вооружений. Авторский интерес обусловлен необходимостью переосмысления концепции «военного кейнсианства» и определения скрытых предпосылок макроэкономической нестабильности, корни которых уходят в специфику исторического формирования национальных военно-промышленных комплексов. В результате анализа доказано, что современная милитаризация мировой экономики и её количественные показатели детерминированы уникальными историческими предпосылками конкретных стран, предопределившими жёсткость их текущих рыночных моделей. Авторы приходят к ключевому выводу: текущая милитаризация не является спонтанным ответом на кризисы, а выступает продолжением исторических геоэкономических траекторий исследуемых стран. В глобальном масштабе милитаризация закрепляет неэффективное распределение мировых ресурсов и выступает долгосрочным стимулом снижения темпов глобального экономического роста. Результаты исследования могут быть применимы в качестве теоретического фундамента для дальнейших исследований в области мировой экономики, геополитики и экономической безопасности. Перспективным направлением будущих исследований представляется разработка методологий по поиску и оценке скрытых военных расходов, поскольку главным ограничением работы является высокая степень закрытости данных по государственным оборонным заказам. Отдельный интерес представляет анализ рисков дефолта или финансовой нестабильности в странах, наращивающих военные бюджеты за счёт внутренних и внешних займов.

JEL codes: H56, F52, O11, N40, H63

DOI: https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-9-185-206

Для цитирования: Белькевич, А.А. Милитаризация мировой экономики как глобальный экономический тренд: исторические предпосылки и современные тенденции / А.А. Белькевич, Е.Н. Прокофьева. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – № 9. – С.185-206. - URL: http://www.theoreticaleconomy.ru (Дата публикации: 30.09.2026)

© Белькевич А.А., Прокофьева Е.Н., 2026

Введение

Начало 2020-х годов ознаменовало фундаментальный сдвиг в архитектуре международных отношений, имевший следствием переход от глобализации экономического сотрудничества к фрагментации мирохозяйственных связей и обострение геополитического соперничества. В этих условиях милитаризация эволюционировала из локального или временного явления в системообразующий тренд долгосрочного развития мировой экономики. Современный этап милитаризации характеризуется уже не просто увеличением военных расходов ведущих держав, но и глубокой перестройкой глобальных цепочек создания стоимости, переориентацией секторов высоких технологий на нужды национального военно-промышленного комплекса (ВПК), а также использованием торгово-экономических ограничений как элементов гибридного противостояния. Финансовые потоки, трансфер технологий и распределение сырьевых ресурсов все больше подчиняются логике «стратегической автономии», что радикально меняет институциональную среду функционирования глобальных рынков и делает невозможными прежние модели международной интеграции.

Несмотря на растущий интерес научного сообщества к феномену милитаризации, как одной из глобальных проблем, в современной экономической литературе сохраняется существенный пробел, связанный с отсутствием сквозного сравнительного анализа между историческими волнами милитаризации в разных странах и ее текущими моделями. Традиционные подходы рассматривают современные процессы милитаризации изолированно от ретроспективного контекста, упуская из виду эволюцию механизмов государственного регулирования ВПК применительно к национальной специфике. При этом за рамками анализа также остаются сложные системные эффекты, возникающие при перестройке невоенных секторов экономики, а также структурные искажения в распределении человеческого капитала и инноваций в сравнительной динамике прошлых и текущих периодов. Необходимость проведения данного исследования обусловлена потребностью в преодолении этого аналитического разрыва, сопоставлении ретроспективных моделей военно-экономической мобилизации с современными практиками.

Гипотеза исследования заключается в том, что современная милитаризация мировой экономики носит не конъюнктурный, а глубокий структурный характер, принципиально отличающийся от ретроспективных моделей. Если в прошлом милитаризация опиралась на автаркические модели и изолированные оборонные сектора, то современная модель разворачивается в условиях глубокой взаимозависимости стран. Предполагается, что масштабное перераспределение финансовых и интеллектуальных ресурсов в пользу военно-промышленных комплексов ведущих государств обеспечивает краткосрочный локальный стимул для промышленного производства, однако в долгосрочной перспективе провоцирует системное снижение эффективности глобального инновационного развития, ускоряет инфляционные процессы и обостряет диспропорции между гражданским и оборонным секторами за счет снижения отдачи от человеческого капитала.

Методы

Для обеспечения достоверности результатов и достижения четкого понимания того, как милитаризация за последние годы превратилась из локального явления в глобальный тренд и как это влияет на мировую экономику, был применен комплекс следующих методов познания: 1) исторический и логико-методологический анализ использовались для уточнения сущности и границ понятия «милитаризация экономики», а также для понимания циклического характера данного явления, его истоков и трансформации роли в разные исторические эпохи; 2) методы статистической группировки (группировки данных) и метод классификации были применены при составлении сводных таблиц по критериям определения понятия «милитаризация экономики» и ее предпосылок; 3) статистический анализ и обработка данных на основе показателей международных организаций (отчеты Стокгольмского международного института исследования проблем мира

(SIPRI) и Международного института стратегических исследований (IISS)) использовались, в частности, для анализа динамики военных расходов стран и их доли в ВВП; 4) сравнительный (компаративный) анализ применен для сопоставления данных о рейтингах по показателям военных расходов и огневой мощи государств; 5) абстрактно-логический метод выступил связующим звеном между анализом статистических данных и итоговыми выводами исследования, помог раскрыть причины сегодняшних тенденций милитаризации и охарактеризовать последствия; 6) графический метод применялся для визуализации данных, использование графиков и гистограмм позволило наглядно представить масштабы изменений военных расходы стран мира за длительный период с 1988 по 2025 гг., а также обосновать теоретические выводы исследования.

Методология базируется на системном подходе, позволяющем рассматривать милитаризацию как многофакторный процесс, определяющий трансформацию экономических, политических и социальных институтов общества под влиянием военной сферы.

Результаты исследования

Перед непосредственным рассмотрением проблемы милитаризации современной мировой экономики, необходимо определить сущность и границы данного понятия. С этой целью проанализируем существующие в академической литературе подходы к определению «милитаризации экономики» — от узко-статистических (основанных на показателе доли военных расходов в ВВП) до широких политэкономических (связанных с конкретной историко-политической формацией). С определенной степенью условности их можно разделить на следующие группы: ресурсные, структурно-институциональные, социальные и политэкономические.

1) Ресурсный (бюджетный подход)

Считается классическим подходом, делающим акцент на доле военных расходов в ВВП и отвлечении ресурсов от гражданского сектора. Это наиболее формализованное определение, используемое международными организациями (Стокгольмский международный институт исследования проблем мира (SIPRI), Всемирный банк) и статистическими ведомствами. Возможны два варианта расчета уровня милитаризации:

- через долю военных расходов (как увеличение доли валового внутреннего продукта (ВВП) или государственного бюджета, направляемой на военные нужды (содержание армии, закупку вооружений, НИОКР; пороговым значением часто считается превышение определенного процента ВВП в мирное время, что сигнализирует о дисбалансе в распределении национальных ресурсов);
- через структуру производства (как устойчивое расширение сектора экономики, занятого производством конечной военной продукции (оружия, боеприпасов) и оказанием услуг исключительно военного назначения, в ущерб гражданским отраслям).

К числу авторов ресурсного подхода можно отнести:

Лэнс Тейлор (Lance Taylor) в контексте макроэкономики развития определяет милитаризацию через «издержки упущенных возможностей», где главным индикатором является доля военных расходов в государственном бюджете и ВВП. [38]

Майкл Бжоска (Michael Brzoska), один из представителей Стокгольмского международного института исследований проблем мира (SIPRI) характеризует милитаризацию как процесс увеличения доли ресурсов (материальных, трудовых, финансовых), направляемых на военные цели, относительно ресурсов, доступных для гражданского потребления и инвестиций. [21]

Р.А. Фарамазян (СССР/Россия) определял милитаризацию как «процесс подчинения экономики интересам подготовки и ведения войн, выражающийся в неуклонном росте военно-бюджетных ассигнований, расширении военно-промышленного потенциала и усилении его влияния на систему общественного воспроизводства». [17]

2) Структурно-институциональный подход (военно-промышленный комплекс как симбиоз ведомств и корпораций)

Этот подход фокусируется не столько на проценте расходов на военные нужды, сколько

на формировании устойчивой самовоспроизводящейся структуры, известной как «железный треугольник». Также принимается во внимание процесс встраивания военного производства в циклы воспроизводства капитала.

Милитаризация здесь трактуется как способ вывода излишков капитала: процесс превращения военного производства в постоянно действующий фактор поддержания спроса и поглощения избыточного капитала, когда гражданские рынки находятся в стагнации. Экономика всецело становится зависимой от госзаказа на вооружение для поддержания занятости и загрузки мощностей. Таким образом, хозяйственная система постоянно пребывает в мобилизационном режиме, при котором значительная часть производственных мощностей и научного потенциала ориентируется не на критерии рыночной эффективности (снижение издержек и прибыль), а на критерии военной безопасности.

Кроме того, происходит формирование «паразитического сектора» — сферы материального производства, которая изымает ресурсы из фонда накопления и потребления, создавая продукт (вооружение), который не возвращается в производственный цикл и не служит прямым гражданским нуждам населения.

Представители структурно-институционального подхода:

Гордон Адамс (Gordon Adams), с отсылкой к американской экономике, трактует милитаризацию как формирование «железного треугольника»: симбиотических отношений между военным ведомством (Пентагон), профильными комитетами Конгресса и оборонными подрядчиками, результатом которых становится институциональное завышение военных расходов вне зависимости от реальных угроз.[20]

Сеймур Мелман (Seymour Melman), представляющий Колумбийский университет, определял милитаризацию не просто как расходы, а как деформацию производственной системы, при которой преобладает «менеджмент максимальных издержек», уничтожающий гражданскую производительность труда. [35]

3) Социальный подход (милитаризация общества)

Эту концепцию можно вынести за рамки сухой макроэкономической статистики, поскольку она рассматривает проникновение военных норм в хозяйственную жизнь.

Здесь акцент смещен к определению милитаризации через подчинение фундаментальной науки, IT-сектора, логистики и связи задачам обеспечения военного превосходства. Гражданские инновации (искусственный интеллект (ИИ), Big Data, робото- и биотехнологии) развиваются преимущественно благодаря военным инвестициям. Кроме того, милитаризация трактуется как конверсия сознания — процесс внедрения военных принципов управления (закрытость, иерархия, мобилизационное планирование) в гражданские сектора экономики.

Данной концепции придерживаются:

Ллойд Дюма (Lloyd J. Dumas) в своей «теории деиндустриализации» характеризует милитаризацию как переориентацию научно-технического прогресса и инженерной мысли исключительно на продукты военного назначения, что приводит к эрозии гражданской технологической базы. [27]

Кэтрин Макфи (Catherine MacPhee) и представители «феминистской экономики» определяют милитаризацию как процесс, посредством которого военные институты, ценности и модели поведения (иерархия, силовое доминирование) проникают в экономику, формируя распределение бюджета в ущерб секторам социального воспроизводства (здравоохранение, образование, инфраструктура). [28 (К. Макфи развивает эти идеи в прикладной экономике)]

4) Политэкономический подход («экономика войны»)

Здесь можно выделить классические политэкономические определения милитаризации и современные геоэкономические.

В.И. Ленин определения милитаризации как таковой не давал, но охарактеризовал суть

явления как подчинение хозяйства целям войны. В советской науке на базе ленинских работ сложилось определение милитаризации как процесса превращения экономики в экономику войны, то есть перевода значительной части производства на военные нужды. [6,15]

К. Маркс, анализируя первоначальное накопление капитала, косвенно затронул тему, назвав «военную систему» и государственный долг одними из главных рычагов капиталистического накопления, где армия становится эквивалентом крупной промышленности. [7]

Вальтер Ойкен (Walter Eucken), основатель ордолиберализма, определял милитаризацию как прямую угрозу конкурентному порядку, поскольку военное производство неизбежно требует централизованного административного управления экономикой и разрушает рыночное ценообразование. [29]

А.В. Бузгалин, А.И. Колганов (современная марксистская школа МГУ): «Милитаризация экономики — это процесс подчинения структуры производства, распределения и потребления интересам военно-промышленного комплекса, превращающего государственное насилие в специфический товар и способ извлечения ренты». [3]

В российской экономической науке последних лет акцент сместился в сторону адаптации гражданского сектора к нуждам СВО и санкционной устойчивости.

Так, С.А. Афонцев (ИМЭМО РАН) в работах 2022–2024 гг. предлагает понимать милитаризацию в современных условиях не как тотальную мобилизацию, а как «приоритизацию бюджетных и институциональных ресурсов для нужд ОПК и смежных отраслей при сохранении рыночных механизмов в гражданском секторе, обеспечивающих социальную стабильность». Это так называемая модель «ограниченной или ползучей милитаризации». [2]

Для более наглядного структурирования подходов к определению понятия «милитаризация экономики» сведем их в обобщающую таблицу (см. табл. 1).

Таблица 1 – Сводная таблица критериев определения понятия «милитаризация экономики»

Автор (подход)	Ключевая суть определения
М. Бжоска (ресурсный)	Отвлечение ресурсов: рост доли военных расходов в ВВП и занятости
Р.А. Фарамазян (ресурсный)	Подчинение воспроизводства: превращение военной подготовки в главный стимул преобразования структуры хозяйства
Г. Адамс (структурно-институциональный)	Институциональный сговор: «железный треугольник» государства и корпораций
С. Мелман (структурно-институциональный)	Деформация менеджмента: переход от минимизации затрат к их намеренной эскалации в сфере ВПК
Л. Дюма (социальный)	Научно-технический прогресс переориентируется на военную продукцию, что ведет к деградации гражданских технологий
С. Афонцев (политэкономический)	Современная приоритизация: целевая поддержка ВПК без тотального снижения рыночного потребления

Источник: составлено автором по [2, 17, 21, 27, 35]

Хочется отдельно отметить, что данное разделение подходов к определению «милитаризации экономики» достаточно условно, поскольку большинство авторов рассматривали данное явление комплексно, вследствие чего, многие подходы сочетают дефиниции нескольких групп.

Таким образом, проанализировав существующие подходы к определению понятия «милитаризация экономики», можно сделать вывод, что данный процесс представляет собой сложное и многогранное явление, отражающее глубокую реорганизацию хозяйственной системы под воздействием факторов безопасности, геополитической конкуренции и научно-технического прогресса. Понятие милитаризации мировой экономики в современных условиях выходит далеко за рамки простого наращивания военных бюджетов. В широком научном понимании милитаризация

означает не только рост военных расходов, но и системное усиление роли военного сектора в экономике, проявляющееся в перераспределении ресурсов, институциональных изменениях и трансформации структуры производства и потребления. На сегодняшний день благодаря глобализации, данный процесс затрагивает уже не отдельно взятые национальные экономики, а мировое хозяйство в целом, формируя новые закономерности экономического развития и международного взаимодействия. Именно эта системность делает ее предметом, заслуживающим всестороннего изучения.

Исторический аспект

Рассматривать милитаризацию мировой экономики невозможно вне исторического и географо-политического контекста.

Зарождение государственной системы, обладающей признаками милитаризации, можно отнести еще к периоду Древнего мира и Средневековья. На этом этапе не существовало военной экономики как таковой, но сложились ее базовые предпосылки. Во времена античности и восточных деспотий государство концентрировало ресурсы на строительстве оборонительных сооружений (Великая Китайская стена) и содержании постоянных армий (римские легионы). Возник феномен государства, как «осажденной крепости», что привело к необходимости создания казенных арсеналов и мастерских по производству оружия. В период феодализма экономика основывалась на условном держании земли за военную службу. По сути, весь гражданский уклад был милитаризован: труд крестьян обеспечивал существование военного сословия.

Раннее Новое время (XVI–XVIII вв.) стало началом первого перехода к системной милитаризации, вызванного «военной революцией» и технологическим прорывом: появление огнестрельного оружия и артиллерии потребовало огромных государственных капиталовложений в металлургию и мануфактуры. На идеологическом уровне это было подкреплено меркантилизмом как экономической доктриной — ведущие государства перешли к военно-фискальным моделям, целенаправленно накапливая золото для финансирования войн. Армии становились регулярными, что также требовало централизованного налогообложения и аппарата управления.

Индустриальная эпоха и империализм XIX–начала XX века стали временем, когда произошел кардинальный сдвиг, обусловленный началом промышленной революции, который заложил основу тотальной милитаризации: развитие железнодорожной сети и телеграфа позволили быстро перебрасывать миллионные армии и управлять ими на расстоянии, превратив логистику в военный фактор. Крупные частные корпорации (Крупп в Германии, Шнейдер-Крезо во Франции, Виккерс в Англии) стали монопольными производителями оружия, в результате чего произошло сращивание государства и бизнеса в области военного производства. Возник, так называемый, военно-промышленный лоббизм.

Первая мировая война (1914–1918 гг.) породила классический тип милитаризованной экономики, поскольку боевые действия «на истощение» требовали не просто финансирования, а прямого физического контроля над ресурсами. Именно этот конфликт привел к государственному регулированию гражданской сферы для нужд военной: были учреждены специальные органы (например, Военно-сырьевой отдел Вальтера Ратенау (Walther Rathenau) в Германии), директивно распределявшие сырье и заказы, а трудовые повинности и милитаризация заводов превратили гражданских рабочих в элемент военного механизма. Рынок уступил место плановой экономике.

Период между двух мировых войн и Вторая мировая война стали эпохой экономики мобилизации. Итоги и выводы Первой мировой сформировали идеологию и структуру для будущей милитаризации. В СССР модернизация имела ярко выраженную военную направленность (форсированная индустриализация с приоритетом тяжелой промышленности группы «А»). Создание заводов-дублеров на востоке страны, начавшееся в рамках третьей пятилетки с 1938 года, было прямым расчетом на неизбежную войну. В западных странах милитаризация стала, прежде всего, инструментом выхода из Великой депрессии, подкрепленная кейнсианством как основной

идеологией того времени. Военные заказы рассматривались как способ загрузки простаивающих мощностей и обеспечения занятости (отсюда последующая политика «пушки вместо масла» в нацистской Германии, «Новый курс» Рузвельта в предвоенные годы).

Во время холодной войны впервые в истории милитаризация стала перманентным состоянием мирного времени. Возник феномен «постоянной оборонной экономики», заключавшийся в том, что военно-промышленный комплекс превратился в самовоспроизводящуюся систему, не зависящую от наличия текущего конфликта. Научно-технической предпосылкой послужила гонка ядерных и космических вооружений, которая требовала крупномасштабных вложений в НИОКР. Этому же способствовала идеология «военного кейнсианства» — теория о том, что рост военных расходов стимулирует общий экономический рост, которая стала основой государственного бюджетирования.

Для более глубокого анализа исторических предпосылок глобальной милитаризации рассмотрим их в разрезе отдельных стран с наиболее устойчивой тенденцией к наращиванию военного сектора в структуре экономики. Это также поможет понять причины сегодняшней глубокой структурной трансформации, связанной с усилением роли военного фактора в данных государствах.

1. Германия (Пруссия)

Германия является классическим примером, где не государство создало армию, а армия создала государство. Пруссия, а позже и объединенная Германия, находилась в центре Европы, не имея естественных границ и постоянно находясь под угрозой войны на два фронта. Традиция прусского милитаризма, в которой армия играла государствообразующую роль, заложила весь последующий культурный фундамент немецкой «экономики тотальной войны». Унизительные условия мира 1919 года (ограничение армии до 100 тыс., запрет тяжелых вооружений, репарации) создали запрос на реваншизм, в результате чего милитаризация нацистской Германии (1933–1939 гг.) стала способом ликвидации Версальской системы.

Программы строительства автобанов и военные заказы стали главным инструментом борьбы с безработицей и способом выхода из Великой депрессии. Для сокрытия милитаризации и обхода фискальных ограничений были введены Mefo-векселя (Mefo-Wechsel), созданные Ялмаром Шахтом (Hjalmar Schacht). Это породило пирамиду, позволившую финансировать военную промышленность в обход государственного долга официального бюджета. Подготовка ко Второй мировой войне велась уже под лозунгом самообеспечения ресурсами (например, проект «Четырехлетний план»), чтобы избежать блокады, погубившей экономику кайзеровской Германии в Первую мировую. В итоге к 1939 году Германия создала крупнейшую военную машину в Европе, но ее экономика вошла в режим «перманентной мобилизации», что потребовало последующих грабежей оккупированных территорий для предотвращения дефолта.

После 1945 года произошла принудительная демилитаризация (практически полная ликвидация ВПК, запрет на содержание армии). Возвращение к военному производству началось только в 1955 году с созданием бундесвера в рамках НАТО.

Современный этап (после 2022 года) характеризуется отказом от «коммерческого пацифизма», что подтверждается, в частности, созданием специального фонда в 100 млрд евро для финансирования военных расходов. [16]

2. СССР

Предпосылки милитаризации советской модели уникальны тем, что милитаризация была не временной мерой, а структурной основой и способом существования экономической системы с момента индустриализации. В СССР милитаризация носила всеобщий характер, что было обусловлено идеологией и изоляцией. После Октябрьской революции и иностранной интервенции возникла доктрина «осажденной крепости», поскольку большевистское правительство исходило из неизбежности войны с капиталистическим окружением. Сталинская модернизация 1930-х годов изначально планировалась с двойным назначением: например, заводы, производившие тракторы

могли быстро перейти на выпуск танков, а выпуск удобрений заменен на взрывчатку. Первые пятилетки (с 1928 года) были изначально нацелены на создание отраслей группы «А», а гражданский сектор («группа Б») хронически недофинансировался. Экономика создавалась мобилизационной в своей основе.

После 1945 года потрясение от внезапного нападения еще более закрепило принцип быть всегда во всеоружии. ВПК СССР оформился как отдельная «вторая экономика» с приоритетным доступом к ресурсам, дефицитным материалам и квалифицированным кадрам, чему также способствовала холодная война: гонка вооружений с экономически более мощным Западом требовала экстенсивного наращивания военного бюджета (по некоторым оценкам, до 25% ВВП) [36], что привело к структурным диспропорциям и, в конечном счете, к стагнации гражданского сектора. После 1965 года эта система утратила гибкость, а гонка вооружений в условиях падения нефтяных цен стала катализатором краха системы.

3. США

В отличие от СССР, милитаризация экономики США носила не мобилизационный, а преимущественно конъюнктурный и технологический характер. Предпосылки милитаризации США парадоксальны: самая либеральная экономика создала мощнейший ВПК, называемый «железным треугольником».

До Второй мировой войны экономика США пребывала в кризисе. Рецессия 1937–1938 годов («рецессия Рузвельта») была преодолена именно беспрецедентным ростом военных заказов по ленд-лизу, что закрепило в сознании американских элит кейнсианскую идеологическую зависимость «военные расходы = экономический рост», породив союз корпораций и Пентагона.

Следующим этапом милитаризации стало принятие концепции сдерживания СССР, ключевым документом которой являлся меморандум СНБ-68 (NSC-68, 1950 г.), обосновывавший необходимость колоссального наращивания военной мощи для сдерживания СССР в мирное время. Экономика теперь требовала огромного регулярного оборонного заказа. Он превратил экономику США из конверсионной в постоянно функционирующую военную. В своей прощальной речи (1961 г.) президент Д. Эйзенхауэр (Dwight D. Eisenhower) предупредил о формировании «военно-промышленного комплекса» как неформального симбиоза Пентагона (государственный заказ), оборонных корпораций (частное производство) и Конгресса (политическое лоббирование). [33] Сложился «железный треугольник»: Пентагон (заказчик) — Конгресс (распределитель бюджета) — Корпорации (исполнители). Производство распределено по разным штатам, созданы миллионы рабочих мест, сокращение военных расходов стало политически опасным для конгрессменов, что создает экономические стимулы к перманентному поддержанию конфликтов (войны в Ираке, Афганистане, современные военные компании).

Кроме того, в США милитаризация стала неразрывна с научно-техническим прогрессом. Военные программы (DARPA) породили интернет, GPS и полупроводниковую революцию, стартапы Кремниевой долины, что превратило военные расходы в инвестиции в глобальное технологическое лидерство.

4. Китай

Современная милитаризация экономики Китая имеет глубокие исторические корни и прагматичный подход. Здесь четко прослеживается наследие коммунистической партии: Народно-освободительная армия Китая (НОАК) исторически была не только военной, но и хозяйственной силой, которая после 1949 года восстанавливала гражданскую инфраструктуру. В период руководства страной Мао Цзэдуном (1943–1976 гг.) на первый план вышли концепция «опоры на собственные силы» и создание «третьего фронта» (рассредоточение военной промышленности в труднодоступных районах в 1960-х). Это была милитаризация, обусловленная угрозой одновременной войны с США и СССР. В 1980-х годах в результате реформ Дэн Сяопина Китай сознательно понизил приоритет армии (сокращение финансирования, переход армии на самообеспечение), что позволило спасти

ВПК от коллапса и накопить капитал.

После войны в Персидском заливе 1991 года руководство КНР осознало катастрофическое отставание в высокоточных и информационных технологиях. Поэтому в 1990-е годы Китай, в отличие от СССР, сделал ставку не на изолированный ВПК, а на «гражданско-военное слияние» и двойные технологии. Такая концепция милитаризации сформировалась как реакция на коллапс советской экономики из-за автономии и обособленности ее военного сектора. [22]

Следствием стало то, что с 2015 года стратегия военно-гражданского слияния (MCF, «Гражданско-военная фузия») является генеральной линией политики Си Цзиньпина. В отличие от СССР, Китай строит экономику, где нет четкой грани между гражданским и военным сектором (так например, Huawei и другие техногиганты обязаны делиться разработками с НОАК). Таким способом достигаются сразу две цели: обеспечение НОАК доступом к новейшим гражданским технологиям ИИ, квантовым вычислениям и Big Data, а гражданским госкомпаниям — к экспортным военным контрактам. Ставка делается на «интеллектуализацию» войн. Предпосылкой к продолжению милитаризации также остается и существующая геополитическая угроза: сдерживание со стороны США и проблема Тайваня служат обоснованием для перенаправления гражданских мощностей в военную сферу. [30]

5. Европа (ЕС)

Причиной сегодняшней милитаризации стран ЕС является то, что после 1945 года и холодной войны Западная Европа сознательно отказалась от модели национальных ВПК, передав функции безопасности США в рамках созданной «Организации Североатлантического договора» (НАТО). Экономическая интеграция (ЕОУС, затем ЕС) была формой демилитаризации и стала на тот момент способом уничтожения военной машины как политического инструмента (план Шумана исключал необходимость отдельных военных экономик Франции и Германии). Европейская модель предполагала перераспределение бюджета в пользу гражданских нужд, а не оборонных. Расходы Германии, Италии, Испании десятилетиями держались на уровне 1–1,3% ВВП. [31, 37]

Предпосылкой ремилитаризации стало катастрофическое падение оборонных бюджетов на 20–30% в 1990-е годы и структурная деградация ее вооруженных сил. Европа стала неспособной к ведению самостоятельных боевых действий и утратила культуру военного планирования из-за политики извлечения «мирных дивидендов».

Ремилитаризация Европы (ReArm Europe, план на 800 млрд евро) вызвана осознанием этой уязвимости, а стимулом стал конфликт на Украине. Происходит переход от «экономики потребления безопасности» к «экономике производства безопасности». Впервые со времен Плана Маршалла (Marshall Plan) Европа столкнулась с необходимостью планирования (закон о поддержке производства боеприпасов ASAP) и перевода экономики на рельсы долгосрочного сдерживания России. Еще одни из главных причин милитаризации экономики ЕС сегодня — страх потери американского «ядерного зонтика» и стремление к автономии («Европейская оборонная инициатива»).

6. Малые страны с устойчивой милитаризацией

Анализ исторических предпосылок милитаризации малых стран обычно выявляет несколько типичных моделей: постоянная внешняя угроза и вопросы выживания, колониальное наследие, гражданские войны, идеология или особый геополитический статус.

Иран

Иранский случай милитаризации — пример создания ВПК под жесточайшими санкциями, где предпосылкой стала утрата поставщика и внешняя угроза. В 1970-х годах шах Мохаммед Реза Пехлеви, на фоне роста нефтяных доходов, создал пятую по мощи армию мира, сделав ставку на импорт американских и британских вооружений. Разрыв с США и Западом, а также ирано-иракская война (1980–1988 гг.) лишили шахскую армию с дорогим американским оружием запчастей. Война стала катализатором инженерной автономии, создав предпосылку для создания собственного

«самодостаточного» ВПК.

Однако последующие санкции ООН и США (особенно после принятия ядерной программы) сделали невозможной нормальную интеграцию в мировую экономику. Иранская модель — это, так называемая, «милитаризация бедности». Вместо дорогостоящей регулярной армии ставка делается на КСИР (Корпус стражей исламской революции) и развитие дешевых средств: беспилотники, ракеты малой дальности. Военные заводы глубоко интегрированы в гражданскую инфраструктуру и подземные комплексы, чтобы можно было сохранить их под вражескими ударами.

Иран демонстрирует превращение ВПК в «экономику выживания», где военное производство становится одним из немногих факторов несырьевого экспорта и технологического развития в условиях тотальной блокады. [23]

Израиль

Создание государства в 1948 году в условиях отвержения соседними арабскими странами и серия полномасштабных войн в прошлом (1948 г., 1967 г., 1973 г.) сформировали идеологию «осажденной крепости». Малая территория страны вынуждает переносить боевые действия на территорию противника и поддерживать тотальную мобилизационную готовность. Перманентная угроза существованию привела к созданию уникальной модели, где армия (Армия обороны Израиля (ЦАХАЛ)) является социальным лифтом, а высокие технологии ВПК — фундаментом всей инновационной экономики. [24]

Северная Корея (КНДР)

Предпосылкой милитаризации стало идеологическое выживание режима. В результате Корейской войны (1950–1953 гг.) страна была буквально стерта с лица земли бомбардировками США. Это породило глубокую национальную травму и культ «осажденной крепости».

После «холодной войны» и распада СССР Ким Чен Ир провозгласил политику «Армия на первом месте» (Сонгун), где до 25% ВВП может идти на военные нужды, что фактически сделало армию единственной гарантией выживания. Армия стала ведущей политической силой, контролирующей стратегические ресурсы и экономику. Ради защиты от «империалистической угрозы» и смены режима была создана ядерная программа, что вывело милитаризацию на уровень стратегического сдерживания.

Южная Корея

Предпосылкой к сегодняшней милитаризации стала Корейская война (1950–1953 гг.), которая завершилась перемирием, а не мирным договором. Постоянная угроза со стороны КНДР (артиллерия Сеула, ядерная программа) и соседство со странами коммунистического блока привели к тому, что Южная Корея построила массовую призывную армию, значительно превосходящую по численности многих союзников. [25]

Сингапур

Выход из состава Малайзии в 1965 году оставил преимущественно китайский остров в малайско-мусульманском окружении. Отсутствие природных ресурсов, пресной воды и маленькая территория потребовали создания мощнейших вооруженных сил как гарантии выживания. С этой целью Ли Куан Ю сознательно скопировал систему ЦАХАЛа, включая обязательный призыв и резервистскую систему. [32]

Куба

Экспорт революции (интернационализм в Анголе, Эфиопии) потребовал огромной по отношению к населению армии. Противостояние с США, эмбарго и концепция «Всенародной войны» превратили остров в военный лагерь с территориальными войсками ополчения.

По итогам анализа предпосылок милитаризации по отдельным странам была составлена сравнительная таблица и сделаны выводы об основных причинах (см. табл. 2).

Таблица 2 – Обобщающая таблица предпосылок милитаризации экономик стран

Страна	Тип предпосылки	Основная причина
Германия	Идеологическая/ реваншистская	Версальский мирный договор и Великая депрессия
СССР	Системно-доктринальная	Изоляция и идеология перманентной осады
США	Институционально-фискальная	«Открытие» эффекта военных заказов при Рузвельте и «холодная война»
Китай	Технократическая	Осознание технологического отставания и стратегия гибридной мобилизации
Европа	Ситуативная/ защитная	Распад системы безопасности, созданной после «холодной войны»
Иран	Санкционная/ выживания	Оружейное эмбарго и превращение КСИР в экономический фактор развития страны

Источник: составлено автором по [16, 23, 30, 31, 36]

Таким образом, историческая динамика милитаризации свидетельствует о ее тесной связи с этапами развития мировой политической системы. В периоды глобальных конфликтов милитаризация достигает максимального уровня, превращаясь в основу функционирования экономики воюющих стран, а в дальнейшем эта тенденция становится постоянной концепцией их развития.

Анализ современных тенденций милитаризации в мире

Современные тенденции милитаризации проявляются в устойчивом росте военных расходов, который опережает темпы роста мировой экономики.

Главная количественная тенденция милитаризации — стремительный рост глобальных оборонных бюджетов, вызванный проведением специальной военной операцией (СВО) на Украине, военным конфликтом США и Израиля с Ираном, общей напряженностью в Азии и стратегической конкуренцией США и КНР.

Мировые военные расходы выросли на 2,9 процента в реальном выражении и достигли 2887 миллиардов долларов в 2025 году, что стало 11-м годом роста подряд и самым высоким уровнем расходов за всю историю наблюдений по данным Стокгольмского международного института исследования проблем мира (SIPRI) (рис. 1). [37] В целом за последнее десятилетие (2016–2025 гг.) глобальные расходы увеличились на 41 процент. Годовой же прирост в 2025 году был значительно меньше, чем рост на 9,7%, зафиксированный в 2024 году, и ознаменовал самый низкий годовой темп роста с 2021 года.

Мировая военная нагрузка — доля мирового валового внутреннего продукта (ВВП), выделяемая на военные расходы, — выросла с 2,4% в 2024 году до 2,5% в 2025 году. Это наивысший показатель со времен финансового кризиса 2009 года.

Среднемировые военные расходы в процентах от государственных расходов составили 6,9% в 2025 году по сравнению с 7,0% в 2024 году, а мировые расходы на душу населения в 2025 году составили 352 доллара.

На долю топ-15 стран приходится около 80% всех мировых расходов, а пятью крупнейшими странами по военным расходам в 2025 году были США, Китай, Россия, Германия и Индия, на долю которых вместе пришлось 58% мировых военных расходов (см. табл. 3). В 2026 году бюджет, направленный на оборонные нужды США, впервые в истории превысил 1 трлн долл. [26, 34, 41]

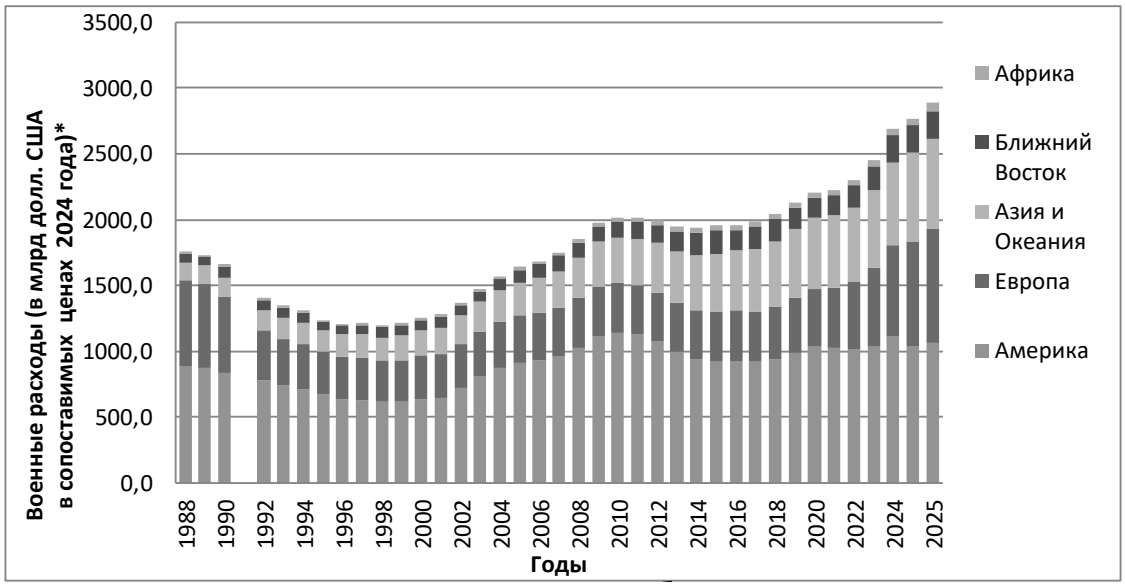


Рисунок 1– Военные расходы стран мира с 1988 по 2025 гг., млрд долларов

Примечание:

*Данные представлены в млрд долларов США по постоянным ценам и обменным курсам 2024 года, за исключением последнего показателя, который представлен в млрд долларов США по ценам и обменным курсам 2025 года.

**Отсутствие данных по Советскому Союзу в 1991 год не позволило рассчитать итоговые данные за этот год.

Источник: составлено по [37]

Таблица 3 – 10 стран с наибольшими военными расходами в 2025 году

Место в рейтинге		Страна	Расходы (млрд долл.), 2025	Изменение расходов (%)		Расходы в процентах от ВВП (%)*		Доля в мировых расходах (%), 2025
2025	2024			2024-2025	2016-2025	2025	2016	
1	1	США	954	–7,5	11	3,1	3,4	33
2	2	Китай	[336]	7,4	62	[1,7]	[1,7]	[12]
3	3	Россия	[190]	5,9	96	[7,5]	[5,4]	[6,6]
4	5	Германия	114	24	118	2,3	1,1	3,9
5	6	Индия	92,1	8,9	39	2,3	2,5	3,2
6	4	Великобритания	89,0	–2,0	32	2,4	2,0	3,1
7	8	Украина	[84,1]	20	1 501	[40]	[3,7]	[2,9]
8	7	С. Аравия	[83,2]	1,4	12	[6,5]	[9,2]	[2,9]
9	9	Франция	68,0	1,5	21	2,0	1,9	2,4
10	10	Япония	62,2	9,7	61	1,4	0,9	2,2

Примечания:

[ ] – расчетный/оценочный показатель; ВВП – валовый внутренний продукт.

Данные о расходах и ВВП приведены в долларах США по текущим ценам и обменным курсам. Изменения указаны в реальном выражении, исходя из постоянных (2024 г.) в долларах США. Проценты меньше 10 округляются до одного знака после запятой; проценты больше 10 округляются до целых чисел. Сумма цифр и процентных долей может не совпадать с указанными итоговыми или промежуточными суммами из-за правил округления.

* Показатели военных расходов в процентах от ВВП основаны на оценках ВВП за 2025 год из баз данных «Перспективы развития мировой экономики» и «Международная финансовая статистика» Международного валютного фонда.

Источник: составлено автором по [37, 41]

Глобальные военные расходы выросли на 9,2% в 2025 году. Рост отмечается во всех регионах мира. Исключением на этом фоне стали лишь США, чьи военные расходы сократились на 7,5%

до 954 миллиардов долларов в 2025 году. Несмотря на снижение расходов Соединенных Штатов, крупнейшего в мире спонсора, резкое увеличение расходов в Европе (на 14% до 864 млрд долл.) и продолжающийся рост в Азии и Океании (на 8,1% до 681 млрд долл.) были достаточны, чтобы компенсировать снижение расходов США в течение прошлого года. [41]

Европа стала главной действующей силой милитаризации: в 2025 году ее военные расходы повысились сразу на 14% (до 864 млрд долл.). [1, 37]

Военные расходы 32 стран-членов НАТО оцениваются в 1581 миллиард долларов за 2025 год, что составляет 55% от общемировых расходов. Европейские страны-члены НАТО потратили в общей сложности 559 миллиардов долларов. Согласно методологии SIPRI, из 32 стран-членов НАТО 23 страны потратили на свои вооруженные силы не менее 2,0 процентов ВВП в 2025 году. [11]

ЕС, долгое время полагавшийся на американскую защиту, после 2022 года начал форсированное наращивание оборонных расходов. Рост обеспечен тем, что европейские страны стали активно замещать американское финансирование собственными бюджетами. [37, 40] Так, например, Германия создала специальный фонд в 100 миллиардов евро на модернизацию бундесвера (в рамках «Zeitenwende»). Помимо этого, на саммите НАТО в Гааге, проходившем 24–25 июня 2025 года, страны альянса утвердили долгосрочный инвестиционный план, обязующий поднять целевой уровень оборонных расходов с прежних 2% до 5% от ВВП к 2035 году.

Однако европейская милитаризация сталкивается с серьезными трудностями, такими как: фрагментация оборонной промышленности, отсутствие единых стандартов, многолетняя зависимость от импорта вооружений и необходимость одновременно сохранять высокие социальные расходы.

Лидирующие позиции по объему военных бюджетов на сегодняшний день занимают США, Китай, Россия и Индия.

США сохраняют абсолютное лидерство по объему военного бюджета. Американская модель милитаризации отличается глобальным характером: опора на систему союзов — НАТО, AUKUS (трехсторонний оборонный альянс Австралии, Великобритании и США в Индо-Тихоокеанском регионе) — и двусторонние соглашения. Она позволяет распределять издержки, но одновременно требует постоянного военного присутствия во всех регионах мира. Американское военное руководство делает ставку на технологическое превосходство, активно инвестируя в гиперзвуковое оружие, космические силы, искусственный интеллект и микроэлектронику. При этом милитаризация в США тесно увязана с промышленной политикой: законодательные акты, стимулирующие развитие полупроводниковой индустрии и высоких технологий, фактически работают на оборонные нужды.

Высокие позиции Китая и Индии подтверждают смещение геополитического центра тяжести в Индо-Тихоокеанский регион, где идет активная гонка вооружений. [9, 37]

Китай реализует долгосрочную стратегию модернизации Народно-освободительной армии, делая акцент на технологиях двойного назначения, военно-морском флоте и системах искусственного интеллекта. Его оборонный бюджет вырос многократно, а страна стала ведущим игроком на мировом рынке вооружений, успешно конкурируя с США и Россией. Китай активно развивает флот, ракетные войска (включая передовые гиперзвуковые технологии) и системы ПВО, что напрямую связано с его территориальными претензиями в Южно-Китайском море, ситуацией вокруг Тайваня и необходимостью обезопасить морские торговые пути. Ключевая особенность китайской модели — глубокая интеграция гражданского и военного секторов, что позволяет эффективно конвертировать экономический рост в военную мощь без ощутимой нагрузки для бюджета.

Индия, стремясь укрепить свои позиции в регионе и балансировать между Китаем и Пакистаном, также увеличивает военные расходы. Однако, несмотря на попытки развивать собственное производство, Индия остается крупнейшим мировым импортером оружия, в основном из России и Франции, что делает ее зависимой от внешних поставок.

Наибольший же удельный вес оборонных расходов относительно макроэкономических

показателей и масштабов собственной экономики («военное бремя») фиксируется в бюджетах Украины, России и Саудовской Аравии. [1, 37]

Украина стала седьмой по величине страной по показателю военных расходов в 2025 году, увеличив их на 20%, до примерно 84,1 миллиарда долларов, или 39,6% своего ВВП. В результате этого на 2026 год экономика Украины представляет собой наиболее милитаризованную экономическую систему в мире, где военные расходы достигли беспрецедентного уровня по сравнению с ВВП. Налоговые поступления страны не покрывают расходы на безопасность. Ежемесячный дефицит бюджета компенсируется исключительно за счет макрофинансовой помощи внешних доноров (ЕС, США, МВФ). [40] Сегодняшнее состояние характеризуется глубокой структурной перестройкой всех секторов ее экономики. Гражданское производство (металлургия, машиностроение) переориентированы под ремонт военной техники, производство беспилотных летательных систем, боеприпасов. Аграрный комплекс, ранее традиционный локомотив экономики, работает в условиях логистических ограничений, и потери части земель сельскохозяйственного назначения. Мобилизационные процессы и масштабный отток населения за границы страны вызвали критическую нехватку квалифицированной рабочей силы как в военном, так и в гражданском секторах. [39]

Для России милитаризация экономики в последние годы приобрела структурный и системообразующий характер. После 2022 года страна фактически перешла к модели, близкой к мобилизационной экономике. Россия нарастила свои военные расходы на 5,9% в 2025 году до примерно 190 миллиардов долларов, или 7,5% своего ВВП. Таким образом, военные расходы достигли рекордного уровня со времен холодной войны. [19, 37] Бюджет консолидирован вокруг целей ВПК, на оборону приходится более трети всех расходов федерального бюджета. Рисунок 2 также наглядно демонстрирует стремительный рост расходов РФ по статье федерального бюджета «Национальная оборона» начиная с 2022 года.

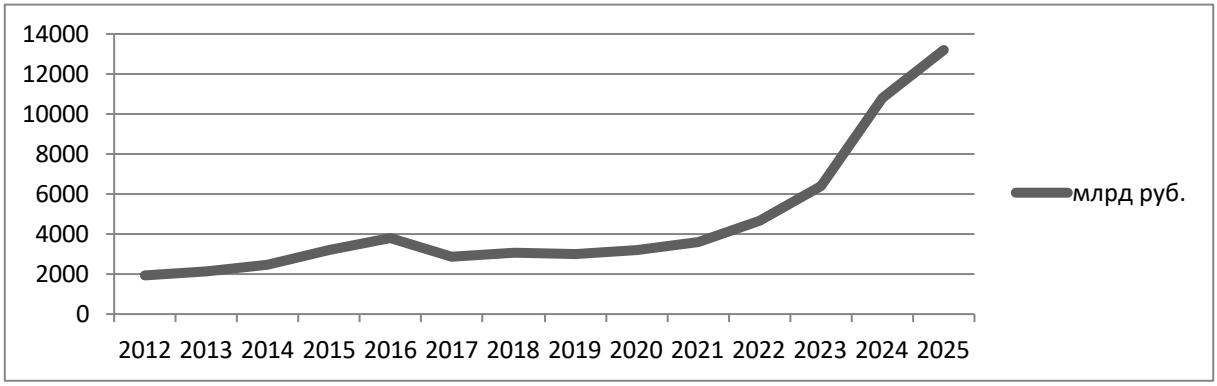


Рисунок 2 – Расходы РФ по статье федерального бюджета «Национальная оборона» с 2012 по 2025 гг., млрд рублей

Источник: составлено по [4]

Российский оборонный сектор стал определяющим фактором промышленного роста, обеспечивая загрузку мощностей в металлургии, машиностроении, радиоэлектронике и производстве беспилотных систем. Приоритетными направлениями также остаются модернизация стратегических ядерных сил, развитие высокоточного оружия, локализация производства компонентов в рамках импортозамещения. Безработица снизилась до исторических минимумов, а доходы занятых в оборонных отраслях существенно выросли. Однако за этими краткосрочными эффектами скрываются серьезные структурные риски. Экономика столкнулась с перегревом, дефицитом кадров в гражданских секторах и ростом инфляции. Инвестиционная активность также переориентирована с долгосрочных гражданских проектов на выполнение военных контрактов, что может привести к снижению потенциала будущего экономического роста. [14]

В то же время Россия активно использует военно-техническое сотрудничество как инструмент

внешней политики, укрепляя связи со странами «Глобального Юга» через поставки вооружений и совместные технологические проекты, что также является характерной чертой мировой милитаризации последних лет.

Страны Ближнего Востока, такие как Саудовская Аравия, ОАЭ, Катар и Израиль, демонстрируют чрезвычайно высокий уровень милитаризации относительно своего ВВП. Это обусловлено как реальными угрозами, так и желанием усилить свое влияние в регионе посредством военной мощи. Большинство этих стран полностью зависят от импорта вооружений, за исключением Израиля, который сам является экспортером.

Кроме того, еще одной мировой тенденцией в результате глобальной милитаризации становится рост огневой мощи современных армий (достигшей в 2025–2026 годах рекордных 2,63–2,9 трлн долл.) [8] На сегодняшний день она выражается не в простом накоплении оружия, а в качественном переходе к беспрецедентной плотности огня, автоматизации и дальнобойности. Мировая система безопасности вступает в фазу, где огневая мощь вновь становится ключевым индикатором реального веса государства на мировой арене и его международного влияния. Современные международные отношения все чаще развиваются по траектории силового давления, тогда как дипломатические инструменты отходят на второй план. Рейтинг Global Firepower за 2026 год наглядно отражает эти изменения (см. табл. 4).

Лидирующие позиции в нем аналогично с рейтингом военных расходов занимают США, Россия и Китай. Данные страны образуют отдельную категорию по совокупному военному потенциалу, значительно опережая остальных участников рейтинга. При этом разница между ними сравнительно небольшая, что указывает на высокий уровень конкуренции, которая способствует сохранению стратегического паритета между крупнейшими военными державами мира.

Таблица 4 – Рейтинг сильнейших армий стран по версии Global Firepower за 2026 год

Место	Страна	Индекс военной мощи (PrwIndx)*	Изменение в рейтинге по сравнению с 2025 годом
1	США	0,0741	—
2	Россия	0,0791	—
3	Китай	0,0919	—
4	Индия	0,1346	—
5	Южная Корея	0,1642	—
6	Франция	0,1798	↑
7	Япония	0,1876	↑
8	Великобритания	0,1881	↓
9	Турция	0,1975	—
10	Италия	0,2211	—
11	Бразилия	0,2374	
12	Германия	0,2463	↑
13	Индонезия	0,2582	—
14	Пакистан	0,2626	↓
15	Израиль	0,2707	—
16	Иран	0,3199	—
17	Австралия	0,3208	↑
18	Испания	0,3247	↓

Место	Страна	Индекс военной мощи (PrwIndx)*	Изменение в рейтинге по сравнению с 2025 годом
19	Египет	0,3651	—
20	Украина	0,3691	—

* Согласно индексу PrwIndx оценивается военная мощь 145 стран. В расчет включено более 60 военных, экономических и географических показателей, без учета ядерного арсенала стран. Идеальное значение равно 0,0000.
Источник: составлено по [8]

В первой десятке рейтинга усиливается роль Азии. Индия, Южная Корея и Япония закрепляются среди ведущих военных держав, отражая ускоренную милитаризацию Азиатско-Тихоокеанского региона.

Европа в рейтинге представлена сразу несколькими государствами, но без доминирующего центра силы, что подтверждает тот факт, что ЕС по-прежнему остается совокупностью национальных армий, а не целостным военным блоком.

Также значимое место в рейтинге Global Firepower занимают страны Ближнего Востока и сопредельных регионов. Турция, Израиль, Иран и Египет стабильно входят в первую двадцатку, формируя один из наиболее милитаризованных регионов мира по концентрации военной силы.

Отчетливый контраст с лидерами демонстрирует нижняя часть рейтинга. Наименее боеспособные армии сосредоточены преимущественно в бедных странах Африки и небольших государствах без развитой экономической и промышленной базы. Ограниченные оборонные бюджеты и минимальные возможности модернизации делают такие страны особенно уязвимыми в условиях, когда международные гарантии безопасности утрачивают прежнее значение.

Таким образом, нарастание огневой мощи государств в 2026 году приведет к усилению геополитической напряженности в мире, что будет иметь последствия в виде радикального изменения характера военных конфликтов, кризиса классических оборонительных стратегий и колоссального давлению на гражданскую инфраструктуру.

В целом, подводя итог исследованию современных тенденций милитаризации мировой экономики, следует отметить, что увеличение оборонных расходов наблюдается во всех регионах, что свидетельствует о глобальном характере данного явления. По прогнозным оценкам, глобальные военные расходы будут продолжать расти: примерно на 5% в год в период до 2030 года. [26]

Происходит расширение международной торговли вооружениями, изменение структуры рынков и усиление конкуренции между производителями военной продукции. Растет спрос на локализацию ВПК на Ближнем Востоке и в Азии. [10, 40] Важной тенденцией является также рост числа стран, стремящихся развивать собственный военно-промышленный комплекс, что связано с желанием снизить зависимость от импорта критических технологий и укрепить национальную безопасность.

Финансирование ВПК из госбюджетов обеспечивает стабильный доход предприятиям, но ведет к оттоку инженерных и рабочих кадров из гражданского сектора в военный. Государства активно используют военный заказ как инструмент регулирования экономики и стимулирования занятости, что сопряжено с побочными эффектами в виде немонетарной инфляции и дефицита ресурсов — возвращение к модели «военного кейнсианства», когда краткосрочный рост ВВП оборачивается долгосрочными структурными перекосами. Установлено, что рост оборонных бюджетов на каждые 1% ВВП в долгосрочной перспективе (более 3 лет) вызывает снижение темпов роста гражданских НИОКР на 0,42% из-за жесткой конкуренции за квалифицированные инженерные кадры и дефицитные ресурсы. [12] Частный капитал также перетекает в сектор военных стартапов: венчурные фонды активно инвестируют военное производство. Оборонный сектор стал одним из самых доходных для инвесторов: так, специализированный фонд VanEck Defense ETF показал рекордный рост стоимости акций на 68,8%. [18]

Глобальные тенденции милитаризации имеют уникальные предпосылки, а, следовательно, и проявления в каждой стране, формируемые их историей, геополитикой и экономикой. [5] Но, обобщив факторы, которые привели государства к современному нарастанию милитаризации, можно выделить следующие группы предпосылок:

1. геополитические:

- территориальные споры и конфликты за суверенитет, вооруженные конфликты;
- переход к многополярности;
- кризис международных институтов;
- отказ от договорных основ контроля над вооружениями
- внешнеполитические интересы государств;
- деятельность военно-политических союзов;

2. экономические:

- борьба за критические ресурсы;
- формирование закрытых альянсов, для защиты торговых путей и цепочек поставок через усиление военно-морского и логистического присутствия;
- интересы военно-промышленных лобби;
- санкционные войны;

3. технологические:

- технологический прорыв в военном деле (системы искусственного интеллекта, средства радиоэлектронной борьбы, кибероружие и пр.).
- страх технологического отставания;
- двойные технологии;

4. внутриполитические:

- усиление национализма;
- стремление к безопасности.

В завершение нашего исследования, хочется рассмотреть вопрос о последствиях милитаризации мировой экономики, которые также являются многогранными и противоречивыми.

Последствия милитаризации мировой экономики носят комплексный характер и включают как позитивные, так и негативные аспекты.

Позитивные последствия милитаризации, как правило, проявляются в краткосрочной перспективе:

1) военные заказы повышают загрузку производственных мощностей, создают новые рабочие места в оборонно-промышленном комплексе и смежных отраслях, т.е. стимулируется экономическая активность;

2) разработка технологий двойного назначения, которые дают синергетический эффект в гражданской сфере;

3) военный экспорт — это высокоприбыльный сегмент внешней торговли (экспорт вооружений закрепляет долгосрочные военно-политические союзы и зависимость покупателя от сервисного обслуживания и модернизации);

4) укрепление обороноспособности и, как следствие, повышение международного статуса страны и сдерживание внешних потенциальных угроз.

Все перечисленные позитивные эффекты имеют место только при ограниченной доле военных расходов в ВВП. При достижении милитаризацией критического порога (в частности, при выделении 30–50% бюджетных средств на военные нужды) любые стимулирующие эффекты для экономики нивелируются, так называемым, «парадоксом ВПК» — краткосрочный рост науки и занятости влечет за собой долгосрочный структурный перекос. [13] Поэтому долгосрочные последствия оказываются более проблематичными.

К числу негативных последствий можно отнести:

1) искажение структуры экономики с преобладанием тяжелой промышленности и ВПК при одновременном ослаблении гражданских отраслей, которые могли бы быть более конкурентоспособными на глобальном рынке, что в итоге приводит к вытеснению гражданских отраслей из-за дефицита базовых факторов производства;

2) зависимость экономики от государственного оборонного заказа, что снижает гибкость и адаптивность национальной экономики к изменениям рыночной конъюнктуры;

3) перенаправление бюджетных средств от социальных статей и долгосрочных гражданских программ в пользу военных расходов, что снижает качество жизни населения и тормозит развитие человеческого капитала;

4) инфляционное давление: инфляция спроса (масштабные выплаты персоналу ВПК создают избыточную денежную массу, которая сталкивается с дефицитом предложения на потребительском рынке) и инфляция издержек (чтобы удержать сотрудников, уходящих на военные заводы, гражданские предприятия вынуждены резко поднимать зарплаты, а так как это повышение не связано с ростом производительности труда, компании закладывают эти издержки в конечную стоимость своих товаров, повышая цены на товары);

5) кредитное удорожание (финансирование дефицита бюджета из-за оборонного заказа заставляет Центральные банки сохранять ключевые ставки на высоком уровне для сдерживания инфляции, что делает коммерческие кредиты недоступными для гражданского бизнеса, снижая его конкурентоспособность);

6) рост государственного долга и бюджетного дефицита, поскольку в ряде стран финансирование масштабных военных программ осуществляется посредством внешних заимствований;

7) экологические проблемы из-за расширения производства вооружений и испытаний военной техники;

8) ограничение международной торговли и инвестиций из-за санкций, особенно для стран с высокой степенью милитаризации;

9) геополитическая эскалация (рост военных расходов одних стран провоцирует ответные меры у других, запуская гонку вооружений и подрывая основы стратегической безопасности, что повышает нестабильность в мире);

10) риск «ловушки милитаризации», когда дальнейший рост военных расходов уже не приводит к пропорциональному повышению безопасности, но продолжает отвлекать ресурсы от других приоритетов.

Таким образом, в глобальном масштабе чрезмерная милитаризация снижает возможности устойчивого развития, отвлекает ресурсы от решения общемировых проблем (климат, бедность, здравоохранение) и усиливает геополитическую напряженность. При этом степень негативных последствий зависит от исходного уровня экономического развития, диверсификации хозяйства и способности страны трансформировать военные технологии в гражданские инновации.

Выводы

По состоянию на 2026 год мировая экономика перешла от глобализированной модели эффективности к фрагментированной модели безопасности. Ключевая тенденция — это синхронная милитаризация всех крупных центров силы на фоне рекордных военных расходов и разрушения существовавшего баланса безопасности. Современное положение в зарубежных странах и России характеризуется разнообразием моделей милитаризации, но общей характерной чертой становится наращивание военного потенциала.

Милитаризация мировой экономики в последние пять лет переживает беспрецедентный рост, который по своим масштабам сопоставим с эпохой холодной войны, но имеет качественно иную структуру. Интерпретация полученных результатов исследования показывает, что текущие изменения формируют долгосрочную модель развития, в которой стратегические оборонные интересы прочно интегрируются в экономическую политику государств. Растущие военные

бюджеты провоцируют системный перекос капитала, истощая гражданскую сферу, а ключевые инновации замыкаются внутри военно-промышленного комплекса, исключая возможность переноса передовых технологий. В условиях нарастающего геополитического соперничества государства осознанно жертвуют экономической эффективностью ради безопасности, что неизбежно ведет к росту протекционизма, формированию закрытых торговых блоков и усилению глобального инфляционного давления из-за масштабных оборонных заказов.

Однако результаты работы имеют объективные ограничения, обусловленные закрытостью современной оборонной сферы, дефицитом официальных данных из-за секретности профильных ведомств и невозможностью точного учета статистики вследствие информационных ограничений. Высокая изменчивость современной геополитической среды дополнительно снижает точность долгосрочного прогнозирования, превращая данное исследование преимущественно в краткосрочный аналитический срез.

В связи с этим направления дальнейших исследований должны быть сосредоточены на долгосрочном моделировании рисков глобальной милитаризации и сравнительном анализе новых моделей милитаризации в США, ЕС и Азии. Особый научный интерес представляет изучение влияния роста военных расходов на реальное благосостояние населения и поиск эффективных механизмов обратной конверсии технологий из оборонного сектора в гражданский.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аналитический материал Международного института стратегических исследований (IISS The Military Balance 2026). — URL: https://www.iiss.org/publications/the-military-balance/.

2. Афонцев С. Мировая экономика и Россия: экономические последствия геополитических потрясений // Год планеты: ежегодник / ИМЭМО РАН. Вып. 2023 г.: экономика, политика, безопасность / под ред. В.Г. Барановского, Э.Г. Соловьева. — М.: Идея-Пресс, 2024. — С. 10–26.

3. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал: монография: в 2 т. — Изд. 3-е, испр. и существенно доп. — М.: Ленанд, 2014. Т. 1: Методология. По ту сторону позитивизма, постмодернизма и экономического империализма. Маркс re-loaded. — 2015. — 639 с.

4. Вот как менялись военные расходы России за последние 12 лет // Livejournal. — URL: https://augean-stables.livejournal.com/1513552.html.

5. Гилькова О.Н. Милитаризация мировой экономики: понятие, причины и признаки: монография. — Чебоксары: ИД «Среда», 2020. — 188 с.

6. Ленин В.И. Грозящая катастрофа и как с ней бороться. — Пг.: Прибой, 1917. — 32 с.

7. Маркс К. Капитал: Критика политической экономии: Том 1. Книга 1: Процесс производства капитала. — Изд. стереотип., 2022. — 800 с.

8. Опубликован рейтинг сильнейших армий мира. Инфографика // Инфографика РБК, 26 января 2026. — URL: https://www.rbc.ru/politics/26/01/2026/69774ad59a79470b970ee5ef.

9. Панкова Л.В., Гусарова О.В. Военно-экономические сдвиги на рубеже третьего десятилетия XXI века. Анализ и прогноз // Журнал ИМЭМО РАН. — 2020. — № 2. — С. 42–54. — DOI: 10.20542/afij-2020-2-42-54.

10. Россия и мир: 2026. Экономика и внешняя политика. Ежегодный прогноз / рук. проекта: А.А. Дынкин, В.Г. Барановский; отв. ред.: И.Я. Кобринская, Г.И. Мачавариани. — М.: ИМЭМО РАН, 2025. — 202 с.

11. Синявский Н.Г., Авдийский В.И. Экономические эффекты милитаризации: уроки истории и современные вызовы // Вестник евразийской науки. — 2024. — № 5. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskie-effekty-militarizatsii-uroki-istorii-i-sovremennye-vyzovy.

12. Смотрицкая И.И., Шувалов С.С. Оценка мультипликативного эффекта государственных расходов: методический подход и эмпирический анализ // Управленец. — Т. 16, № 5. — С. 2–17. — DOI: 10.29141/2218-5003-2025-16-5-1.

13. Таштамиров М.Р. Милитаризация страны как фактор экономического развития. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/militarizatsiya-strany-kak-faktor-ekonomicheskogo-razvitiya.

14. Трансформация мировой экономики: возможности и риски для России. Научный доклад / под ред. чл.-корр. РАН А.А. Широва. — М.: Динамик Принт, 2024. — 144 с. — (Научный доклад ИНП РАН).

15. Трушков В. Дата в истории. К 100-летию выхода ленинской работы «Грозящая катастрофа и как с ней бороться» // По страницам газеты «Правда», 2017. — URL: https://kprf.ru/history/party/168844.html.

16. Туз А. Цена разрушения. Создание и гибель нацистской экономики / пер. с англ. Н. Эдельмана; под науч. ред. А. Космарского. — 3-е изд., испр. — М.: Изд-во Института Гайдара, 2024. — 864 с.

17. Фарамазян Р.А., Борисов В.В. Трансформация военной экономики: XX — начало XXI века. — М.: Наука, 2006. — 343 с.

18. Экономический обзор инвестиционной группы (VanEck Defense Industry Outlook), 2026. — URL: https://www.tradingview.com/symbols/XETR-DFEN/analysis/.

19. Cooper J. A Budget for a Fifth Year of War: Military Spending in Russia's Budget for 2026. — Stockholm: SIPRI, March 2026. — URL: https://www.sipri.org/publications/2026/sipri-insights-peace-and-security/budget-fifth-year-war-military-spending-russias-budget-2026.

20. Adams G. The Iron Triangle: The Politics of Defense Contracting. — Council on Economic Priorities,

1981. — 466 p.

21. Brzoska M. Success and Failure in Defense Conversion in the `Long Decade of Disarmament' // Handbook of Defense Economics / ed. by K. Hartley, T. Sandler. — Elsevier, 2007. — Vol. 2, ch. 34. — P. 1177–1210.

22. Cheung Tai Ming. Forging China's Military Might: A New Framework for Assessing Innovation. — JHU Press, 2014. — 302 p.

23. Cordesman A.H., Kleiber M. Iran's Military Forces and Warfighting Capabilities: The Threat in the Northern Gulf. — CSIS Significant Issues Series, 2007. — 288 p.

24. Creveld M. van. The Sword And The Olive: A Critical History Of The Israeli Defense Force. — PublicAffairs, 2008. — 448 p.

25. Cumings B. Korea`s Place in the Sun. — Updated ed. — Wiley, 2005. — 544 p.

26. Defence Spending Estimations for the Rest of 2026 and Towards 2030 // Defence Trading, 14 Jun 2026. — URL: https://www.defencetrading.com/insights/defence-spending-estimations-rest-of-2026-towards-2030.

27. Dumas L.J. The Overburdened Economy: Uncovering the Causes of Chronic Unemployment, Inflation, and National Decline. — University of California Press, 1986. — 297 p.

28. Enloe C. Maneuvers: The International Politics of Militarizing Women's Lives. — University of California Press, 2000. — 437 p.

29. Eucken W. Grundsätze der Wirtschaftspolitik. — Mohr Siebeck, 2004. — 417 p.

30. Evron Y. China's Military-Civil Fusion and Military Procurement // Asia Policy. — 2021. — Vol. 16, No. 1. — P. 25–44. — DOI: 10.1353/asp.2021.0002.

31. Hellemeier L.F. The Political Economy of European Defense. — 2024. — URL: https://refubium.fu-berlin.de/handle/fub188/47692.

32. Huxley T. Defending the Lion City: The Armed Forces of Singapore. — Allen & Unwin, 2001. — 360 p.

33. Ledbetter J. Unwarranted Influence: Dwight D. Eisenhower and the Military-Industrial Complex. — Yale University Press, 2011. — 268 p.

34. Lendon B. Military spending surges in Europe and Asia, pushing world to levels not seen in 16 years, report says // CNN, Apr. 27 2026. — URL: https://edition.cnn.com/2026/04/27/world/world-military-spending-report-sipri-intl-hnk-ml.

35. Melman S. The Permanent War Economy: American Capitalism in Decline. — Rev. and updated ed. — New York: Simon & Schuster, 1985. — 384 p.

36. Samuelson L. Plans for Stalin's War Machine: Tukhachevskii and Military-Economic Planning, 1925–1941. — Basingstoke; New York: Palgrave Macmillan, 2000. — XV, 267 p.

37. SIPRI Military Expenditure Database. SIPRI-Milex-data-1949-2025_v1.2. — URL: https://www.sipri.org/databases/mile.

38. Taylor L. The Rocky Road to Reform: Adjustment, Income Distribution, and Growth in the Developing World. — MIT Press, 1993. — 506 p.

39. The Economist: как продолжение конфликта бьет по экономике Украины // Финансы Mail, 27 мая 2026. — URL: https://finance.mail.ru/article/the-economist-kak-prodolzhenie-konflikta-bet-po-ekonomike-ukrainy-69210535/.

40. Trends In International Arms Transfers, 2025 / M. George, K. Djokic, Z. Hussain, P.D. Wezeman, S.T. Wezeman. — Stockholm: SIPRI, March 2026. — URL: https://www.sipri.org/sites/default/files/2026-03/fs_2603_at_2025.pdf.

41. Trends in World Military Expenditure, 2025 / Xiao Liang, N. Tian, D. Lopes da Silva, L. Scarazzato, Z.A. Karim, J. Guiberteau Ricard. — Stockholm: SIPRI, April 2026. — URL: https://www.sipri.org/publications/2026/sipri-fact-sheets/trends-world-military-expenditure-2025.

Militarization of the Global Economy as a Worldwide Economic Trend: Historical Background and Contemporary Tendencies

Belkevich Anastasia Andreevna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Tula State University, Tula, Russian Federation
E-mail: aak111@mail.ru

Prokofyeva Elena Nikolaevna
Candidate of Technical Sciences, Associate Professor
Tula State University, Tula, Russian Federation
E-mail: enprokof@yandex.ru

KEYWORDS

militarization of the world economy, military-industrial complex (MIC), macroeconomic imbalances, military expenditure, global security, Military Keynesianism

ABSTRACT

The article presents an analysis of contemporary trends in global militarization and a study of the historical prerequisites that have shaped national militarization models within the world's leading economies. The research aims to identify structural shifts in the macroeconomic system induced by the militarization processes of the global economy, based on an analysis of their historical background across key nations. The methodological framework comprises comparative-historical and logical-methodological methods, statistical grouping, and graphical analysis. The sample includes states possessing a sovereign model of the defense-industrial complex, whose aggregate military expenditures have historically influenced the global arms market. The author's interest is driven by the need to rethink the concept of «Military Keynesianism» and to identify the latent drivers of macroeconomic instability, reasons for which lie in the specific historical formation of national military-industrial complexes. The analysis proves that the contemporary militarization of the world economy and its quantitative indicators are conditioned by the unique historical background of specific countries, which has predetermined the inflexibility of their current market models. The authors arrive at the key conclusion that current militarization is not a spontaneous response to crises, but rather a continuation of the historical geo-economic trajectories of the studied nations. On a global scale, militarization entrenches the inefficient allocation of world resources and acts as a long-term deterrent to global economic growth rates. The research findings can serve as a theoretical foundation for further studies in the fields of the world economy, geopolitics, and economic security. A promising direction for future research in this area is the development of methodologies for detecting and assessing hidden military expenditures, as the primary limitation of this study is the high opacity of current data on state defense contracts. Furthermore, the analysis of default risks or financial instability in countries expanding their military budgets through domestic and foreign loans is of distinct interest.

Формирование нового экономического пространства на мировом уровне: проблемы и перспективы

Корольков Владимир Евгеньевич

Кандидат экономических наук, профессор
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Российская Федерация
E-mail: korolkov50@mail.ru

Смирнова Ирина Александровна

Кандидат экономических наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Российская Федерация
E-mail: edelweiss01@yandex.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

экономическое пространство, реглобализация, малые и средние предприятия, цифровизация, устойчивость

АННОТАЦИЯ

Предметом исследования в данной статье выступает структурная перестройка мирового экономического пространства в условиях геоэкономических изменений середины 2020-х годов, ведущая к формированию абсолютно новой пространственной архитектуры. Цель работы — выявить ключевые проблемы формирования новой пространственной архитектуры и определить перспективы для субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в контексте реглобализации. Методы исследования основаны на комплексном подходе, объединяющем теоретический анализ, структурно-функциональный метод, систематизацию и анализ эмпирических данных, представленных в актуальных научных публикациях и отчетах международных организаций. В работе анализируются процессы регионализации, фрагментации и цифровой трансформации, а также их влияние на трансформацию логистических систем и цепочек поставок. Полученные результаты показывают, что переход от универсальной глобализации к модели управляемой взаимозависимости провоцирует системные проблемы: отсутствие единых регуляторных норм и стандартов, рост транзакционных издержек, усиление технологического неравенства, а также обострение противоречий между долгосрочными «зелеными» целями и краткосрочными приоритетами энергобезопасности. Однако эти же процессы создают уникальные стратегические ниши для МСП в сфере импортозамещения, региональной логистики, предоставления услуг по цифровой и экологической трансформации, а также адаптации к экологической трансформации. Область применения результатов — разработка стратегий адаптации национальных экономик и бизнеса к новой реальности, а также формирование адресных мер государственной поддержки. Вывод: в условиях формирования новой многополярной экономики, малым и средним предприятиям необходимо овладеть цифровыми технологиями, стать более гибкими и уметь быстро адаптироваться к изменениям, а также активно выстраивать партнерства в своих регионах. Ключевым условием успеха становится развитие «цифровой устойчивости» и стратегическая специализация, позволяющая трансформировать глобальные вызовы в конкретные возможности для роста.

JEL codes: F02, R11, F63, O33

DOI: https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-9-207-228

Для цитирования: Корольков, В.Е. Формирование нового экономического пространства на мировом уровне: проблемы и перспективы / В.Е. Корольков, И.А. Смирнова. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – № 9. – С.207-228. - URL: http://www.theoreticaleconomy.ru (Дата публикации: 30.09.2026)

Введение

Современный этап развития мировой экономики связан с глубокой структурной перестройкой,

© Корольков В.Е., Смирнова И.А., 2026

ведущей к формированию абсолютно новой пространственной архитектуры [19, с. 130]. Процессы реглобализации, наблюдаемые в середине 2020-х годов, ведут к качественной перегруппировке международных связей по новым принципам [5, с. 194]. В прошлом главной моделью была всеобщая глобализация: страны, и компании максимально специализировались, объединяясь в единые производственные цепочки по всему миру. Сейчас эта модель требует кардинального пересмотра. Реглобализация представляет собой формирование новой системы мирохозяйственных связей, в которой критерии экономической безопасности, устойчивости и суверенитета выходят на первый план, зачастую перевешивая логику чистой стоимостной эффективности [1, с. 55]. В рамках этого процесса критерии безопасности, устойчивости и политической целесообразности ставятся наравне с экономической эффективностью, что ведет к трансформации, а не к простому разрушению единого экономического пространства, формируя новые региональные центры силы и границы взаимодействия [14, с. 229]. В связи с этим глубокое исследование данной трансформации, выявление её причин и оценка комплексных последствий для различных экономических субъектов приобретают критическую важность.

Новая реальность характеризуется противоречивыми трендами. С одной стороны, по прогнозам ООН, мировая экономика демонстрирует неожиданную устойчивость, ожидаемый рост ВВП в 2026 году составит 2,7%. С другой стороны - этот рост неоднозначен и происходит на фоне серьезных рисков: сохраняющейся геополитической напряженности, высоких бюджетных ограничений и ослабления инвестиционной активности. Одним из наиболее показательных индикаторов трансформации является динамика международной торговли, на которую напрямую влияют деглобализационные тенденции, проявляющиеся в росте протекционизма и стремлении к автономии критически важных производств [14, с. 230]. После роста в 2025 году, в 2026-м ожидается его резкое замедление. Это - прямое следствие разделения торговых потоков, политики импортозамещения и стратегической промышленной трансформации, проводимой крупнейшими экономиками.

Также, одной из главных причин трансформации мирового экономического пространства становятся климатические риски и ответ на них в виде развития «зеленой» логистики [23, с. 107]. Эмпирические исследования свидетельствуют, что экстремальные погодные явления (волны жары, наводнения) наносят экономике комплексный ущерб: не только прямой, но и косвенный - посредством системных сбоев в глобальных цепочках создания стоимости. Данный вызов ведет к переоценке подходов к логистике и управлению цепочками поставок, где главным приоритетом становится обеспечение устойчивости [12].

В этих условиях логистика становится стратегическим фактором производства и конкурентного преимущества. Отрасль находится в состоянии глубокой трансформации. Растут операционные издержки перевозок, сохраняется кадровый дефицит, а рынок движется в сторону консолидации и цифровизации [22, с. 137-139]. Пространственные формы транспортно-логистических систем эволюционируют в сторону большей гибкости и полицентричности, что является ответом на фрагментацию глобальных рынков [3, с. 31]. В то же время наблюдается переход к экологически устойчивым («зелёным») практикам в логистике - отрасли, на которую приходится до 11% общемировых выбросов парниковых газов. Развивающиеся экономики, такие как Китай и страны Ближнего Востока, инвестируют в «зеленую» инфраструктуру, пытаясь совершить технологический скачок. Параллельно ужесточается регуляторная среда: внедряются системы цифровой маркировки, прослеживаемости и электронные пломбы, что делает прежние логистические схемы экономически неэффективными, подталкивая бизнес к прозрачности. Наглядный пример взаимосвязанных вызовов, формирующих новый экономический ландшафт, представляет Рисунок 1. Целью данной статьи является комплексный анализ ключевых проблем и структурных изменений, сопровождающих формирование нового экономического пространства, с акцентом на выявление стратегических перспектив для малого и среднего предпринимательства

(МСП). В отличие от крупных корпораций, МСП обладают меньшим запасом прочности, но большей гибкостью и адаптивностью, что может стать их главным преимуществом в новой среде. Для достижения поставленной цели в работе решаются следующие задачи:

- проанализировать, как и под влиянием чего происходит перестройка (реглобализация) мирового экономического пространства, и определить её ключевые черты;
- систематизировать ключевые проблемы и риски, с которыми сталкиваются экономические субъекты, в том числе МСП;
- оценить влияние цифровизации и новых правил регулирования на трансформацию логистических систем и цепочек поставок;
- на основе проведенного анализа сформулировать конкретные стратегические возможности и направления адаптации для малого бизнеса.

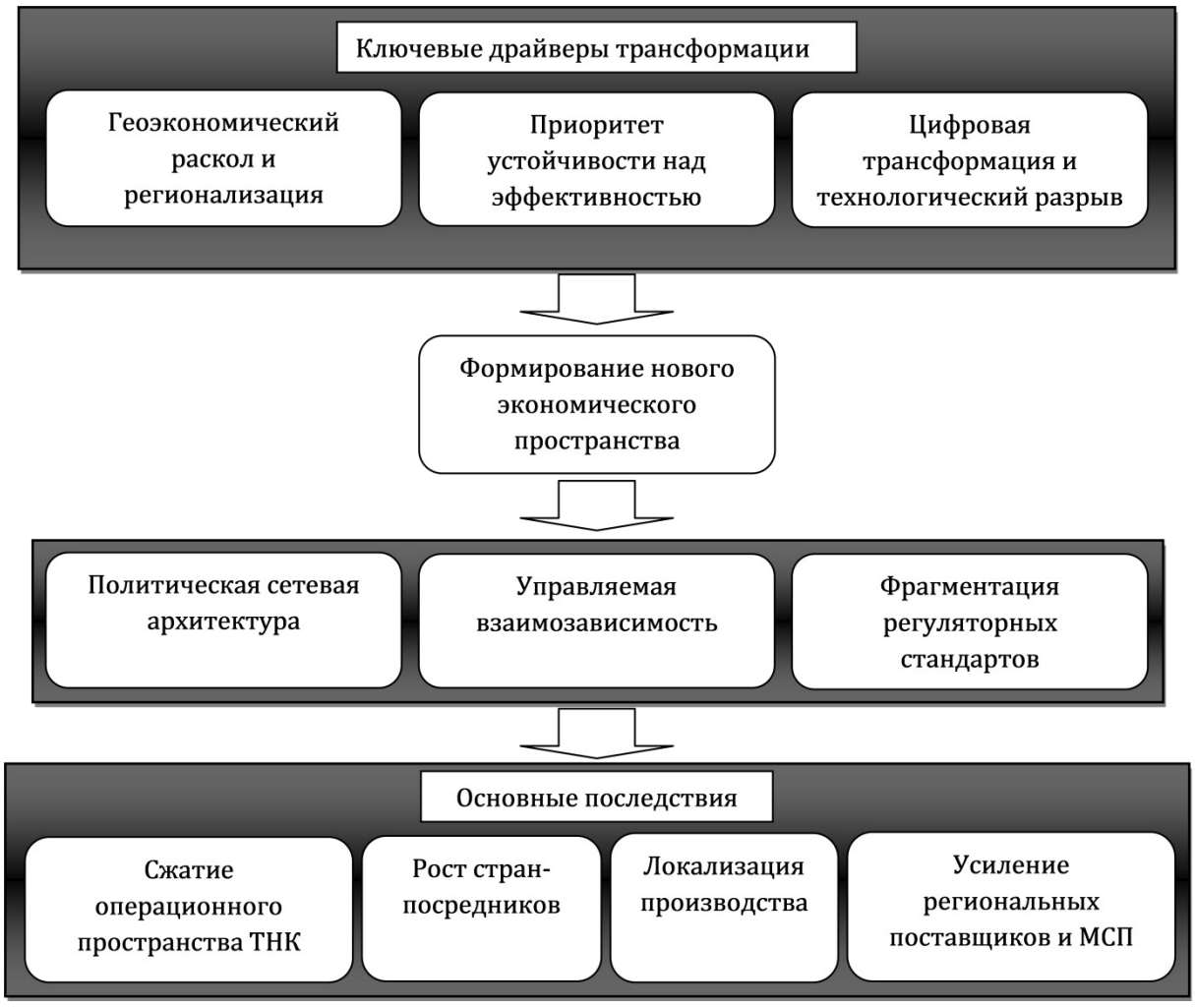


Рисунок 1 – Взаимосвязь ключевых драйверов формирования нового экономического пространства

Источник: составлено автором на основе [1].

Материалы и методы

Методология исследования основана на анализе данных международных организаций, научных публикаций и отраслевой аналитики, что позволяет сформулировать практические рекомендации для бизнеса, адаптирующегося к новой экономической реальности. Базируются на комплексном подходе, объединяющем теоретический анализ, структурно-функциональный метод, систематизацию и анализ эмпирических данных. В данной работе проводится обзор научной

литературы и анализ конкретных статистических данных и визуализаций, представленных в актуальных исследованиях.

Информационная база исследования включает:

- научные публикации и аналитику: работы отечественных ученых, представленные в рецензируемых журналах из списка (в т.ч. RSCI). Теория пространственного развития и региональной экономики в работе опирается на концепции П.А. Минакира и О.М. Рензина [15].;

- статистические данные и прогнозы: отчеты и прогнозы международных организаций (ООН, МВФ) и национальных исследовательских центров (РАН) за 2024-2026 гг;

- конкретные эмпирические материалы из источников: для обеспечения доказательности и наглядности в исследовании используются реальные таблицы и рисунки, напрямую взятые из анализируемых научных статей. Данные материалы служат основой для последующих выводов.

В качестве ключевых эмпирических материалов были использованы:

- таблица 1, разработанная автором на основе синтеза положений из работ, посвященных рискам реглобализации [5, 14, 15] и цифровому неравенству [8];

- таблица 2, разработанная автором на основе анализа исследований в области стратегий адаптации МСП [16, 25], зеленой логистики [23] и цифровой трансформации [4, 9].

Методы обработки данных:

- сравнительный анализ применялся для выявления различий в адаптационных стратегиях крупных корпораций и МСП на основе обобщенных данных из литературы;

- сводный анализ и систематизация позволили интегрировать выводы из различных источников, обработав анализ данных под цели данного исследования и построить обобщающие аналитические конструкции;

- для подтверждения и иллюстрации теоретических положений работы использовался анализ табличных данных.

Результаты и обсуждение

1. Трансформация реглобализации: от эффективности к управляемой устойчивости.

Исследования показывают, что в основе происходящих изменений лежит фундаментальный пересмотр ценностей и подходов. Прежняя установка на «эффективность любой ценой», которая долгое время определяла структуру мировых производственных цепочек, постепенно замещается принципом «управляемой взаимозависимости». В контексте реглобализации этот принцип находит выражение в перестройке хозяйственных связей с акцентом на снижение критических зависимостей и укрепление экономического суверенитета [1, с. 58]. В новой системе экономические связи меняют свою форму, подстраиваясь под требования устойчивости, безопасности и политических интересов.

Такой переход отражается в противоречивой макроэкономической динамике середины 2020-х годов. В России процессы реглобализации проявляются в переориентации торговых потоков, поиске новых рынков сбыта и попытках импортозамещения в критических отраслях, что является решением проблемы на внешние ограничения [5, с. 195]. Такой контраст между стабильностью и умеренными темпами расширения - прямое следствие перехода к новой модели, где приоритет отдаётся снижению системных рисков, что часто снижает операционную эффективность и ограничивает возможности для роста.

Реглобализацию следует понимать как стратегическое перераспределение хозяйственных связей, при котором на первый план выходят соображения устойчивости и безопасности [15, с. 10]. Это ведёт к усилению региональной ориентации экономических потоков: некоторые традиционные трансконтинентальные связи ослабевают, а значение стран-посредников, обеспечивающих новые логистические маршруты, возрастает. В результате формируется многополярная экономическая система, где степень и форма взаимодействия между участниками всё чаще определяется не только рыночной выгодой, но и стратегическими соображениями. Развитие транспортной инфраструктуры,

как показывают исследования на примере ЕС, является ключевым фактором консолидации такого нового, более регионально-ориентированного экономического пространства [10, с. 43]. Ярким эмпирическим подтверждением этого процесса служит трансформация товарных потоков. Согласно данным международной статистики, к 2025 году прямые поставки, особенно в высокотехнологичных сегментах, между США и Китаем сократились примерно на 30% [15]. Однако это не привело к разрушению глобальной торговли, а изменило ее архитектуру: ключевую роль стали играть страны-проводники, такие как Мексика, Вьетнам и Польша. Они импортируют промежуточные товары и комплектующие, осуществляют их сборку или дополнительную обработку, а затем экспортируют уже готовую продукцию, формируя новые, более сложные и политически измененные логистические маршруты.

Таким образом, постепенно складывается новая экономическая карта мира, которая состоит из нескольких взаимосвязанных региональных объединений, которая изображена на Рисунке 1. Мировая экономика не распадается, а целенаправленно перестраивается. Движущей силой этой трансформации стал комплексный подход крупных компаний: размещая стратегически важные производства ближе к своим рынкам, они одновременно сохраняют глобальный охват для оптимизации затрат. В результате мир переходит к новой реальности, где много региональных центров влияния, которые разделены политическими границами, но, по-прежнему, продолжают взаимодействовать. В этой новой системе каждое экономическое решение принимается на основе сложного баланса между быстрой прибылью и долгосрочными стратегическими интересами.

2. Системные проблемы и риски в новом экономическом пространстве

Формирующаяся новая многополярность создает свои трудности. Такая система менее устойчива и больше подвергнута изменениям, и ключевые экономические показатели подчёркивают масштаб предстоящих испытаний. Так, прогнозируемое замедление роста международной торговли служит прямым индикатором растущего разделения и роста торговых ограничений. Для бизнеса, особенно для малых и средних предприятий (МСП) с их ограниченными ресурсами, эта новая реальность создает неравные риски, превращая глобальные системные сдвиги в конкретные практические вызовы и угрозы. Для наглядной систематизации этих вызовов разработана Таблица 1.

Таблица 1 – Ключевые системные проблемы формирования нового экономического пространства и их последствия для МСП

Категория проблемы	Сущность и проявления в условиях реглобализации	Специфические риски и последствия для МСП
Геоэкономические и политические риски	Фрагментация на стратегические блоки, построение производственных сетей в странах-союзниках, рост санкционных режимов. Усиление тенденции к стратегической автономии даже среди союзников, что вносит дополнительную неопределенность в долгосрочное планирование [5, с. 196].	Внезапный разрыв установленных кооперационных связей и логистических маршрутов, блокировка расчетов, потеря рынков сбыта. Необходимость экстренной и затратной переориентации на новые, часто менее емкие и знакомые рынки.

Категория проблемы	Сущность и проявления в условиях реглобализации	Специфические риски и последствия для МСП
Макроэкономические и регуляторные риски	Высокая волатильность на сырьевых и валютных рынках, фрагментация регуляторных стандартов (CBAM, ESG). Обострение противоречия между долгосрочными «зелеными» целями и краткосрочными приоритетами энергобезопасности, ведущее к непоследовательной политике [14, с. 231].	Рост себестоимости, снижение рентабельности, невозможность долгосрочного планирования. Непропорционально высокие издержки на обеспечение соответствия противоречивым законодательным нормам различных юрисдикций.
Технологические и цифровые риски	Усиление цифрового неравенства, киберугрозы, зависимость от инфраструктуры и правил цифровых платформ-гигантов. Цифровое неравенство становится серьезным барьером для развития регионов и отраслей, ограничивая доступ МСП к современным инструментам и рынкам [8, с. 6].	Потеря конкурентоспособности из-за технологического отставания, риски утечек данных и кибератак, рост затрат на цифровую безопасность. Усиление неравенства в отношениях с технологическими посредниками.
Климатические и экологические риски	Учащение экстремальных погодных явлений, напрямую нарушающих логистику и производственные циклы. Смещение фокуса с «зеленого перехода» на задачи адаптации и повышения устойчивости инфраструктуры к уже неизбежным изменениям. Давление в сторону «озеленения» логистики создает как дополнительные затраты, так и новые возможности для инноваций [23, с. 108].	Прямой физический ущерб активам, хронические сбои в снабжении и сбыте. Рост капитальных затрат на адаптацию производства и риск исключения из цепочек поставок крупных корпораций, ужесточающих экологические требования.

Источник: составлено автором на основе источников [1], [5], [8], [14], [23].

Как следует из данных Таблицы 1, системные проблемы носят комплексный характер. Например, геоэкономическая фрагментация напрямую ведет к макроэкономической нестабильности, а необходимость цифровой трансформации (технологический риск) усугубляется давлением «зеленого» перехода, требующего инвестиций в новое оборудование и процессы. Для крупных корпораций эти риски могут стать предметом стратегического управления и масштабных инвестиций. Для МСП они зачастую превращаются в фундаментальные угрозы: неподъемные издержки на соответствие разным стандартам (CBAM в ЕС, ESG-отчетность), зависимость от единого, уязвимого, поставщика или рынка, отсутствие ресурсов для инвестиций в киберзащиту или «зеленые» технологии.

Особого внимания заслуживает вопрос экологического перехода. С одной стороны, он создает новые рынки и запрос на инновации. С другой – ведет к фрагментации регуляторных подходов: стандарты ЕС, США и Китая зачастую не совпадают, а в условиях энергетического кризиса краткосрочные меры по обеспечению доступности энергии могут противоречить долгосрочным климатическим целям. Предприятию, особенно работающему на экспорт, приходится

подстраиваться и адаптироваться к новым условиям, неся дополнительные издержки.

Таким образом, новая архитектура глобальной экономики на микроуровне малого бизнеса проявляется как огромное количество взаимно усиливающих друг друга рисков. Но именно в этой сложности скрываются потенциальные точки роста для наиболее гибких и адаптивных игроков, способных превратить системные вызовы в узкие, но перспективные ниши.

3. Стратегические ниши и направления адаптации для МСП

Для крупных корпораций управление рисками связано со значительными издержками и реструктуризацией глобальных операций, в то время как для МСП ключевым преимуществом становится их природная гибкость, скорость принятия решений и глубокая интеграция к настоящим изменениям. Управление устойчивым развитием во времена цифровой трансформации требует от малого бизнеса формирования особых умений, связанных с адаптивностью и использованием цифровых инструментов для повышения устойчивости [16, с. 38]. В условиях, когда прежние, оптимизированные глобальные цепочки становятся менее надежными, способность быстро перестраиваться и занимать освободившиеся или вновь образовавшиеся ниши становится критически важным навыком выживания и роста [6, с. 107-109].

Адаптация МСП к новой реальности должна носить стратегический и комплексный характер, отвечая на конкретные вызовы, обозначенные ранее [7, 17-20]. Можно выделить несколько ключевых направлений, которые трансформируют угрозы в возможности:

1. Локализация как ответ на геоэкономические риски. Разрыв глобальных связей и политика размещения производств в странах-союзниках со стороны крупных компаний создают острый спрос на локализацию поставок. Для МСП это открывает возможности в сфере импортозамещения компонентов, узлов и конечной продукции. Эффективная поддержка внешнеторговой деятельности, подобная мерам, применяемым в ЕС, может стать решающим фактором успеха для МСП, стремящихся интегрироваться в новые региональные цепочки [20, с. 225].

2. Цифровизация как инструмент преодоления технологического разрыва и волатильности. Цифровая трансформация для МСП перестает быть вопросом конкурентного преимущества и становится условием операционной жизнеспособности. Цифровизация экономического пространства создает как вызовы в виде новой конкуренции, так и возможности для малого бизнеса по оптимизации процессов и выхода на новые рынки через онлайн-каналы [4, с. 140]. Внедрение облачных CRM- и ERP-систем, использование электронного документооборота и цифровых маркетплейсов позволяет не только снижать издержки, но и повышать устойчивость к сбоям.

3. Специализация в «зеленой» и адаптационной логистике. Экологический переход и климатические риски, с одной стороны, создают давление в виде новых стандартов, а с другой – формируют новый, быстрорастущий рынок услуг и решений. МСП могут занять ниши в создании и обслуживании «зеленой» логистической инфраструктуры, спрос на которые создают сами новые правила, например, установка цехов по переработке отходов прямо на предприятиях клиентов или модернизация их логистики под климатические угрозы [17, с. 83-87]. В такой модели деньги, которые бизнес был бы вынужден потратить на штрафы или приведение себя в соответствие, превращаются в инвестицию, приносящую доход другой компании.

4. Кооперация и кластеризация как способ распределения рисков. Самостоятельно малому бизнесу всё сложнее справляться с растущими расходами: на соответствие новым правилам, защиту данных и разработку нового продукта [24, с. 532-533]. Самым верным решением в таком случае будет объединение. Создавая отраслевые или местные кластеры, компании могут вместе закупать сырьё, делить расходы на сертификацию, строить общий склад или цифровую площадку [11, с.173-179]. Так они получают преимущества крупного игрока — эффект масштаба.

Для наглядного представления взаимосвязи между глобальными вызовами и конкретными ответными действиями МСП рассмотрим информативные данные Таблицы 2 (Матрица стратегических возможностей для МСП), которая систематизирует описанные выше направления,

показывая, как системный риск преобразуется в потенциальную бизнес-модель.

Таблица 2 – Матрица стратегических возможностей для МСП в новом экономическом пространстве

Внешний драйвер(вызов)	Стратегическая возможность для МСП	Конкретные направления деятельности и примеры
Геоэкономическая фрагментация и локализация ГЦС	Замещение импорта и интеграция в новые региональные/национальные производственные сети.	Производство комплектующих, упаковки, расходных материалов для преобразованных предприятий. Оказание специализированных инжиниринговых, ремонтных и логистических сервисов
Цифровая трансформация и рост киберрисков	Оптимизация операций, снижение транзакционных издержек, создание новых цифровых каналов сбыта и нишевых IT-услуг	Внедрение Saas-решений (CRM, бухгалтерия, склад), развитие онлайн торговли. Услуги по цифровизации для других МСП (внедрение, поддержка), что напрямую влияет на их конкурентоспособность и рост [25, с. 461]
«Зеленый переход» и климатические риски	Предоставление услуг и продуктов в сфере экологической адаптации, энергоэффективности и циркулярной экономики	Консалтинг по ESG/CBAM-производство/монтаж энергосберегающего оборудования, создание биоразлагаемых материалов, услуги по переработке отходов.
Повышение требований к устойчивости и прозрачности логистике	Развитие гибкой, нишевой логистической и сервисной инфраструктуры, отвечающей запросам на устойчивость и прослеживаемость.	Организация микро складских объединений, экологичная городская логистика, услуги по настройке систем прослеживаемости цепочек поставок

Источник: составлено автором на основе анализа работ: Фролова А.Д. [23, с. 107-111], Мордовец А.И. [16, с. 37-43], Шефер Д.М. [25, с. 460-463], Протас В.Е., Богатырёва Е.А. [20, с. 223-228] и выводов данного исследования.

Исходя из данного анализа, путь к устойчивости МСП в условиях реглобализации лежит через стратегическую специализацию, гибкость и кооперацию [2, с.60-61]. Ключевым элементом успеха становится развитие «цифровой устойчивости» - способности предприятия использовать цифровые технологии для противодействия внешним шокам и поддержания непрерывности деятельности [9, с. 59]. Будущее малого предпринимательства связано с его способностью стать незаменимым, адаптивным звеном в перестраивающихся региональных и отраслевых сетях, превращая системные слабости новой экономической структуры в источники собственной силы и конкурентоспособности [21, с. 225-227].

Заключение

Проведенное исследование, опирающееся на адаптированные классификации рисков и возможностей (Таблицы 1 и 2), позволяет сделать вывод о глубокой трансформации мирового экономического пространства. Его архитектура трансформируется: прежняя универсальная модель

глобализации уступает место реглобализации - системе с несколькими центрами, где управляемая взаимозависимость и устойчивость становятся новыми приоритетами.

Этот переход, как показано в Таблице 1, порождает комплекс системных проблем – от геоэкономической фрагментации до технологического разрыва и климатических рисков, - которые создают разного уровня угрозы для малого и среднего предпринимательства. Цифровое неравенство при этом выступает одним из ключевых барьеров, усугубляя позиционное отставание целых регионов и секторов [8, с. 6]. Но в то же время, как демонстрирует Таблица 2, эти вызовы формируют новые стратегические ниши для МСП. Адаптивность и близость к локальному рынку позволяют малому бизнесу трансформировать глобальные тренды в конкретные возможности для роста в сферах импортозамещения, развития региональной логистики, предоставления услуг по цифровой и экологической трансформации.

Перспективы МСП в новом экономическом пространстве напрямую зависят от их способности к стратегическим изменениям. Ключевыми условиями успешной адаптации являются: активное рациональное освоение цифровых инструментов; поиск и укрепление партнерств в рамках формирующихся региональных и отраслевых объединений; развитие компетенций в области навигации по сложным регуляторным требованиям. Оценка глубины цифровой трансформации на национальном уровне является важной предпосылкой для выработки адекватной политики поддержки МСП в новых условиях [18, с. 180]. Для органов государственной власти и институтов развития это ставит задачу создания адресных мер поддержки, направленных на снижение для МСП барьеров входа в указанные перспективные сферы, что будет способствовать не только росту предпринимательства, но и сбалансированному развитию новой экономической реальности в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. 1. Белов С.А. Реглобализация и ее значение для права // Журнал Российского права. - 2023. - Т. 27 - №12. - С. 54-67. https://orcid.org/0000-0003-4935-9658

2. 2. Блохин А.А., Глухов К.В. Количественные изменения и трансформация сектора МСП после шоков 2022 года // Мир новой экономики. – 2025. - № 2. - С. 50-61. DOI: 10.26794/2220-6469-2025-19-2-50-61

3. 3. Болгов С.А. Пространственные формы транспортно-логистической системы: проблемы, перспективы развития / Сборник материалов «Вопросы экономической географии и статистики пространственного развития». - М.: Первое экономическое издательство, 2024. - С. 30-34. eLIBRARY ID: 75187082 EDN: TKWPTZ

4. 4. Будаш И.В. Цифровизация экономического пространства / Национальные экономические системы в контексте трансформации глобального экономического пространства, 2025. - С. 139-141. eLIBRARY ID: 80665735 EDN: VTYJNP

5. 5. Вахрушева Ю.С. Реглобализация в российской экономике / XXXVII Международные Плехановские чтения: Сборник статей участников конференции. В 4-х томах, Москва, 09 -12 апреля 2024 года. - С. 194-197. eLIBRARY ID: 80552216 EDN: OQBREF

6. 6. Ващенко Т.В. Китайский опыт цифровой трансформации предприятий малого бизнеса // Менеджмент в России и за рубежом // 2025. - №3. - С. 100-109. eLIBRARY ID: 82441673 EDN: LPTPJP

7. 7. Ващенко Т.В. Развитие малого бизнеса в Китае: проблемы и перспективы // Менеджмент в России и за рубежом. – 2025. - №1. - С. 13-20. eLIBRARY ID: 80556056 EDN: LLFDFX

8. 8. Гулина С.Т., Мусина Д.Р. Цифровое неравенство как препятствие для развития регионов и отраслей // Human Progress - 2024. - Т. 10. - №5. - С. 6. DOI: 10.46320/2073-4506-2024-5a-5.

9. 9. Жигалов В.М. Цифровая устойчивость как фактор стратегической устойчивости предприятий в современных условиях / Шестая международная конференция «Управление бизнесом в цифровой экономике»: сборник тезисов выступлений, Санкт-Петербург / Под общей ред. д. э. н., профессора Аренкова И. А. и к. э. н., доцента Ценжарик М. К. - СПб.: ИПЦ СПбГУПТД, 2023. - С. 58-61. eLIBRARY ID: 54809487 EDN: KDGSKW

10. 10. Ивашко Д.О., Корнекова С.Ю. Влияние развития транспортной системы на формирование экономического пространства европейского союза // Вестник Тверского Государственного Университета. Серия: география и геоэкология - 2024. - №4(48). - С. 41-46. DOI: 10.26456/2226-7719-2024-4-41-46.

11. 11. Илькевич С.В. Рамочные методические рекомендации по выходу на внешние рынки для малых и средних предприятий // Экономические науки. – 2025. - № 1. - С. 173-181. DOI: 10.14451/1.242.173

12. 12. Корольков В.Е., Смирнова И.А. Экономика России и мира: новые вызовы и стратегии развития. - М.: Прометей, 2024. - 164 с. eLIBRARY ID: 80486308 EDN: MQBPXT

13. 13. Куликов Р.В., Каплина М.С. Экономическая теория и глобализация в условиях цифровой трансформации новые вызовы и перспективы / Социально-экономические системы в условиях глобальных трансформаций: проблемы и перспективы развития, 2025. - С. 159-163. eLIBRARY ID: 82522945 EDN: RASCCR

14. 14. Мещерякова О.Д. Деглобализационные процессы и их влияние на экономику России: тенденции и перспективы / XXXVII Международные Плехановские чтения: Сборник статей участников конференции. В 4-х томах, Москва, 09-12 апреля 2024 года. - С. 228-232. eLIBRARY ID: 80552222 EDN: IRHOMN

15. 15. Минакир П.А., Рензин О.М. Экономическая наука и региональное экономическое развитие: дальний восток // Пространственная экономика. - 2021. - Т. 17. - № 3. - С. 7-37. DOI: 10.14530/se.2021.3.007-037.

16. 16. Мордовец А.И. Управление устойчивым развитием субъектов малого

предпринимательства в контексте цифровой трансформации // Первый экономический журнал - 2025. - №8(362). - С. 37-43. eLIBRARY ID: 83246207 EDN: BNYKJM

17. 17. Морозко Н.И. Механизмы стимулирования деятельности малого и среднего бизнеса в странах БРИКС //Общество: политика, экономика, право. - 2025. - № 1. - С. 82-88. DOI: 10.24158/pep.2025.1.10

18. 18. Новосельский С.О., Антропова Т.Г., Грунина О.А. Оценка цифровой трансформации социально-экономической системы России в условиях геополитической турбулентности // Евразийский союз: вопросы международных отношений. - 2023. - Т. 12. - №3(49). - С. 176-188.- DOI 10.35775/PSI.2023.49.3.005.

19. 19. Парма Р. В. Мир-системная перспектива трансформации мирового порядка // Власть.- 2026. - С. 125-131. DOI: 10.24412/2071-5358-2026-1-125-131

20. 20. Протас В.Е., Богатырёва Е.А. Поддержка эффективности внешнеторговой деятельности малых и средний предприятий на примере стран ЕС / Международные отношения: история, теория, практика, 2023. - С. 223-228. eLIBRARY ID: 59996736 EDN: CUZQMZ

21. 21. Славин Б.Б. Независимость вместо замещения //Россия в глобальной политике. – 2024. - № 1. С. 214-228. DOI: 10.31278/1810-6439-2024-22-1-214-228

22. 22. Сургуладзе В.Ш. Эволюция восприятия и интерпретаций суверенитета в условиях деглобализации и формирования полицентричного мирового порядка // Власть. - № 1. - С. 129-140. DOI: 10.24412/2071-5358-2025-1-129-140

23. 23. Фролкова А.Д. Современные драйверы зеленой логистики в условиях глобализации / I Международный логистический форум: материалы форума, Минск, 25 апр. 2024 г. / Белорус. гос. ун-т; редкол.: Е.А. Достанко (гл. ред.), В.А. Острога, Н.Н. Капустина. - Минск: БГУ, 2024. - С. 107-111. eLIBRARY ID: 76045862 EDN: GSYIIQ

24. 24. Хачатурян М.В., Кличева Е.В. Основные барьеры цифровой трансформации российских предприятий малого и среднего бизнеса // Инновации и инвестиции. – 2025. - № 5. - С. 532-533. eLIBRARY ID: 82447774 EDN: WJSQLC

25. 25. Шефер Д.М. Цифровизация экономики: влияние на развитие малых и средних предприятий / Образование, наука и инновации: современные вызовы, 2025. - С. 460-463. eLIBRARY ID: 82786400 EDN: DLEFTA

Formation of a new economic space at the global level: problems and prospects

Korolkov Vladimir Evgenyevich
Candidate of Economic Sciences, Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation
E-mail: korolkov50@mail.ru

Smirnova Irina Aleksandrovna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation
E-mail: edelweiss01@yandex.ru

KEYWORDS

economic space, reglobalization, small and medium-sized businesses, digitalization, resilience

ABSTRACT

The subject of this research is the structural restructuring of the global economic space in the context of geo-economic changes in the mid-2020s. The purpose of the work is to identify the key problems in the formation of a new spatial architecture and to determine the prospects for small and medium-sized enterprises (SMEs) in the context of reglobalization. The research methods are based on the analysis of regionalization, fragmentation, and digital transformation processes. The obtained results show that the transition from universal globalization to a model of managed interdependence provokes systemic problems: the lack of unified regulatory norms and standards, rising transaction costs, and increased technological inequality. However, these same processes create unique strategic niches for SMEs in the sphere of import substitution, regional logistics, and adaptation to ecological transformation. The practical application of the results lies in the development of adaptation strategies for national economies and businesses to the new reality. Conclusion: in the context of the formation of a new multipolar economy, small and medium-sized enterprises need to master digital technologies, become more flexible and able to adapt quickly to changes, as well as actively build partnerships in their regions.

Налоговое стимулирование инвестиций: специфика применения СЗПК и ТОР

Золотов Антон Александрович

Стажер-исследователь
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Российская Федерация
E-mail: 258569@edu.fa.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

налоговое стимулирование, преференциальный режим, соглашение о защите капиталовложений, территория опережающего развития, рентабельность инвестированного капитала, пространственное развитие, инвестиционный проект

АННОТАЦИЯ

В статье проводится оценка эффективности комплексного воздействия налоговых инструментов на субъекты различных масштабов деятельности. Цель работы заключается в выявлении специфики использования налоговых преференций субъектами бизнеса через призму оценки их эффективности. В исследовании применен метод сравнительного правового и экономического анализа функционирования соглашений о защите и поощрении капиталовложений и территорий опережающего развития. Эмпирическую базу составили показатели оборота субъектов малого и среднего предпринимательства по видам экономической деятельности за период с 2021 по 2025 годы. Оценка минимальной требуемой доходности инвестиционных проектов осуществлялась посредством определения показателя рентабельности инвестированного капитала. Результаты демонстрируют наличие отраслевых и финансовых барьеров, ограничивающих доступ малого и среднего бизнеса к государственным мерам поддержки из-за высоких порогов финансирования. Обосновано использование показателя рентабельности инвестированного капитала для определения минимальной доходности проектных инициатив. Выявлено, что практическая реализация преференциальных зон осложнена слабой инфраструктурой и краткосрочностью предоставляемых льгот. Доказана объективная необходимость интеграции механизмов государственно-частного партнерства для повышения эффективности вложений. Ограничением исследования выступает фокус на текущих макроэкономических условиях, диктующий направление будущих изысканий в области моделирования долгосрочных демографических и экологических эффектов применяемых режимов.

JEL codes: R58, H25, E22, O43

DOI: https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-9-229-245

Благодарность: Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финуниверситета

Для цитирования: Золотов, А.А. Налоговое стимулирование инвестиций: специфика применения СЗПК и ТОР / А.А. Золотов. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – № 9. – С.229-245. - URL: http://www.theoreticaleconomy.ru (Дата публикации: 30.09.2026)

Введение

Развитие инвестиционного потенциала отечественной экономики обуславливает необходимость применения действенных преференциальных режимов. Соглашения о защите и поощрении капиталовложений и территории опережающего развития формируют инфраструктуру для привлечения частного капитала. Оценка текущей ситуации направлена на выявление специфики использования налоговых преференций представителями крупного, среднего и малого бизнеса.

Недостаточная разработанность в научной литературе комплексного влияния инструментов на субъекты различных масштабов деятельности формирует необходимость в оценке реальной экономической эффективности рассматриваемых механизмов пространственного развития. Гипотеза исследования предполагает, что аспекты налогового стимулирования требуют изменений для преодоления отраслевых барьеров и трансформации преференциальных режимов.

© Золотов А.А., 2026

Материалы и методы

В ходе проведения исследования применялись методы сравнительного правового и экономического анализа механизмов функционирования соглашений о защите и поощрении капиталовложений и территорий опережающего социально-экономического развития. Среди расчетно-аналитических методов для оценки фискальных и экономических эффектов действия преференциальных режимов применяются: структурный анализ и анализ динамических рядов.

При осуществлении расчетов использовались официальные статистические данные Счетной палаты России: показатели бюджетной эффективности преференциальных режимов, суммы недопоступления налогов в связи с применением льгот и объемы предоставленных государственных преференций. Кроме того, анализировались сведения ФНС России: динамика оборотов субъектов малого и среднего предпринимательства по видам экономической деятельности и финансовые данные предприятий для расчета рентабельности инвестированного капитала. Все показатели взяты за 2021–2025 годы.

Результаты

1. Исследование механизма применения соглашений о защите и поощрении капиталовложений (СЗПК)

1.1. Правовые основы и механизм действия СЗПК

Механизм соглашения о защите и поощрении капиталовложений представляет собой индивидуальный договорный инструмент взаимодействия государства и бизнеса. Данный институт не является классическим преференциальным налоговым режимом, формируя особый правовой статус исключительно для конкретного инвестиционного проекта. Базовые основы функционирования механизма закрепляет Федеральный закон от 01.04.2020 N 69-ФЗ «О защите и поощрении капиталовложений в Российской Федерации» . Сущность инструмента заключается в предоставлении инвестору долгосрочных гарантий неизменности регуляторных условий на основе стабилизационной оговорки. Публично-правовое образование принимает юридические обязательства по неприменению новых нормативных актов, ухудшающих параметры реализации инициативы.

Специфика применения нового инвестиционного механизма выступает предметом активного изучения, в ходе которого выделяются концептуальные противоречия и перспективы развития данного инструмента. В научной литературе соглашение рассматривается как действенный инструмент поддержки проектов импортозамещения, способствующий притоку долгосрочных капиталовложений в реальный сектор экономики [23].

Анализ распределения инвестиционных проектов демонстрирует специфику применения различных механизмов поддержки бизнеса. Практика использования соглашений о защите и поощрении капиталовложений показывает стабильную заинтересованность инвесторов в получении государственных гарантий (рисунок 1).

Доля СЗПК в общей структуре реализуемых проектов составляет 11,5%, что подтверждает востребованность рассматриваемого инструмента среди организаций, планирующих долгосрочные финансовые вложения.

Одним из основных аспектов функционирования СЗПК выступает стабилизационная оговорка, которая фиксирует применение норм законодательства, действовавших на момент подписания документов. Организации, применяющие СЗПК, с помощью стабилизационной оговорки нивелируют риски увеличения сроков административных процедур и появления новых требований к ведению бизнеса и росту обязательных платежей. Фиксации подлежат ставки по налогу на прибыль организаций, налогу на имущество организаций, транспортному и земельному налогам, а также градостроительные и экологические нормы. Механизм защищает экономическую

модель проекта от непредвиденных фискальных издержек в долгосрочных проектах. Применение оговорки не распространяется на акты, обеспечивающие обороноспособность государства, защиту здоровья населения и ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций.

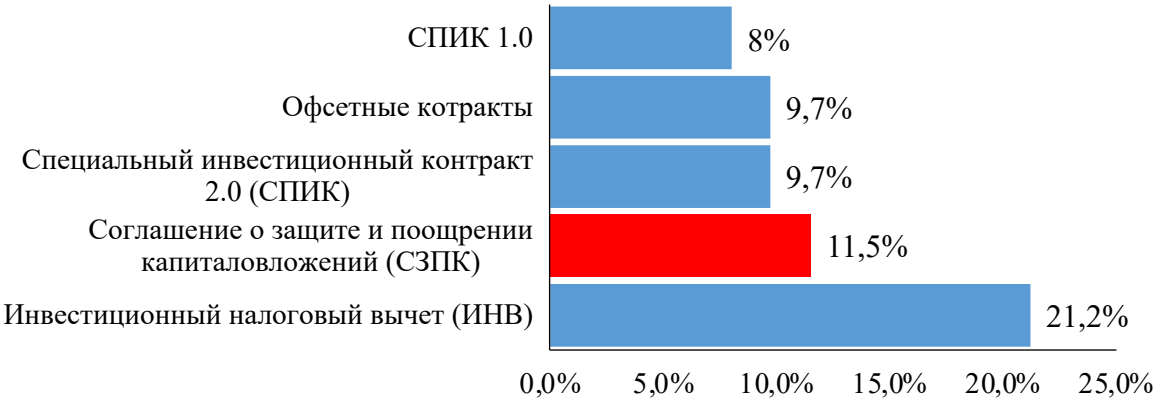


Рисунок 1 – Реализуемые на предприятиях инструменты (меры) стимулирования инвестиционной активности, % от общего количества

Составлено автором на основе данных Бюллетень Счетной палаты РФ // Инвестиции. 2024. № 7(321). [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ach.gov.ru/upload/iblock/fa5/sg45qy6sakrwm4hx9kl56bmpkkjhmcvi.pdf (дата обращения: 15.03.2026)

Доля СЗПК в общей структуре реализуемых проектов составляет 11,5%, что подтверждает востребованность рассматриваемого инструмента среди организаций, планирующих долгосрочные финансовые вложения.

Одним из основных аспектов функционирования СЗПК выступает стабилизационная оговорка, которая фиксирует применение норм законодательства, действовавших на момент подписания документов. Организации, применяющие СЗПК, с помощью стабилизационной оговорки нивелируют риски увеличения сроков административных процедур и появления новых требований к ведению бизнеса и росту обязательных платежей. Фиксации подлежат ставки по налогу на прибыль организаций, налогу на имущество организаций, транспортному и земельному налогам, а также градостроительные и экологические нормы. Механизм защищает экономическую модель проекта от непредвиденных фискальных издержек в долгосрочных проектах. Применение оговорки не распространяется на акты, обеспечивающие обороноспособность государства, защиту здоровья населения и ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций.

Кроме того, соглашение о капиталовложениях позволяет организациям применять иные налоговые льготы – право на возмещение расходов или получение вычета в соответствии с п. 1 ст. 5 Федерального закона от 01.04.2020 N 69-ФЗ. Опция применения налогового вычета доступна при участии в соглашении Российский Федерации. Мера поддержки распространяется на строительство, реконструкцию или модернизацию следующих объектов:

– обеспечивающая инфраструктура;

– сопутствующая инфраструктура;

– инфраструктура на территориях военных городков (подлежит демонтажу при объеме капиталовложений от 10 млрд рублей) [23].

Затраты возмещаются на погашение процентов по кредитам и купонов по облигациям, направленным на инфраструктурное развитие или создание результатов интеллектуальной деятельности на инвестиционной стадии. Предельный размер налогового вычета лимитирован суммой налоговых отчислений участника [14]. Максимальный объем возмещения составляет 50% фактических затрат для обеспечивающей инфраструктуры. Затраты на сопутствующую инфраструктуру и разборку военных объектов компенсируются в размере 100%. Финансовое возмещение не может превышать объем обязательных отчислений в бюджеты участвующих

публично-правовых образований (рисунок 2).



Рисунок 2 – Налоги и пошлины, по которым налоговый орган контролирует суммы уплаченных платежей по СЗПК

Составлено автором на основе данных Федеральный закон «О защите и поощрении капиталовложений в Российской Федерации» от 01.04.2020 N 69-ФЗ (ред. от 04.11.2025) // СПС КонсультантПлюс

Стандартный срок компенсации затрат составляет 5 лет для обеспечивающей инфраструктуры и 10 лет для сопутствующих объектов. Наличие договоров с субъектами малого или среднего предпринимательства согласно п. 11 ст. 10 Федерального закона от 01.04.2020 N 69-ФЗ увеличивает указанные периоды до 6 и 11 лет соответственно [5].

Процесс предоставления налогового вычета требует соблюдения строгих условий, зафиксированных в п. 9 ст. 15 Федерального закона от 01.04.2020 N 69-ФЗ. Предприятие обязано зарегистрировать все имущественные права и ввести объекты недвижимости в эксплуатацию. Организация должна также подтвердить отсутствие задолженностей по уплате налогов. Оформление вычета базируется на предоставлении уполномоченным федеральным органом специального уведомления согласно статье 25.18 НК РФ.

Вхождение в проект сопровождается необходимостью обеспечения минимального объема финансирования. Размер требуемых инвестиций варьируется в зависимости от отрасли и уровня публичного партнера. Заключение соглашения на региональном уровне предполагает порог вложений от 200 млн рублей. Участие Российской Федерации требует более существенных объемов финансирования. Минимальный размер капиталовложений для проектов федерального значения дифференцируется в зависимости от сферы реализации (рисунок 3).

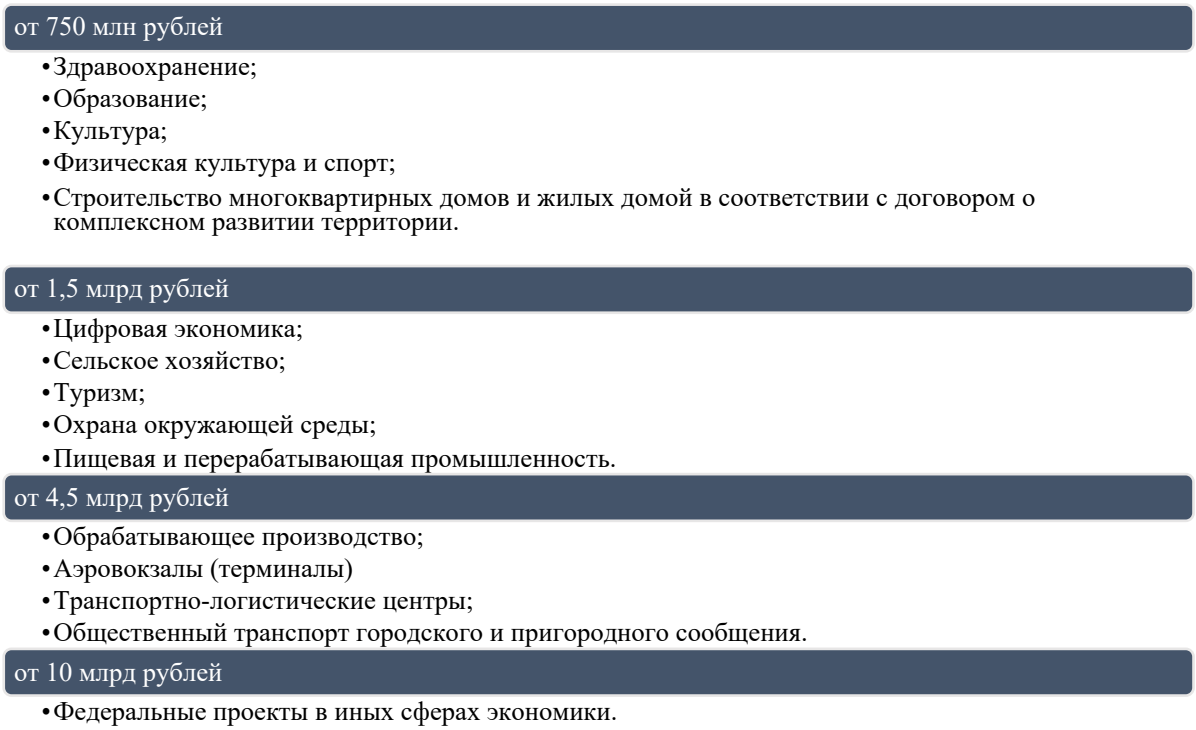


Рисунок 3 – Размер капиталовложений для проектов федерального назначения в рамках СЗПК

Составлено автором на основе данных Федеральный закон «О защите и поощрении капиталовложений в Российской Федерации» от 01.04.2020 N 69-ФЗ (ред. от 04.11.2025) // СПС КонсультантПлюс

Отечественная практика устанавливает строгие отраслевые ограничения на применение СЗПК

для следующих направлений предпринимательской деятельности:

– игорный бизнес;
– оптовая и розничная торговля;
– деятельность поднадзорных финансовых организаций;
– добыча сырой нефти и природного газа;
– производство подакцизных товаров (алкогольной и табачной продукции).

Реализация инвестиционной инициативы предоставляет бизнесу право на получение дополнительных мер финансовой поддержки. Организации имеют возможность компенсировать затраты на создание обеспечивающей и сопутствующей инфраструктуры в размере до 50% и 100% соответственно. Возмещение расходов осуществляется в форме прямых субсидий из бюджета или посредством применения налогового вычета в строгом соответствии с нормами НК РФ. Инвестор принимает на себя встречные обязательства по неукоснительному соблюдению графика реализации проекта и заявленного объема финансирования .

1.2. Отраслевые ограничения и финансовые барьеры применения СЗПК для малого и среднего предпринимательства (МСП)

Анализ отраслевой структуры организаций МСП подтверждает наличие серьезных отраслевых барьеров. Демонстрируется концентрация малого и среднего бизнеса в сферах, не соответствующих критериям применения механизма СЗПК (Рисунок 4).



Рисунок 4 – Структура субъектов малого и среднего предпринимательства в общем объеме организаций по видам экономической деятельности (ОКВЭД-2) за 2025 год, %

Составлено автором на основе данных [Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://rmsp.nalog.ru/index.html (дата обращения: 25.03.2026)]

Наибольший удельный вес занимает оптовая и розничная торговля, доля которой составляет 32,9% от общего объема организаций. Указанный вид экономической деятельности прямо исключен нормами Федерального закона от 01.04.2020 N 69-ФЗ «О защите и поощрении капиталовложений в Российской Федерации» из перечня доступных направлений. Кроме того, значительную долю формируют сектора транспортировки и хранения, строительства, профессиональной, научной и технической деятельности, обладающие барьерами для вхождения в режим, среди которых можно выделить правовые барьеры для строительной отрасли при реализации жилых и коммерческих

проектов недвижимости и невозможность для МСП преодолеть инвестиционные пороги, сложности правового структурирования, преобладанием операционных расходов над капитальными вложениями и исключение затрат на научно-исследовательские работы из перечня возмещаемых расходов.

Финансовые показатели деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства формируют вторую фундаментальную проблему недоступности соглашений. Изучение динамики оборотов по видам экономической деятельности за 2021–2025 годы фиксирует общий рост показателей (таблица 1).

Таблица 1 – Оборот субъектов малого и среднего предпринимательства по видам экономической деятельности за 2021–2025 гг., млрд рублей

Вид деятельности (ОКВЭД-2)	2021	2022	2023	2024	2025	Темп прироста 2025/2021, %
Сельское хозяйство	1 408	1 512	1 540	1 747	1 889	34,2
Добыча природных ископаемых	336,7	363,5	463,3	522,9	580,4	72,4
Обрабатывающие производства	7 066	8 118	10 350	12 699	13 758	94,7
Обеспечение электрической энергией, газом и паром	320	342	406	454	524	63,5
Водоснабжение	557	552	612	683	662	18,8
Строительство	5 579	6 777	7 320	8 995	10 480	87,9
Торговля оптовая и розничная	29 571	29 368	30 101	33 459	34 754	17,5
Транспортировка и хранение	3 252	3 677	4 425	5 249	5 918	82
Деятельность в области информации и связи	1 245	1 456	1 616	2 504	2 961	137,8
Деятельность профессиональная, научная и техническая	2 126	2 420	2 805	3 342	4 152	95,3
Образование	36	34	52	67	86	143
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	726	819	984	1 266	1 553	113,9
Остальные виды экономической деятельности	4 974	5 510	6 349	7 647	9 072	82,4

Составлено автором на основе данных [Сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/ (дата обращения: 01.04.2026)]

Максимальный темп прироста 143,0% отмечен в сфере образования, деятельность в области информации и связи показала рост на 137,8%.

Однако высокие темпы прироста не компенсируют несоответствие их финансовых возможностей установленным инвестиционным порогам СЗПК. Особенности интеллектуальных и сервисных отраслей опирается преимущественно на операционные расходы и развитие человеческого капитала, тогда как рассматриваемый механизм требует масштабных вложений в капиталоемкую инфраструктуру, что говорит о невозможности реализации СЗПК в данных отраслях деятельности.

Кроме того, средние значения в расчете на 1 организацию оборотов малых и средних организаций за 2025 год остаются недостаточными для преодоления минимального объема капиталовложений (рисунок 5).

Исходя из представленных значений, можно сделать вывод о том, что обороты субъектов среднего и малого предпринимательства не позволяют преодолеть минимальный порог вложений регионального уровня СЗПК, зафиксированный на отметке 200 млн рублей. Доступ к федеральным

мерам поддержки, требующим вложений от 750 млн рублей, полностью закрыт для рассматриваемого сегмента.



Рисунок 5 – Среднее значение оборотов субъектов малого и среднего предпринимательства по видам экономической деятельности за 2025 год, млн рублей

Составлено автором на основе данных Сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/ (дата обращения: 01.04.2026)

2. Исследование механизма применения территорий опережающего социально-экономического развития (ТОР)

2.1. Характеристика и налоговое стимулирование ТОР

Ограниченность применения инструмента СЗПК для субъектов малого и среднего предпринимательства обуславливает необходимость исследования альтернативного преференциального режима – территорий опережающего развития (далее – ТОР).

Правовой режим данных зон регламентирует Федеральный закон от 29.12.2014 № 473-ФЗ «О территориях опережающего развития в Российской Федерации». Территория опережающего развития представляет собой часть региона или акватории с установленным особым правовым статусом. Решение о создании зоны принимает Правительство Российской Федерации в форме постановления сроком на 70 лет с возможностью последующего продления. Главная цель механизма состоит в формировании благоприятной среды для привлечения инвестиций, ускорения социально-экономического развития и обеспечения комфортных условий жизнедеятельности населения .

Особый правовой режим гарантирует участникам применение широкого комплекса мер государственной поддержки (рисунок 6).

Отличительной особенностью территорий опережающего развития является предоставление участникам широкого комплекса мер государственной поддержки (таблица 2).

Минимальный порог капитальных вложений для получения статуса резидента ТОР установлен на доступном уровне и составляет 500 000 рублей, подлежащих освоению в течение 1 года реализации проекта. Отдельные субъекты России наделены правом увеличивать указанные требования до 2,5–5 млн рублей в зависимости от отраслевой специфики инвестиционного проекта, что характерно для капиталоемких и многоэтапных направлений.

Приобритение статуса резидента разрешено исключительно индивидуальным предпринимателям и коммерческим юридическим лицам;
Государственная регистрация организации должна осуществляться строго в границах созданной территории;
Государственные и муниципальные унитарные предприятия лишены права выступать участниками режима согласно требования статьи 2 Федерального закона от 29.12.2014 N 473-ФЗ;
Оформление резидентского статуса сопровождается обязательным подписанием соглашения об осуществлении деятельности и внесением данных в профильный реестр;
Резидентам установлен прямой запрет на формирование филиалов или представительств за пределами выделенной зоны;
Деятельность компаний ограничивается строгими отраслевыми запретами: не допускается добыча сырой нефти, природного газа и газового конденсата, заготовка древесины, а также ведение финансовой, кредитной и страховой деятельности.

Рисунок 6 – Условия открытия компании и получения статуса резидента на территории опережающего развития

Составлено автором на основе данных Федеральный закон «О территориях опережающего развития в Российской Федерации» от 29.12.2014 N 473-ФЗ (ред. от 31.07.2025) // СПС КонсультантПлюс

Таблица 2 – Налоговые льготы и преференции для резидентов территорий опережающего развития

Вид обязательного платежа	Условия и срок предоставления льготы
Земельный налог	Ставка 0% в течение первых 5 лет работы
Налог на имущество организаций	Ставка 0% в течение первых 5 лет работы
Налог на прибыль организаций (федеральный бюджет)	Ставка 0% в течение первых 5 лет
Налог на прибыль организаций (региональный бюджет)	Не более 5% в первые 5 лет, не менее 10% в последующий пятилетний период
Страховые взносы	Сниженный тариф 7,6% на срок до 10 или 12 лет

Составлено автором на основе данных [Территории опережающего развития. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://invest.economy.gov.ru/territorii-operezhayushchego-socialno-ehkonomicheskogo-razvitiya/main (дата обращения: 16.04.2026)]

Также дополнительными требованиями к организациями-резидентам требуют создания не менее 10 постоянных рабочих мест и обязательную регистрацию компании строго в границах зоны без права наличия филиалов за ее пределами.

Опираясь на ранее представленные данные среднего значения оборотов выручки, можно отметить полное соответствие финансовых возможностей организаций МСП установленным критериям капитальных вложений, что позволяет им развиваться в рамках ТОР.

Важно также понимать, что исчисление срока действия пониженных налоговых ставок привязано к моменту получения первой прибыли от профильной деятельности. Письмо Минфина России от 09.09.2025 № 03-03-06/1/87667 регламентирует порядок применения льгот при отсутствии финансового результата. Автоматический отсчет периода действия преференций дифференцируется и запускается:

– с четвертого налогового периода при базовых объемах инвестирования;
– с шестого года при превышении объема капитальных вложений отметки 500 млн рублей;
– с седьмого налогового периода при инвестициях свыше 1 млрд рублей;
– с десятого налогового периода при вложениях более 100 млрд рублей.

Правомерность использования преференций требует неукоснительного ведения раздельного учета доходов и расходов по проекту и иным видам деятельности. Письмо Минфина России от 14.03.2025 № 03-03-06/1/25468 и письмо Минфина России от 31.01.2025 № 03-03-06/1/8591 подтверждают необходимость соответствия компании требованиям статьи 284.4 НК РФ. Реализация инвестиционных инициатив сопряжена с рисками утраты преференциального статуса. Нарушение ключевых показателей эффективности, отклонение от заявленного профиля деятельности или отсутствие раздельного учета влекут расторжение соглашения и доначисление налоговых платежей. Изменение федерального законодательства способно трансформировать условия реализации проектов. Организации также имеют возможность одновременного участия в различных инвестиционных механизмах. Письмо Минфина России от 03.07.2025 № 03-03-08/64930 регламентирует порядок налогообложения при совмещении статусов резидента ТОР и участника СЗПК. Для этого требуется от предприятия определить единственный льготный режим для применения пониженных налоговых ставок в течение всего периода реализации проекта.

Основное отличие механизма ТОР от СЗПК заключается в ориентации на пространственно-селективную поддержку бизнеса со значительно сниженными финансовыми порогами вхождения. ТОР предоставляет полноценный доступ субъектам МСП к реальным налоговых льготам и пониженным тарифам страховых взносов. В свою очередь, инструмент СЗПК формирует индивидуальные гарантии неизменности регуляторных условий исключительно для представителей крупного бизнеса в связи с порогами вхождения организаций и характером применения стабилизационной оговорки, который даст больший экономический эффект при его использовании крупным бизнесом, уплачивающем налог на прибыль организаций и НДС по общеустановленным ставкам.

2.2. Эффекты применения резидентами ТОР льготных механизмов

Доходы организаций-резидентов показывают устойчивую положительную динамику, достигнув значения 1638,2 млрд рублей в 2025 году по сравнению с 360,3 млрд рублей в 2020 году (рисунок 7).

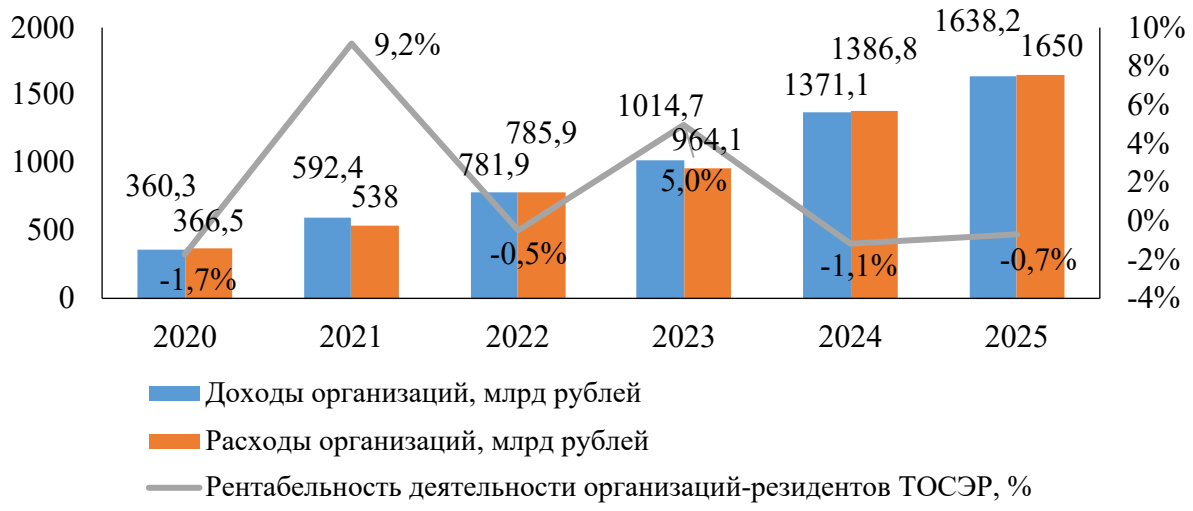


Рисунок 7 – Доходы и расходы организаций-резидентов территорий опережающего развития, млрд рублей

Составлено автором на основе данных Отчет о налоговой базе и структуре начислений по налогу на прибыль организаций 5-П. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://analytic.nalog.gov.ru/ (дата обращения: 10.04.2026)

Одновременно наблюдается периодическое превышение затратной части над доходной, когда расходы организаций в 2020, 2022 и 2024 годах составили 366,5 млрд, 785,9 млрд и 1386,8 млрд рублей соответственно, что может говорить о масштабных инвестиционных вложениях участников на начальных этапах реализации проектов.

Расширение налоговой базы по налогу на прибыль организаций характеризуется значительным ростом с 23,9 млрд рублей в 2020 году до 209,8 млрд рублей по итогам 2025 года, что подтверждает постепенное наращивание производственного и финансового потенциала участников преференциального режима (рисунок 8).

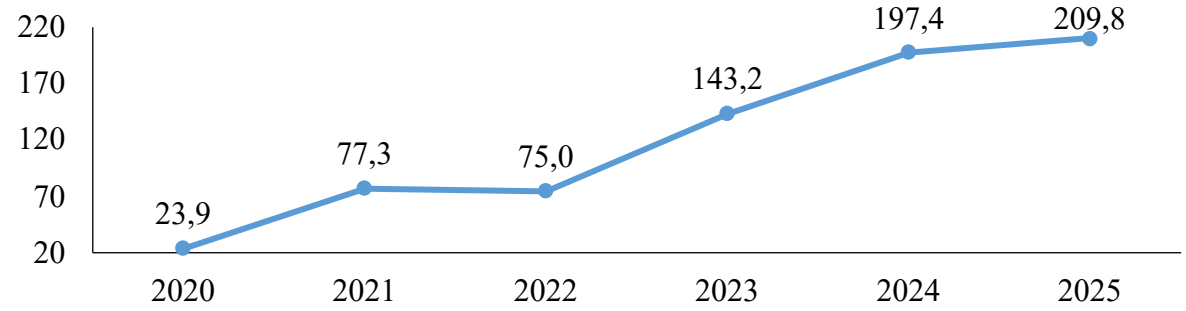


Рисунок 8 – Налоговая база для исчисления налога организаций-резидентов территорий опережающего развития, млрд рублей

Составлено автором на основе данных Отчет о налоговой базе и структуре начислений по налогу на прибыль организаций 5-П. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://analytic.nalog.gov.ru/ (дата обращения: 10.04.2026)

Сумма недопоступления налога в бюджетную систему в связи с применением нулевых и пониженных налоговых ставок демонстрирует стремительный рост, достигнув 38 млрд рублей в 2025 году. Данный показатель почти в 4 раза превышает объем фактически исчисленного налога на прибыль организаций, составившего 14,4 млрд рублей за 2025 год, иллюстрирующего высокую стоимость поддержания инвестиционной привлекательности для государственного бюджета (рисунок 9).

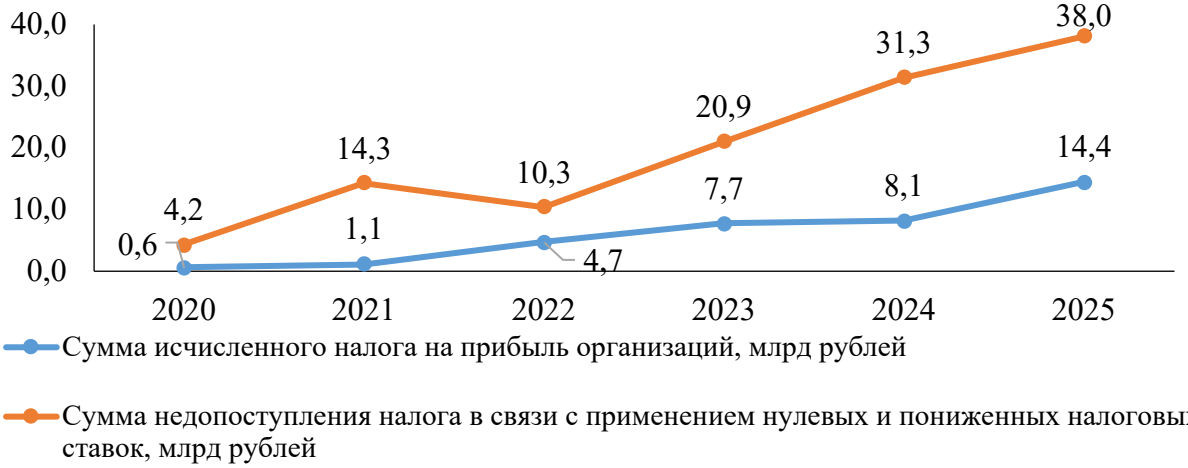


Рисунок 9 – Сумма исчисленного налога на прибыль организаций и недопоступления налога в связи с применением налоговых льгот по организаций-резидентов территорий опережающего развития, млрд рублей

Составлено автором на основе данных [Отчет о налоговой базе и структуре начислений по налогу на прибыль организаций 5-П. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://analytic.nalog.gov.ru/ (дата обращения: 10.04.2026)]

Количество налогоплательщиков поступательно увеличилось с 692 единиц в 2020 году до 1164 единиц в 2025 году. Однако доля организаций, показавших отрицательный финансовый результат, сохраняется на значительном уровне, достигая прироста на 20% по отношению к 2025 году (рисунок

10).



Рисунок 10 – Количество налогоплательщиков (в том числе убыточных) организаций-резидентов территорий опережающего развития, ед.

Составлено автором на основе данных [Отчет о налоговой базе и структуре начислений по налогу на прибыль организаций 5-П. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://analytic.nalog.gov.ru/ (дата обращения: 10.04.2026)]

Эффективность применения преференциальных режимов оценивается неоднозначно, сочетая наращивание производственного потенциала резидентов и налоговой базы с высокими издержками для государственного бюджета и ростом доли убыточных организаций-резидентов ТОР.

Таким образом, сложившаяся ситуация определяет необходимость выработки механизмов поддержки МСП для расширения организаций-резидентов преференциальных режимов и сохранения баланса между стимулированием инвестиционной активности.

2.3. Системные барьеры функционирования зон и оценка бюджетной эффективности

Практическая реализация сталкивается с проблемой низкой заполняемости зон, обусловленной слабой обеспеченностью транспортной и коммунальной инфраструктурой, высокими тарифами на технологическое присоединение и острым кадровым дефицитом. В результате ТОР демонстрируют эффективность преимущественно в экономически благополучных регионах с крупными предприятиями, что нивелирует изначальную цель поддержки депрессивных территорий по открытию малого и среднего бизнеса [12]. Изоляция местных органов власти от процессов оценки проектов на начальных этапах приводит к игнорированию локальных потребностей и снижению интереса со стороны крупных международных и федеральных инвесторов [19].

Действующая институциональная модель характеризуется наличием административных барьеров и жестких функциональных ограничений. Лимитированные перечни разрешенных видов экономической деятельности отпугивают потенциальных резидентов, вынуждая бизнес ориентироваться на формальные критерии, а не на экономическую целесообразность.

Краткосрочность предоставляемых налоговых льгот вступает в прямое противоречие с циклом окупаемости капиталоемких и высокотехнологичных инициатив. На начальном, инвестиционном этапе предприятия практически не генерируют прибыль, а к моменту выхода на уверенную операционную рентабельность срок действия преференций зачастую истекает [25]. По мере приближения к завершению льготного режима у организаций-резидентов ТОР срабатывает «психология торможения», ведущая к намеренному снижению деловой активности и поиску путей вывода капитала в новые преференциальные зоны, что переводит компании из цикла развития и роста в состояние стагнации [2].

3. Стратегические направления трансформации применения СЗПК и ТОР

3.1. Подходы к интеграции механизмов государственно-частного партнерства

Снижение порогов СЗПК для субъектов МСП является нецелесообразным, так как изначально указанный механизм спроектирован для крупного бизнеса, включая длительные сроки окупаемости масштабных инфраструктурных инициатив. По этой причине основным преференциальным режимом для субъектов МСП остаются ТОР, который в связи с наличием структурных проблем требуют внедрения конкретных инструментов.

Решение проблемы слабой обеспеченности транспортной и коммунальной инфраструктурой ТОР основывается на интеграции инструментов государственно-частного партнерства (ГЧП). В основном крупный бизнес формируют готовые промышленные парки и инженерные сети. Инструменты ГЧП позволят субъектам МСП получать доступ к подготовленным площадкам без больших капитальных затрат на технологическое развитие в первые годы реализации проектов.

Кроме того, преодоление инвестиционной стагнации и проблемы краткосрочности льгот требует трансформации налогового механизма ТОР. Продолжительность налоговых преференций целесообразно увязывать с достижением качественных критериев: созданием высокооплачиваемых рабочих мест, формированием экспортного потенциала и производством инновационной продукции [24, 25].

Организациям, подтверждающим статус эффективной организации-резидента через генерацию реальной добавленной стоимости и соблюдение экологических стандартов, необходимо предоставлять право на пролонгацию пониженных налоговых ставок [22].

Предлагается проводить расчет показателя – коэффициента реинвестирования чистой прибыли как отношение суммы целевых расходов к объему полученного финансового результата за отчетный период:

$$K=(CAPEX+EXP_{R\&D}+\Delta Payroll)/(Net\ Profit)$$

CAPEX – капитальные вложения в обновление и модернизацию основных средств;

$EXP_{R\&D}$ – затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР);

ΔPayroll – абсолютный прирост фонда оплата труда;

Net Profit – чистая прибыль организации.

На основе полученного значения формируется дифференцированная налоговая нагрузка (таблица 3).

Таблица 3 – Пример прогрессивной шкалы ставок налога на прибыль организаций резидентов преференциальных зон

Значение коэффициента реинвестирования чистой прибыли	Пример эффективной ставки налога на прибыль организаций	Экономическая обоснование
<40%	25%	Полная отмена преференций
от 40% до 70%	10–15%	Повышение налоговой ставки, соответствующей 3-5 году реализации проекта в рамках ТОР
>70%	5%	Происходит широкое формирование добавленной стоимости, что позволяет применять организациям-резидентам ТОР налоговые льготы

Составлено автором самостоятельно

Данный подход предотвращает превращение ТОР во внутренние офшоры, блокируя возможность искусственного перемещения прибыли ради снижение налоговой нагрузки и применения налоговых льгот для минимизации налоговых обязательств [29].

Комплексная реализация предложенных мер формирует жизнеспособную экосистему, в

которой крупный бизнес через государственно-частное партнерство создает базис, а субъекты МСП обеспечивают инновационное и пространственное развитие экономики.

3.2. Развитие оценки эффективности инвестиционных проектов

Оценка экономической эффективности проектов диктует необходимость внедрения объективных критериев отбора. Для решения данной задачи предлагается использовать показатель рентабельности инвестированного капитала при определении минимальной требуемой доходности инициатив, претендующих на государственную поддержку (таблица 4) [8].

Таблица 4 – Сравнительный анализ показателей доходности инвестиционных проектов

Показатель и автор подхода	Формула расчета показателя	Расшифровка формул
ROIC (А. Дамодаран)	ROIC=(Operating Income×(1-Tax rate))/(Book Value of IC)	Operating Income – операционная прибыль компании; Tax rate – ставка налога на прибыль организаций; Book Value of IC – балансовая стоимость инвестиционного капитала.
Cash ROIC (А. Дамодаран)	CashROIC=(Operating Cash Flow)/(Average BV of IC)	Operating Cash Flow – операционный денежный поток; Average BV of IC – среднегодовая балансовая стоимость инвестированного капитала.
Рентабельность с поправкой на риски RORAC (Н. Лампениус)	RORAC=(Net Income)/(Risk-Weighted Assets)	Net Income – чистая прибыль компании; Risk-Weighted Assets – активы, взвешенные с учетом риска.
Агрегированная рентабельность AROI (К. А. Магни)	AROI=(Net Cash Flow from project)/(Invested Capital)	Net Cash Flow from project – чистый денежный поток рассматриваемого проекта; Invested Capital – сумма капитала, инвестированного в данный проект

Составлено автором на основе данных Егорова Д. А. Минимальная доходность инвестиционных проектов в рамках соглашения о защите и поощрении капиталовложений // Экономика, предпринимательство и право. 2022. № 11. С. 3121-3136.

В соответствии с анализом научных работ, для целей государственной поддержки в рамках СЗПК наиболее целесообразным признано использование рентабельности капитала (ROIC). Выбор этого показателя обусловлен следующими причинами:

– ROIC может быть рассчитан как по МСФО, так и по РСБУ, что позволяет использовать его большинству компаниям;

– проекты СЗПК – капиталоемкие инициативы, обеспечивающие операционную деятельность. ROIC оценивает, насколько эффективно компания использует вложенный капитал именно в своей основной операционной деятельности;

– использование ROIC позволяет рассматривать проекты внутри одного ОКВЭД как аналоги, создавая единую базу для сравнения.

При оценке рентабельности капитала (ROIC) необходимо определить расчет сопутствующих

показателей. Операционная прибыль рассчитывается по следующей формуле в соответствии с бухгалтерской (финансовой) отчетностью:

Operating Profit =Net Profit+Tax Paid+Other Expenses-Other Income+Intere

Net Profit – чистая прибыль компании за период;

Tax Paid – сумма налога на прибыль организаций;

Other Expenses – прочие расходы;

Other Income – прочие доходы;

Intere – учитываемые проценты к уплате и получению, доходы от участия в других организациях.

Инвестиционный капитал (IC) рассчитывается по формуле:

IC=Operating Assets-Accounts Payable

Operating Assets – операционные активы;

Accounts Payable – кредиторская задолженность.

На практике расчет показателя решает задачу государства на предоставление СЗПК организациям, нуждающимся в налоговой и инвестиционной поддержке.

Кроме того, опираясь на опыт функционирования международных двусторонних договоров, подчеркивается обязательность соблюдения баланса публичных и частных интересов [9].

Значимая роль отводится соглашениям в системе регионального развития, где особую важность приобретает механизм компенсации инфраструктурных затрат для стимулирования локальных производств [7]. Вместе с этим выражаются обоснованные опасения по порядку разрешения инвестиционных споров в международных арбитражах, что требует обязательного усиления защиты государственных интересов принимающей стороны [6].

Заключение

В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. Развитие инвестиционного потенциала требует применения различных преференциальных режимов, среди которых механизм СЗПК объективно недоступен для субъектов МСП из-за высоких финансовых барьеров, а ТОР обладает доступным порогом вхождения, требующим институциональной адаптации.

2. Механизм СЗПК предоставляет долгосрочные гарантии, диктуя необходимость объективного отбора проектов на базе показателя рентабельности инвестированного капитала (ROIC).

3. Практическая реализация ТОР осложнена слабой инфраструктурой и эффектом завершения налоговых льгот, ведущими к инвестиционной стагнации резидентов, преодоление которой требует внедрения прогрессивной шкалы налогообложения, привязанной к коэффициенту реинвестирования чистой прибыли.

4. Трансформация преференциальных территорий требует интеграции государственно-частного партнерства, реформирования системы государственного финансового контроля и перехода к пространственно-селективной поддержке.

Реализация предложенных мер сформирует налоговые механизмы, учитывающие экологические и демографические факторы устойчивого развития макрорегионов и нивелирующие риски появления внутренних офшорных зон.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абдуллин А. И. Сравнительно-правовой анализ особенностей заключения двусторонних инвестиционных соглашений России и зарубежных стран / Абдуллин А. И., Яхваров С. Д. // Правовая политика и правовая жизнь. 2023. № 1. С. 65-72.

2. Алибий Ф. М. Методы институционального стимулирования модели государственно-частного партнерства в условиях территорий опережающего социально-экономического развития / Алибий Ф. М., Сабинчиев А. Х. // Региональные проблемы преобразования экономики. 2024. № 8(166). С. 1-9.

3. Аксенова А. К. Источники финансирования деятельности корпорации: анализ и оценка возможностей / Аксенова А. К., Маслова М.В., Черникова Л.И. // Мировая наука. 2026. № 3(108). С. 103-123.

4. Богачев В. Ф. Особенности формирования региональных промышленных кластеров / Богачев В. Ф., Веретенников Н. П., Горенбургов М. А. // Экономика и управление. 2018. № 8(154). С, 4-7.

5. Васильева Е. Г. Фискальные аспекты государственной политики по защите и поощрению капиталовложений / Васильева Е. Г., Егорова М. А., Попкова Ж. Г., Тютин Д. В., Цинделиани И. А. // Правоприменение. 2022. № 6(4). С. 95-120.

6. Данельян А. А. Практика применения российского типового соглашения о поощрении и взаимной защите капиталовложений // Право и государство: теория и практика. 2016. № 1(133). С. 71-73.

7. Доронина Н. Г. Значение двусторонних соглашений о защите капиталовложений и перспективы их совершенствования / Доронина Н. Г., Семилютина Н. Г. // Журнал российского права. 2017. № 9. С. 119-129.

8. Егорова Д. А. Минимальная доходность инвестиционных проектов в рамках соглашения о защите и поощрении капиталовложений. 2022. № 11. С. 3121-3136.

9. Землячева Е. А. Правовой режим соглашения о защите и поощрении капиталовложений // Legal Concept. 2024. № 3. С. 98-106.

10. Ивушкин К. Г. Сравнение государственной поддержки территорий опережающего развития моногородов в регионах / Ивушкин К. Г., Проценко Ф. В. // Экономика и бизнес: теория и практика. 2024. № 5–2(111). С. 93-96.

11. Калинин В. С. Роль методологии стратегирования в развитии инновационных промышленных кластеров // Стратегирование: теория и практика. 2025. № 2. С. 259-276.

12. Катонин С. А. Роль особых экономических зон и территорий опережающего развития в сглаживании межрегиональных экономических диспропорций // Universum: экономика и юриспруденция. 2024. № 5(115). С. 27-30.

13. Кванина В. В. Соглашение о защите и поощрении капиталовложений: проблемы правопонимания // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Право. 2022. № 3. С. 61-66.

14. Косорукова И. В. Практические аспекты реализации соглашений о защите и поощрении капиталовложений в России / Косорукова И. В., Шестакова Е. Д. // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2022. № 12(255). С. 49-59.

15. Морозов И. В. Инновационное использование инструментов обеспечения экономической безопасности субъектов экономического хозяйства РФ как элемент экономической политики // Теория и практика общественного развития. 2021. № 8. С. 51-54.

16. Никитин Г. В. Проблемы и перспективы функционирования территорий опережающего социально-экономического развития России / Никитин Г. В., Сергеева Т. Л. // Beneficium. 2021. № 3(40). С. 21-26.

17. Пономарева К. А. Инвестиционные налоговые льготы в Китае: особенности правового регулирования и сравнительный анализ с российскими практиками. 2022. № 6(3). С. 80-93.

18. Пьянова М. В. Налоговые условия для предпринимательства в особых экономических зонах и территориях опережающего социально-экономического развития // Налоги и налогообложение. 2025. № 5. С. 37-53.

19. Ручьев А. В. Внедрение «зеленых» финансовых инструментов для стимулирования ускоренного экономического роста ТОР РФ // KANT. 2025. № 3(56). С. 120-128.

20. Ручьев А. В. Инвестиционная деятельность как фактор развития территорий опережающего развития России // KANT. 2025. № 1(54). С. 139-147.

21. Седаш Т. Н. Оценка реального ущерба, понесенного участниками соглашения о защите и поощрении капиталовложений / Седаш Т. Н., Тютюкина Е. Б. // Экономика. Налоги. Право. 2023. № 1. С. 163-172.

22. Синенко О. А. Налоговые механизмы стимулирования устойчивого развития территорий с особым экономическим статусом: теоретико-методологический анализ // Теоретическая экономика. 2025. № 11. С. 131-150.

23. Соколов А. Б. Соглашение о защите и поощрении капиталовложений как инструмент поддержки реализации инвестиционных проектов // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2023. № 2. С. 189-210.

24. Степанов Н. С. Адаптация экономики территорий опережающего социально-экономического развития в рамках формирования технологического суверенитета // Вестник университета. 2025. № 2. С. 144-153.

25. Степанов Н. С. Формирование политики технологического суверенитета на территориях опережающего социально-экономического развития с помощью привлечения частного и государственного капитала // Вестник университета. 2024. № 1. С. 132-139.

26. Тагирова Э. И. Экономические функции особых экономических зон в территориальном развитии // Экономика и бизнес: теория и практика. 2024. № 3. С. 164-168.

27. Хрущев Р. С. Соглашения о защите и поощрении капиталовложений (СЗПК) в системе инвестиционного права России: сравнительно-правовой анализ с механизмом СПИК // Международный научный журнал «Флагман науки». 2025. № 11(34). С. 1-5.

28. Чистякова О. В. Инструменты поддержки малого и среднего бизнеса в России: федеральный и региональный аспект // Baikal Research Journal. 2025. № 16(2). С. 668-678.

29. Шашло Н. В. Механизм правового регулирования государственного финансового контроля на преференциальных территориях: опыт Китая // Правовой порядок и правовые ценности. 2024. № 2(2). С. 22-30.

Tax incentives for investment: specific features of applying the APZ and TOP

Zolotov Anton Aleksandrovich
Research Intern
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation
E-mail: 258569@edu.fa.ru

KEYWORDS

tax incentives, preferential regime, agreement on the protection and promotion of investment, territory of advanced development, return on invested capital, spatial development, investment project.

ABSTRACT

The article evaluates the effectiveness of the complex impact of tax instruments on business entities of various scales. The purpose of the study is to identify the specifics of the use of tax preferences by business entities through the lens of assessing their effectiveness. The study employs the method of comparative legal and economic analysis of the functioning of agreements on the protection and promotion of capital investments and territories of advanced development. The empirical base consists of the turnover indicators of small and medium-sized enterprises by type of economic activity for the period from 2021 to 2025. The estimation of the minimum required profitability of investment projects was carried out by determining the return on invested capital. The results demonstrate the presence of sectoral and financial barriers that limit the access of small and medium-sized businesses to state support measures due to high financing thresholds. The use of the return on invested capital indicator to determine the minimum profitability of project initiatives is substantiated. It is revealed that the practical implementation of preferential zones is complicated by weak infrastructure and the short-term nature of the provided benefits. The objective need to integrate public-private partnership mechanisms to increase investment efficiency is proven. The limitation of the study is its focus on current macroeconomic conditions, which dictates the direction of future research in the field of modeling the long-term demographic and environmental effects of the applied regimes.

Международная миграция образованных граждан как фактор торможения экономического роста бедных стран

Ореховский Петр Александрович

Доктор экономических наук, профессор
Институт экономики Российской академии наук, г. Москва, Россия
E-mail: orekhovskypa@mail.ru

Быковский Кирилл Федорович

Студент
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, г. Москва, Россия
E-mail: bykovskiykf@gmail.com

Карташев Даниил Дмитриевич

Студент
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, г. Москва, Россия
E-mail: superdan.kar@gmail.com

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

образование, доход на душу населения, миграция, бедные страны

АННОТАЦИЯ

В контексте исследования проблемы взаимосвязи между образованием и доходом в предыдущих трудах авторов было предположено влияние международной миграции на экономический рост в группе бедных стран. В данной статье исследуется деструктивное воздействие интенсивных миграционных потоков на экономическую динамику развивающихся государств с низким уровнем валового национального дохода на душу населения. Авторами рассматриваются проблемы «утечки умов» и денежных переводов. Целью работы является выявление взаимосвязи между темпами эмиграции и замедлением экономического роста в странах-донорах. В выборку на основе баз ЮНЕСКО и Всемирного банка вошли данные о миграции и доходе стран, отнесенных к «бедным» на основании группировки авторов. Выполнена обработка полученных данных, в том числе устранение влияния «выбросов» с использованием таких методов, как логарифмирование, RANSAC (RANdom SAmple Consensus) и регрессора Хубера. Выполнен корреляционный анализ. В заключении обосновывается вывод о том, что международная миграция действительно может функционировать как механизм консервации бедности, которому присуще целое множество факторов, сдерживающих рост и даже запирающих в «ловушку бедности». В том числе и различного рода потрясения, такие как голод, терроризм, военные перевороты и прочие. Весьма интересным наблюдением является факт того, что основным направлением этих потоков являются другие бедные страны, а не богатые северные, куда добираются лишь немногие. Примененные в исследовании статистические методы анализа данных свидетельствуют о сложном характере взаимосвязи исследуемых факторов, которая не сводится к чисто линейной. Пока тренд показывает уверенное влияние миграции на национальный доход страны, коэффициенты корреляции остаются довольно низкими. Такие результаты указывают на необходимость качественной оценки институциональных факторов в отдельных государствах.

JEL codes: F22, O15, J24, F24, O11

DOI: https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-9-246-261

Благодарность: Исследование выполнено при финансовой поддержке программы «Шаг в науку» РЭУ им. Г.В. Плеханова.

Для цитирования: Ореховский, П.А. Международная миграция образованных граждан как фактор торможения экономического роста бедных стран / П.А. Ореховский, К.Ф. Быковский, Д.Д. Карташев. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – № 9. – С.246-261. - URL: http://www.theoreticaleconomy.ru (Дата публикации: 30.09.2026)

© Ореховский П.А., Быковский К.Ф., Карташев Д.Д., 2026

Введение

Миграционные процессы последних двух десятилетий кардинально изменили экономическую географию мира. По данным ООН, к началу 2024 года численность международных мигрантов достигла 281 миллиона человек – почти втрое больше, чем в 1990-м[1]. Однако за впечатляющими цифрами скрывается неравномерность потоков: основная масса перемещается из беднейших регионов в развитые экономики.

Страны Центральной Азии, Африки к югу от Сахары, некоторые государства Латинской Америки превратились в устойчивых поставщиков рабочей силы. Миграция здесь давно перестала быть временным явлением – она стала структурным элементом экономики. Причём элементом, который парадоксальным образом консервирует отсталость вместо того, чтобы её преодолевать.

Классическая экономическая теория предполагает, что свободное перемещение факторов производства выравнивает доходы между регионами (Денисенко, Чудиновских, 2024). Рабочая сила перетекает туда, где выше заработки, капитал – туда, где дешевле труд. Со временем разрывы должны сокращаться. Практика демонстрирует иное. Разрыв в доходах между типичными странами-донорами и реципиентами миграции не только не сократился за последние тридцать лет, но в ряде случаев увеличился (Рязанцев, Письменная, 2022).

Возникает своеобразная «ловушка бедности»: малочисленные наиболее подготовленные специалисты страны, умы которых должны вывести страну из кризиса, держа в руках заветный диплом, видят перед собой вовсе не шанс изменить ситуацию, а билет на Запад. Для бедной страны потеря одного такого высококвалифицированного специалиста – это не просто минус одна единица в статистике занятости. Это разрыв в цепочке передачи знаний, провал в создании особой экосистемы для профессионалов, разворачивании стартапов. Происходит мультипликативный эффект потерь, который экономическая статистика фиксирует с большим опозданием, если фиксирует вообще (Воробьёва, Топилин, 2023).

Беднейшим странам действительно трудно что-то предложить взращенным на их земле вундеркиндам. Политическая нестабильность, неразвитая инфраструктура, коррупция – все это лишь часть факторов, которые не просто препятствуют, но и отпугивают этих людей. Неужели миллиардные вложения правительств «третьего мира» в собственный человеческий капитал, на самом деле, – вливание в экономику богатого соседа? Анализу этого вопроса посвящена наша работа.

Особенности отдачи человеческого капитала в разных группах стран

Ранее в нашей работе «Образование и доход: парадоксы глобализации» была рассмотрена предположенная Г. Беккером связь между числом накопленных лет образования и доходом, как персональным, так и национальным. Также в обзор попала критика данной теории современными российскими и зарубежными учеными. На основе данных Мирового банка и ЮНЕСКО об образованности и экономической развитости 158-и стран мира был проведен экономический анализ, рассчитан коэффициент корреляции Пирсона и сделаны выводы, которые действительно заставили усомниться в однозначном положительном эффекте от более продолжительного обучения в сравнении с менее продолжительным. На деле эта неоднозначность проявляется в том, что на мировом уровне гипотеза статистически подтверждается, но простое разбиение выборки на 4 кластера по уровню дохода показало феноменальную «амплитуду» проявления рассматриваемого эффекта при переходе из одного кластера в другой (табл. 1). Выяснилось, что ввиду возможного эффекта убывающей отдачи от капитала в богатых странах, в которых, как правило, на учебу отводится наибольшее по выборке количество времени и денег, рост доходов, вызванный экстенсивным накоплением образования, уже достиг своего пика и теперь убывает. Следуя такой логике, можно предположить, что при движении «сверху-вниз» связь между образованием и доходом должна увеличиваться, и лидером по отдаче в доход станут беднейшие государства. Однако

1 Международная организация по миграции (МОМ). Доклад о миграции в мире – 2024. Женева: МОМ, 2024. 518 с.

расчеты показали, что это не совсем верно. В бедных государствах ослабление данной взаимосвязи вполне вероятно может быть вызвано известным эффектом «утечки мозгов», миграцией самых образованных и активных граждан (Быковский, Карташев, 2026).

«Утечка мозгов» – термин, который появился в британской прессе 1960-х годов для описания миграции учёных в США (Тюрюканова, 2023). Сегодня этот феномен приобрёл глобальный масштаб и качественно новое содержание. Речь идёт не только о выдающихся исследователях, но о массовом оттоке специалистов среднего уровня квалификации: врачей, инженеров, программистов, преподавателей.

Таблица 1 – Значение коэффициентов корреляции для уровня образования (числа лет) и дохода на душу населения разных стран, определяемых через ППС в текущих ценах и через ППС в ценах 2021 г.

Показатель	Значение	
Богатые страны (доход: см. приложение)		
Выборка: 2000-2023		
Число наблюдений 1185		
Коэффициент корреляции	-0,1168041	-0,0735507
t-статистика	68,8181037	80,1035624
Вероятность	0,0000557	0,0113203
Страны с доходом выше среднего (доход: см. приложение)		
Выборка: 2000-2023		
Число наблюдений 909		
Коэффициент корреляции	0,1196488	0,2209889
t-статистика	73,2031632	81,8061632
Вероятность	0,0002999	0,0000000
Страны с доходом ниже среднего (доход: см. приложение)		
Выборка: 2000-2023		
Число наблюдений 928		
Коэффициент корреляции	0,4187552	0,5303691
t-статистика	68,1376728	65,7521488
Вероятность	0,0000000	0,0000000
Страны с низкими доходам (доход: см. приложение)		
Выборка: 2000-2023		
Число наблюдений 770		
Коэффициент корреляции	0,2510962	0,2754810
t-статистика	45,9074320	41,6174039
Вероятность	0,0000000	0,0000000

Источник: Быковский, Карташев, 2026

Сначала остановимся на упомянутой «гипотезе Беккера». Само по себе предположение о пользе образования не только для конкретного индивида, но и для общества в целом, проявляющейся в виде некой синергии не только прямых, но и внешних эффектов, интуитивно понятно всякому человеку. Ясно, что в стране с более образованным населением, вероятнее всего, ниже преступность, выше качество медицины, благосостояние населения и так далее. Однако лауреат Нобелевской

премии «за распространение сферы микроэкономического анализа на целый ряд аспектов человеческого поведения и взаимодействия, включая нерыночное поведение» Г. Беккер, исходя из предположения о рациональном поведении каждого экономического агента, сравнил принятие решения о получении образования с инвестиционной деятельностью. То есть чтобы выбрать способ размещения своих средств, граждане учитывают все альтернативные издержки, прямые расходы на обучение и, конечно, предполагаемую прибавку к будущим доходам выпускника. Соответственно, инвестицию можно считать окупившейся, если норма отдачи от образования оказывается выше, чем по прочим вложениям средств. В контексте данной работы оставим эти сложные расчеты для других исследований.

Беккер же не ограничился теорией. Он первым взялся за статистические подсчёты. Скажем, чтобы оценить выгоду от высшего образования, он сравнивал то, сколько за всю жизнь зарабатывал человек с дипломом колледжа, и тот, кто дальше школы не пошёл. Из разницы вычитались не только прямые расходы на учёбу, но и – что важно – потерянные за годы учёбы заработки. Получалась довольно реалистичная оценка того, насколько сильно образование «бьёт» по кошельку в краткосрочной перспективе и как сильно помогает в дальнейшей жизни (Беккер, 2003).

Впрочем, в своих научных изысканиях мы опирались на публикации других исследователей, которые также заключили значительное ослабление взаимосвязи образования и дохода в своих работах. К их числу относится, например, отечественный ученый В.Е. Гимпельсон, осветивший проблему избыточного накопления человеческого капитала, то есть знания и умения работников, которые стоили им и времени, и денег, но так и не нашли применения в профессиональной деятельности (особенно в случае несовпадения профиля обучения и рабочей специальности) (Гимпельсон, 2016). Туда же можно отнести и труды В. Ф. Аникина, посвященные анализу отдачи от образования и различий в заплатах работников одинаковой квалификации в разных регионах России (Аникин, 2018). Идею Беккера подвергли критике и зарубежные ученые, такие как Г. Стэндинг с нашумевшим «прекариатом» (Стэндинг, 2014) и Т. Николс, заключающий о «гибели экспертизы» (Николс, 2019).

Утечка компетенций и деградация образовательной системы

Но как связан уровень образования отдельных людей с потоком миграции из страны? Дело в том, что мигрируют не абстрактные единицы труда, а конкретные люди с определённым набором навыков, амбиций, социальных связей. И отбор этих людей происходит не случайно. Уезжают наиболее активные, образованные, трудоспособные – те, кто мог бы стать движущей силой развития собственной страны. Остаются менее квалифицированные, пожилые, дети. Происходит своего рода негативная селекция человеческого капитала, последствия которой растянуты во времени и потому не всегда очевидны (Зайончковская, Флоринская, 2022).

Особенно болезненно миграция бьёт по системе образования и здравоохранения. В Молдове в начале 2020-х годов остро не хватало учителей математики и физики – многие уехали работать в Румынию, где зарплаты в государственных школах втрое выше (Ивахнюк, 2023). Школы в сельской местности закрывались не из-за отсутствия детей, а из-за отсутствия педагогов. Похожая ситуация наблюдается в медицине: румынские больницы укомплектованы молдавскими и украинскими врачами, которых не хватает в их родных странах. Причём уезжают специалисты с опытом – те, кого готовила ещё советская система образования. Новое поколение врачей часто вообще не планирует работать дома: медицинское образование рассматривается ими как билет в лучшую жизнь.

Деградация образовательных и медицинских институтов имеет отложенные последствия. Страна получает менее здоровое и менее образованное поколение, которое, в свою очередь, имеет меньше шансов на успешную экономическую самореализацию. Отсталость стимулирует миграцию, миграция усугубляет отсталость (Зайончковская, Флоринская, 2022).

Интересно, что некоторые исследователи указывают на положительный эффект «утечки мозгов» через стимулирование инвестиций в образование (Рязанцев, Письменная, 2022). Логика

следующая: если у молодёжи есть перспектива эмиграции в развитую страну, у неё появляется стимул получать более качественное образование, изучать иностранные языки, осваивать востребованные профессии. Часть этих людей в итоге останется дома, подняв средний уровень квалификации населения. Звучит убедительно. На практике, однако, этот эффект проявляется слабо. Основная причина – недостаточное качество местных образовательных институтов. Если человек действительно получил конкурентоспособное на мировом рынке образование, вероятность его отъезда резко возрастает. Остаются преимущественно те, чья квалификация не дотягивает до международных стандартов. Парадокс в том, что чем успешнее образовательная система готовит кадры, тем больше она работает на экономику других стран.

Демографические диспропорции и изменение структуры занятости

Миграция меняет не только профессиональную, но и демографическую структуру общества. В странах-донорах формируются регионы, где соотношение полов и возрастов радикально отличается от естественного.

В некоторых районах центральной Грузии, откуда массово уезжали мужчины трудоспособного возраста, образовались «женские» сообщества: до 70% взрослого населения – женщины, дети и пожилые люди (Воробьёва, Топилин, 2023). Сельское хозяйство в таких местах ведётся экстенсивными методами, механизация практически отсутствует – некому обслуживать технику. Земли постепенно забрасываются. Это не просто экономическая проблема, это разрушение социальной ткани.

Впрочем, миграция влияет на демографию не только через прямой отток населения. Меняется модель рождаемости. Мужчины работают за границей, семьи разделены территориально. Рождаемость в таких условиях падает. По данным Национального статистического комитета Кыргызстана, в районах с высокой миграционной активностью коэффициент рождаемости в 2022–2024 годах был на 15–20% ниже, чем в среднем по республике (Ивахнюк, 2023). Речь идёт о традиционно многодетных регионах, где большие семьи всегда были нормой. Миграция трансформирует культурные паттерны.

Ещё один малозаметный, но важный эффект – изменение структуры занятости в пользу низкопроизводительных секторов. Денежные переводы мигрантов часто направляются не в инвестиции, а в потребление и строительство жилья (Денисенко, Чудиновских, 2024). Возникает локальный бум в сфере услуг и строительства, который создаёт иллюзию экономического роста. Открываются магазины, кафе, парикмахерские. Строятся дома – большие, красивые, часто пустующие, потому что владельцы живут за границей. Такая экономика выглядит живой, но она непродуктивна. Она не создаёт технологий, не производит экспортируемых товаров, не формирует компетенций. Строительный бум, подпитываемый миграционными доходами, заканчивается, как только поток переводов сокращается.

Сокращение – не гипотетическая угроза. В 2022–2023 годах денежные переводы в ряд стран Центральной Азии резко снизились из-за экономических сложностей в России – главной принимающей стране для мигрантов из региона[2].Моментально проявились структурные слабости экономик-реципиентов: падение потребительского спроса, сворачивание строительных проектов, рост социальной напряжённости. Выяснилось, что экономика привыкла жить на «внешней подпитке» и разучилась развиваться за счёт внутренних ресурсов.

Денежные переводы: компенсация или иллюзия развития?

Есть и другие оправдания, например, сторонники либерализации миграционных режимов часто апеллируют к объёмам денежных переводов. Цифры действительно впечатляют. По данным Всемирного банка, в 2023 году глобальный объём переводов в страны с низким и средним доходом превысил 650 миллиардов долларов[3]. Для некоторых государств переводы составляют более 30%

2 Международная организация по миграции (МОМ). Доклад о миграции в мире – 2024. Женева: МОМ, 2024. 518 с.

3 В 2023 году объем денежных переводов продолжает расти, хотя и более низкими темпами // Всемирный банк. 2023. 18 декабря. URL: https://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/press-release/2023/12/18/remittance-flows-grow-2023-slower-pace-

ВВП. Например, в Таджикистане в отдельные годы эта доля приближалась к 50%. Разве это не свидетельство того, что миграция приносит больше пользы, чем вреда?

Однако вопрос не в масштабе переводов, а в том, как они используются и какие структурные эффекты порождают. Подавляющая часть денег идёт на текущее потребление: еду, одежду, оплату коммунальных услуг, образование детей (Тюрюканова, 2023). Это важно для выживания семей, но не меняет экономическую модель страны. Доля переводов, направляемых в производственные инвестиции, ничтожно мала – обычно не более 5–7%. Мигрант, работающий грузчиком или таксистом, не накапливает капитал, достаточный для создания бизнеса. Он латает текущие дыры семейного бюджета (Мельянцев, 2009).

Более того, массовый приток денежных переводов вызывает макроэкономические диспропорции. Укрепляется национальная валюта, что снижает конкурентоспособность местных производителей (Зайончковская, Флоринская, 2022). Зачем развивать промышленность, если можно жить на деньги, заработанные за границей? Формируется рентная экономика особого типа: не нефтяная или газовая рента, а миграционная. И как всякая рентная экономика, она подавляет стимулы к инновациям и производительному труду.

Есть и социально-психологические последствия. В государствах с высокой миграционной активностью престиж физического труда внутри страны падает (Воробьёва, Топилин, 2023). Работать на местном предприятии за условные 200 долларов считается неудачей, если ровесники зарабатывают за границей 1000–1500 долларов. Даже если эти 1500 достаются тяжёлым трудом в плохих условиях, психологически это воспринимается как успех. Молодёжь ориентируется на миграцию как на норму жизненной стратегии. Локальный рынок труда деградирует не только количественно, но и качественно – исчезает мотивация работать и строить карьеру дома.

Институциональная деградация и политическая экономия миграции

Малоизученный аспект проблемы – влияние миграции на качество институтов. Устойчивый миграционный отток создаёт своеобразную «подушку безопасности» для неэффективных режимов. Правительство может проводить непопулярную экономическую политику, не особенно заботясь о создании рабочих мест внутри страны. Недовольные просто уезжают. Социальная напряжённость экспортируется (Рязанцев, Письменная, 2022).

Политические элиты стран-доноров часто негласно заинтересованы в поддержании миграционных потоков. Переводы стабилизируют экономику, снижают безработицу (хотя бы статистически), создают иллюзию благополучия. Реформировать экономику, создавать условия для развития бизнеса, инвестировать в инфраструктуру – всё это требует усилий, политической воли и времени. Проще поддерживать статус-кво, позволяя людям искать счастья за границей (Денисенко, Чудиновских, 2024).

Формируется порочный круг. Слабые институты стимулируют миграцию. Миграция снижает давление на власть. Власть не реформирует институты. Институты остаются слабыми. И так далее. Разорвать этот круг крайне сложно, потому что для этого нужна политическая воля, которая как раз и отсутствует в условиях, когда «выпускной клапан» миграции снимает остроту проблемы.

Любопытно, что в странах-реципиентах миграции тоже формируются специфические интересы. Бизнес привыкает к дешёвой рабочей силе и лоббирует сохранение либеральных миграционных режимов (Зайончковская, 2022). В России, например, целые секторы экономики – строительство, ЖКХ, торговля – критически зависят от мигрантов из Средней Азии. Попытки ужесточить миграционное законодательство натыкаются на сопротивление работодателей, которым невыгодно повышать зарплаты местным работникам. Складывается система взаимозависимости, которая консервирует и отсталость стран-доноров, и структурные проблемы стран-реципиентов.

Особенный вред это, конечно, приносит «бедным» национальным экономикам. На основании собственной группировки, проведенной в предыдущем исследовании, «бедные» нами определяются

migration-development-brief (дата обращения: 12.04.2026)

как обладающие уровнем национального дохода на душу населения на уровне, не превышающем 5000 долларов США в постоянных ценах (См. Приложение). Бедность этих государств характеризуется не только значительным отставанием объемов ВВП от мирового уровня. Очевидно преобладание сельскохозяйственной занятости население или вовсе имеются проблемы с продовольствием из-за непригодности земель, отсутствия увлажнения, невыгодного географического положения и так далее. Исследовательские центры практически не открываются ввиду полного отсутствия инфраструктуры, нехватки денег на покупку технологий, проблемы с доступом к образованию в целом, коррупции. Голод и нищета, радикальная религиозность подрывают социальную стабильность, приводя к периодическим свержениям власти или даже воинственным походам к соседям, у которых, впрочем, тоже брать нечего.

Отсюда и вытекает гипотеза о том, что международная миграция из бедных стран существенно замедляет их экономическое развития, то есть по мере увеличения масштабов миграции национальный доход должен снижаться или, как минимум, не увеличиваться.

Альтернативные сценарии и условия позитивного влияния миграции

Было бы упрощением утверждать, что миграция всегда и везде тормозит развитие. История знает примеры, когда диаспоры играли позитивную роль в модернизации стран происхождения. Китайская диаспора в Юго-Восточной Азии и США способствовала привлечению инвестиций и технологий в Китай в 1980–1990-е годы (Тюрюканова, 2023). Индийские специалисты в сфере IT, работающие в Кремниевой долине, поддерживали связи с Индией и способствовали становлению собственной индустрии высоких технологий в Бангалоре и Хайдарабаде (Алешина, Харносс, Рапопорт, 2013).

Но эти примеры объединяет несколько ключевых условий. Во-первых, наличие в стране происхождения минимальной институциональной среды для предпринимательства и инвестиций. Диаспора готова вкладываться, если видит перспективы. Если же внутри страны царит коррупция, бюрократический произвол, отсутствует правовая защита собственности – никакие переводы и связи не помогут (Воробьёва, Топилин, 2023). Во-вторых, важен характер миграции. Временная циркулярная миграция, когда люди работают за границей несколько лет, а затем возвращаются с новыми навыками и капиталом, может быть полезна. Безвозвратная эмиграция, когда специалист навсегда покидает страну и интегрируется в принимающее общество, однозначно ведёт к потерям (Лифшиц, 2013).

В-третьих, критически важна избирательность оттока. Если уезжают преимущественно низкоквалифицированные работники, занятые на простых работах, удар по экономике страны-донора меньше. Если же массово эмигрируют учёные, врачи, инженеры – потери невосполнимы (Рязанцев, Письменная, 2022).

В нынешних условиях для большинства бедных стран ни одно из этих условий не выполняется. Миграция носит в значительной степени безвозвратный характер. Институциональная среда остаётся неблагоприятной. Уезжают наиболее квалифицированные и активные. В результате миграция не способствует развитию, а тормозит его, законсервировав структурную отсталость.

Данные и методы

В качестве периода наблюдений были рассмотрены дискретные данные о миграции за 2000, 2005, 2010, 2015, 2020 и 2024 года. Данные были взяты из базы ЮНЕСКО[4]. В качестве первой переменной рассматривалась численность мигрантов из страны за данный год, в качестве второй – доход на душу населения. Последний рассматривался в долларах по паритету покупательной способности (ППС), впоследствии этот показатель был уточнён и приведён к «постоянным ценам». Базисом стал 2021 г. – именно для этого года приводятся данные Всемирного банка. Исходная выборка состоит из 252-х

4 International migrant stock. UN DESA. URL: https://www.un.org/development/desa/pd/content/international-migrant-stock (дата обращения: 12.04.2026).

наблюдений. После обработки данных выборки выборка составила 237 наблюдений. В таблицах 1, 2 приведена описательная статистика исходных и подготовленных данных.

Таблица 1 – Численность эмигрантов и доход на душу населения в группе «бедных» (до обработки).

По выборке бедных стран 252

Переменные	Среднее (Mean)	Ст. отклонение (s. d.)	Минимум	Максимум
Численность эмигрантов	718837.78	1960604.61	124	16187312
Доход на душу населения по ППС в ценах 2021 г., долл.	4379.88	4349.67	0	28285.07

Источник: рассчитано авторами на основе данных Всемирного банка.

Таблица 2 – Численность эмигрантов и доход на душу населения в группе «бедных» (после обработки).

По выборке бедных стран 237

Переменные	Среднее (Mean)	Ст. отклонение (s. d.)	Минимум	Максимум
Численность эмигрантов	11.57	2.21	4.82	16.59
Доход на душу населения по ППС в ценах 2021 г., долл.	7.99	0.62	6.62	9.50

Источник: рассчитано авторами на основе данных Всемирного банка.

Отвержение указанной ранее гипотезы будет означать отсутствие взаимосвязи между изменением численности эмигрантов и ВВП на душу населения в ценах 2021-го года. Многочисленные выбросы и аномалии в исходных данных свидетельствуют о влиянии иных факторов, не связанных с уровнем дохода, но способных заставить сразу множество людей быстро покинуть насиженные места. Это могли быть, например, различные «шоковые события»: войны, террор, государственные перевороты и так далее. Здесь интересно заметить, что зачастую это была миграция не с юга на север, а с юга на юг: даже несмотря на льготы, любезно предоставляемые беженцам европейскими государствами, у многих просто нет денег, чтобы перебраться через море (хотя многие рискуют, отправляясь на лодке). А может, они просто планируют возвращение на родину и «отсиживаются» у соседей (Crush, Chikanda, Ramachandran, 2025).

Обработка производилась в первую очередь через логарифмическое преобразование для приведения к нормальном виду. Затем с помощью метода RANSAC и регрессора Хубера, в настоящее время часто применяемым для обработки выбросов в современных статистических исследованиях, в том числе и в машинном обучении. Регрессор Хубера – это надежный алгоритм регрессии, который менее чувствителен к отступам по сравнению с традиционной линейной регрессией. Он обеспечивает преимущества как метода наименьших квадратов, так и метода абсолютного отклонения. Его суть заключается в разбиении точек аномальные и не аномальные, хотя последние не исключаются из расчета, а лишь имеют меньший вес в сравнении с типичными точками. Алгоритм RANSAC (RANdom SAmple Consensus – случайный консенсус на основе выборки) разделяет все входные выборочные данные на множество внутренних точек (включая шум и выбросы) и подбирает модель на основе случайных подмножеств внутренних точек. Затем итоговая модель оценивается по определённым внутренним точкам. RANSAC использует повторную случайную подвыборку, при которой он оценивает параметры модели путём случайной выборки наблюдаемых данных, а затем на основе схемы голосования определяет оптимальный результат подгонки (Фишлер, Боллес, 1981).

Рисунок 1 содержит диаграмму рассеивания для двух массивов указанных переменных, а также линии тренда, построенные по различным методике “RANSAC” и с помощью функции

потерь Хубера. Итерационный алгоритм “RANSAC” позволяет разделить на два типа: хорошие точки, удовлетворяющие модели, «не-выбросы» или «инлаеры» (англ. inlier) и ложные точки, шумы – случайные включения в исходные данные, «выбросы» или «аутлаеры» (англ. outlier). В итоге, он берёт за основу только две точки необходимые для построения прямой и с их помощью строит модель, после чего проверяет, какое количество точек соответствует модели, используя функцию оценки с заданным порогом. Функция Хубера – функция потерь с параметром δ и переменой a, которая менее чувствительна к выбросам, чем квадратичная ошибка. Эта функция квадратична для малых значений a и линейна для больших значений, с одинаковым значением и уклоном для различных участков двух точек где |a|=δ (Хубер, 1964).

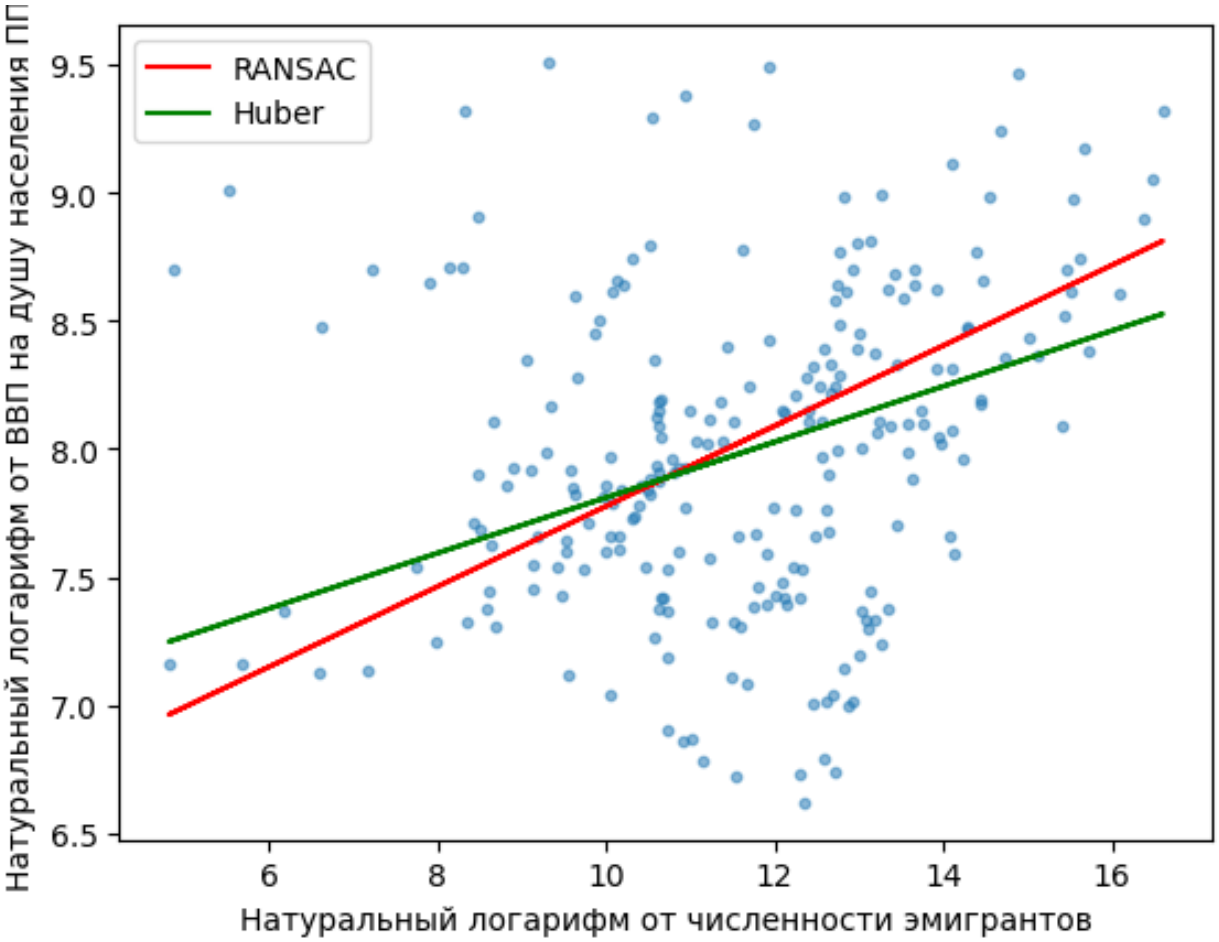


Рисунок 1 – Зависимость натурального логарифма ВВП на душу населения по ППС в ценах 2021-го года от натурального логарифма численности эмигрантов.

Источник: расчеты авторов

Полученные результаты

Разброс значений виден на графике «невооруженным глазом». Линии тренда, построенные на основе приведенных выше методик, имеют крутой положительный наклон, что предварительно свидетельствует о наличии предположенной нами взаимосвязи. Однако тренд демонстрирует увеличение миграционного оттока по мере наращивания объемов ВВП. Может быть, причина в том, что богатеющая бедная страна на южном континенте становится «лакомым кусочком» для бандитских группировок? В ДР Конго, богатой полезными ископаемыми, в которых нуждается весь мир, не прекращаются стычки между вооруженными группировками за контроль над шахтами. Сотни тысяч людей покинули страну, переселившись в Уганду, Танзанию, Руанду и др.

По итогам регрессионного анализа данных по кластеру бедных стран были получены

показатели, приведенные в таблице 3.

Таблица 3 – Значения коэффициентов корреляции для численности эмигрантов и ВВП на душу населения по ППС в ценах 2021-го года.

Выборка: 2000, 2005, 2010, 2015, 2020, 2024

Число наблюдений: 237

	Значение	Вероятность
Коэффициент корреляции по Спирмену	0.278	0.0000
Коэффициент корреляции по Кендаллу	0.199	0.0000

Источник: расчеты авторов

Полученные значения говорят о наличии слабой взаимосвязи между переменной, характеризующей численность эмигрантов, и переменной, национальный доход на душу населения. Однако данные показатели могут быть сильно искажены в силу «шумных» данных и множества выбросов. Если взаимосвязь и есть, то она нелинейна и легко подвергается влиянию иных факторов.

Также отметим, что рост миграции из бедных стран не всегда вызван именно накоплением образования, достаточного для того, чтобы получить рабочее место где-нибудь в северной части земного шара. Для группы «бедных» это вполне могут быть и войны, и эпидемии, и произвол власти, и прочие «шоковые события». Так, в марте 2024-го года началась гражданская война в Судане, и страну пришлось покинуть не только тем, кто привык учиться и работать за границей, но и тем, кто вовсе не собирался или даже не мог этого сделать. Численность беженцев – миллионы людей .

Заключение

Прежде чем сделать выводы, отметим, что в данной работе были рассмотрены далеко не все особенности «третьих» стран: не анализировались количество рабочих мест, созданных на их территории, качество образования, полученного в данной стране. Рассмотреть всё множество военных конфликтов на территории этих государств также не ставилось задачей для нашего исследования.

Международная миграция из бедных стран – это не просто перемещение людей в поисках лучшей жизни. Это сложный процесс, имеющий далеко идущие экономические, демографические и институциональные последствия для стран-доноров. Утечка квалифицированных кадров, деградация образовательной и медицинской систем, демографические диспропорции, формирование рентной экономики, основанной на денежных переводах, ослабление стимулов к институциональным реформам – всё это факторы, которые в совокупности тормозят экономический рост и консервируют отсталость.

По результатам, полученным в ходе анализа статистических данных, можно заключить, что выдвинутая гипотеза о торможении роста национального дохода именно за счет эмиграции мало соответствует реальной картине: на фоне миграции национальные доходы бедных могут и расти. Однако и эта связь значительно ослабляется под влиянием особенностей отдельных стран и различных потрясений. Здесь же заметим, что желающих уехать ради спасения собственной жизни оказывается куда больше, чем тех, кто уезжает ради науки и карьеры, и отправляются они не укреплять экономики богатых стран (чем занимается абсолютное меньшинство), а к соседям, создавая дополнительную нагрузку на их и без того скудные ресурсы.

Отсюда следует, что объемы инвестиций в образование и здравоохранение беднейших стран оказывают сравнительно небольшое влияние на экономический рост до тех пор, пока не сформирован их «основной капитал»: добывающая и обрабатывающая промышленность, развитое сельское хозяйство и так далее. Инвестиции в человеческий капитал на этапе индустриализации должны быть намного меньше, чем капиталовложения в создание промышленности и транспорта. Иначе из ловушки бедности и не выбраться: пока страну терзают войны, голод и коррупция –

выпускники местных учебных учреждений будут покидать их, воспользовавшись шансом, который предоставила им национальная программа развития образования.

Приложение — группировка стран по уровню ВВП на душу населения в постоянных ценах 2021-го года

Страны с высоким доходом на душу населения (H)	Страны с доходом на душу населения выше среднего (UM)	Страны с доходом на душу населения ниже среднего (LM)	Страны с низким доходом на душу населения (L)
Более 25 000 долл.	8100-25000 долл.	5000-8100 долл.	Менее 5000 долл.
Венгрия (2007–2011, после 2014), Андорра, Объединённые Арабские Эмираты, Австралия, Австрия, Бельгия, Бермуды, Бруней-Даруссалам, Канада, Швейцария, Кипр, Каймановы о-ва, Германия, Дания, Италия, Испания, Финляндия, Франция, Греция, Ирландия, Исландия, Израиль, Нидерланды, Япония, Кувейт, Люксембург, Новая Зеландия, Норвегия, Катар Португалия, Словения, Швеция, Сингапур, Сан-Марино, США, Мальта (кроме 2001), Пуэрто-Рико (после 2002), Барбадос (после 2006), Эстония (после 2007), Тринидад и Тобаго (после 2007), Антигуа и Барбуда (2005–2009, после 2012 года), Венгрия (2007–2011, после 2014), Хорватия (после 2008, кроме 2016), Польша (после 2009), Теркс и Кайкос (после 2009), Синт-Мартен (после 2010), Латвия (после 2009)	Ботсвана, Гренада, Габон, Коста-Рика, Мексика, Маврикий (кроме 2019), Малайзия, Аргентина (кроме 2014, 2017), Ливан (до 2021), Южно-Африканская Республика (2000, с 2004), Бразилия (кроме 2002–2005), Сербия, Палау (кроме 2016–2020, 2023), Белиз (кроме 2000–2001, 2008–2011, 2020), Панама (до 2017), Черногория, Суринам (после 2007), Ямайка (после 2007), Колумбия (после 2008), Беларусь (после 2007), Болгария (после 2006, кроме 2023), Перу (после 2008), Намибия (после 2007), Доминиканская Республика (после 2008), Босния и Герцеговина (после 2008), Азербайджан (после 2009), Казахстан (после 2006), Фиджи (после 2007, кроме 2010–2011), Эквадор (после 2010), Румыния (2005–2018), Сейшельские Острова (до 2014), Таиланд (после 2010),	Вануату, Филиппины, Марокко, Гондурас, Сальвадор (до 2022), Самоа (до 2016 и 2020–2023), Шри-Ланка (кроме 2018), Тунис (кроме 2010–2014), Камерун (после 2005), Лесото (после 2005), Никарагуа (после 2005), Индонезия (кроме 2000–2002, 2019, 2022–2023), Восточный Тимор (после 2007), Бутан (после 2006), Сирийская Арабская Республика (до 2017), Индия (после 2007), Гватемала (до 2017), Украина (кроме 2000–2001, 2023), Нигерия (после 2008), Пакистан (после 2009), Сан-Томе и Принсипи (после 2008), Армения (после 2017), Ангола (после 2004, кроме 2011), Узбекистан (после 2009), Гайана (до 2015), Молдова (2005–2019), Грузия (с 2003–2017), Вьетнам(после 2009), Гана (после 2010), Парагвай (до 2014), Иордания (до 2010, 2016, 2022–2023), Тонга (до 2012, 2015),	Афганистан, Центрально-африканская Республика, Буркина-Фасо, Бурунди, Гвинея-Бисау, Эфиопия, Нигер, Малави, Мозамбик, Уганда, Того, Чад, Руанда, Сьерра-Леоне, Мадагаскар, Либерия, Мали, Гвинея (до 2022), Непал (до 2019), Бенин (до 2019), Зимбабве (до 2018), Коморы (до 2018), Таджикистан (кроме 2014–2016, 2020–2023), Камбоджа (до 2015), Бангладеш (до 2014), Кения (до 2014), Мьянма (до 2014), Сенегал (до 2009 и 2015–2017), Судан (до 2007 и после 2019), Мавритания (до 2010, кроме 2011), Гана (до 2010), Вьетнам (до 2009), Узбекистан (до 2009), Пакистан (до 2008), Нигерия (до 2008), Сан-Томе и Принсипи (до 2008), Сирийская Арабская Республика после 2017), Монголия (до 2007), Индия (до 2007), Восточный Тимор (до 2007, кроме 2000)

Страны с высоким доходом на душу населения (H)	Страны с доходом на душу населения выше среднего (UM)	Страны с доходом на душу населения ниже среднего (LM)	Страны с низким доходом на душу населения (L)
Чили (после 2012), Литва (после 2012), Уругвай (после 2012), Сейшельские Острова (после 2014), Панама (после 2017), Палау (после 2016), Российская Федерация (2012–2014, 2023), Румыния (после 2019), Аргентина (2014 и 2017), Гайана (после 2022), о. Маврикий (2019), Болгария (2023)	Албания (после 2009, кроме 2011), Китай (после 2010), Мальдивы (после 2010), Туркменистан (после 2012), Маршалловы Острова (после 2012), Уругвай (после 2012), Чили (до 2012), Российская Федерация (после 2004, кроме 2012–2014, 2023), Алжир (после 2008, кроме 2019-2020), Литва (2001–2011), Тонга (после 2012, кроме 2015), Иордания (после 2010, кроме 2016, 2022–2023), Парагвай (после 2014), Латвия (после 2009, кроме 2010-2011), Польша (с 2000 по 2008), Хорватия (до 2008 и 2016), Венгрия (до 2007 и 2012–2013), Антигуа и Барбуда (2000, 2001, 2003–2004, 2009–2011), Гватемала (после 2017), Гайана (после 2015), Армения (после 2017), Грузия (2015 и после 2018), Эстония (до 2006), Тринидад и Тобаго (до 2006), Тунис (2010–2014), Самоа (2016–2019), Барбадос (2001 и 2003–2005), Молдова (после 2020), Индонезия (2019 и 2022-2023),	Монголия (после 2007, кроме 2014 и 2023), Мавритания (после 2010, кроме 2011), Сенегал (после 2009, кроме 2015–2017), Судан (2007–2018), Маршалловы Острова (до 2012), Ирак (до 2012), Туркменистан (до 2011), Албания (до 2009, 2011), Китай (до 2010), Алжир (до 2008 и 2019–2020), Эквадор (до 2010), Кения (после 2014), Таиланд (до 2010), Бангладеш (после 2014), Мьянма (после 2014), Мальдивы (до 2010), Камбоджа (после 2015), Фиджи (до 2007 и 2010–2011), Колумбия (до 2008), Босния и Герцеговина (до 2008), Доминиканская Республика (до 2008), Намибия (до 2008), Перу (до 2008), Белиз (2000–2001, 2008–2011, 2020), Таджикистан (после 2014, кроме 2017–2019), Суринам (до 2007), Беларусь (до 2007), Ямайка (до 2007), Казахстан (до 2006), Болгария (до 2006), Коморы (после 2018), Азербайджан (2003-2008), Зимбабве (после 2018),	, Бутан (до 2006), Камерун (до 2005), Никарагуа (до 2005), Молдова (до 2005), Лесото (до 2005), Ангола (до 2004), Азербайджан (до 2003), Грузия (до 2003), Индонезия (до 2003), Армения (до 2002), Украина (до 2002), Экваториальная Гвинея (2001)

Страны с высоким доходом на душу населения (H)	Страны с доходом на душу населения выше среднего (UM)	Страны с доходом на душу населения ниже среднего (LM)	Страны с низким доходом на душу населения (L)
	Пуэрто-Рико (до 2002), Сальвадор (после 2022), Монголия (2014 и 2023), Мальта (2001), Ангола (2001), Шри-Ланка (2018), Украина (2023	Непал (после 2019), Бенин(после 2019), Румыния (до 2005), Бразилия (2002 — 2005), Российская Федерация (до 2004), Ливан (после 2021), Южно-Африканская Республика (2001–2003), Гвинея (после 2022), Экваториальная Гвинея, Литва (2000), Латвия (2000)	

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алешина А., Харносс Й., Рапопорт Х. Разнообразие мест рождения и экономическое процветание // NBER Working Paper. 2013. № 18699. URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w18699/w18699.pdf (дата обращения: 12.04.2026).

2. Аникин В.Ф. Человеческий капитал в пост-кризисной России: состояние и отдача // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2018. Т. 10. № 2. С. 90–117. DOI: 10.17835/2076-6297.2018.10.2.090-117.

3. Беккер Г. Воздействие инвестиций в человеческий капитал на заработки // Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 20-89.

4. Быковский К.Ф., Карташев Д.Д. Образование и доход: парадоксы глобализации // Вопросы теоретической экономики. 2026. № 1. С. 112–127. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_1_112_127.

5. В 2023 году объем денежных переводов продолжает расти, хотя и более низкими темпами // Всемирный банк. 2023. 18 декабря. URL: https://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/press-release/2023/12/18/remittance-flows-grow-2023-slower-pace-migration-development-brief (дата обращения: 12.04.2026).

6. Воробьёва О.Д., Топилин А.В. Миграционная политика в условиях депопуляции и сокращения трудовых ресурсов // Экономика региона. 2023. Т. 19. № 2. С. 342–356. URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=53789012 (дата обращения: 12.04.2026).

7. Гимпельсон В.Е. Нужен ли российской экономике человеческий капитал? Десять сомнений // Вопросы экономики. 2016. № 10. С. 129–143. DOI: 10.32609/0042-8736-2016-10-129-143.

8. Денисенко М.Б., Чудиновских О.С. Эмиграция из России: новые тенденции и вызовы // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2024. № 1. С. 127–143. URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=56234018 (дата обращения: 12.04.2026).

9. Докье Ф. Взаимосвязь эмиграции и развития: современные достижения с точки зрения теории роста // Revue d'économie du développement. 2017. Т. 25. № 3-4. С. 45–68. DOI: 10.3917/edd.313.0045.

10. Зайончковская Ж.А., Флоринская Ю.Ф. Миграция и демографический кризис в России. М.: МАКС Пресс, 2022. 184 с.

11. Ивахнюк И.В. Международная трудовая миграция: учебное пособие. М.: ТЕИС, 2023. 286 с.

12. Лифшиц М.Л. Влияние миграции и естественного воспроизводства трудовых ресурсов на экономический рост в странах мира // Прикладная эконометрика. 2013. № 3. С. 32–51.

13. Международная организация по миграции (МОМ). Доклад о миграции в мире — 2024. Женева: МОМ, 2024. 518 с.

14. Мельянцев В.А. Превратности роста в экономически продвинутых и развивающихся странах // Вестник Московского университета. Серия 13: Востоковедение. 2009. № 3. С. 3–34.

15. Николс Т. Смерть экспертизы: как интернет убивает научные знания. М.: Бомбора, Эксмо, 2019. 288 с.

16. О Концепции государственной миграционной политики Российской Федерации на 2019–2025 годы: указ Президента РФ от 31 октября 2018 г. № 622 (ред. от 12.05.2023). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

17. Пери Г. Влияние иммиграции на производительность: данные штатов США // The Review of Economics and Statistics. 2012. Т. 94. № 1. С. 348–358. DOI: 10.2307/41349180.

18. Рязанцев С.В., Письменная Е.Е. Эмиграция учёных из России: масштабы, направления, последствия // Социологические исследования. 2022. № 9. С. 24–36. URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=49456782 (дата обращения: 12.04.2026).

19. Стэндинг Г. Прекариат: новый опасный класс. М.: Ад Маргинем Пресс, 2014. 328 с.

20. Трапицын С.Ю., Федоров П.М. Уровень дохода как дифференцирующий фактор оценки влияния миграции на экономический рост // Экономика и управление. 2024. Т. 30. № 9. С. 1056–1066. DOI: 10.35854/1998-1627-2024-9-1056-1066.

21. Тюрюканова Е.В. Трудовая миграция в России и странах СНГ: социально-экономические последствия. М.: Экономика, 2023. 197 с.

22. Фишлер М.А., Боллес Р.К. Случайный консенсус на основе выборки: парадигма для подгонки моделей с приложениями к анализу изображений и автоматической картографии // Comm. Of the ACM. 1981. Июнь. Т. 24. С. 381–395. DOI: 10.1145/358669.358692.

23. Хубер П.Дж. Робастное оценивание параметра положения // Annals of Statistics. 1964. Т. 53. № 1. С. 73–101. DOI: 10.1214/aoms/1177703732.

24. Чепель С.В., Тухтарова Е.Х., Неклюдова Н.П. Миграция: фактор или барьер для инклюзивного экономического роста на постсоветском пространстве // Журнал экономической теории. 2018. Т. 15. № 4. С. 579–591. DOI: 10.31063/2073-6517/2018.15-4.4.

25. Crush J., Chikanda A., Ramachandran S. (eds.). New Directions in South-South Migration. Singapore: Springer Nature Singapore Pte Ltd., 2025. 549 p. DOI: 10.1007/978-981-97-9715-8.

26. World Development Indicators. World Bank. URL: https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators (дата обращения: 12.04.2026).

27. International migrant stock. UN DESA. URL: https://www.un.org/development/desa/pd/content/international-migrant-stock (дата обращения: 12.04.2026).

International migration of educated citizens as a factor inhibiting economic growth in poor countries

Orekhovsky Petr Aleksandrovich
Doctor of Economic Sciences, Professor
Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
E-mail: orekhovskypa@mail.ru

Bykovsky Kirill Fedorovich
Student
Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia
E-mail: bykovskiykf@gmail.com

Kartashev Daniil Dmitrievich
Student
Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia
E-mail: superdan.kar@gmail.com

KEYWORDS

education, income per capita, migration, poor countries

ABSTRACT

In the context of studying the relationship between education and income in the authors' previous works, the influence of international migration on economic growth in the group of poor countries was hypothesized. This article examines the destructive impact of intense migration flows on the economic dynamics of developing states with low gross national income per capita. The authors consider the problems of «brain drain» and «Dutch disease». The aim of the work is to identify the relationship between emigration rates and the slowdown in economic growth in donor countries. The sample, based on UNESCO and World Bank databases, includes data on migration and income of countries classified as «poor» according to the authors' grouping. The obtained data were processed, including the elimination of the influence of outliers using methods such as logarithmization, RANSAC (RANdom SAmple Consensus) and the Huber regressor. A correlation analysis was performed. The conclusion substantiates the finding that international migration can indeed function as a mechanism for perpetuating poverty, which is characterized by a multitude of factors that restrain growth and even trap countries in a «poverty trap», including various kinds of shocks such as famine, terrorism, military coups, and others. A very interesting observation is the fact that the main direction of these flows is to other poor countries, and not to the rich northern ones, where only a few manage to reach. The statistical data analysis methods used in the study indicate the complex nature of the relationship between the studied factors, which is not purely linear. While the trend shows a strong influence of migration on the country's national income, the correlation coefficients remain quite low. Such results indicate the need for a qualitative assessment of institutional factors in individual states. Despite the limitations of the study, it is absolutely certain that the primary need is to invest in the industrial foundation of the economy.

Классификация как инструмент регулирования международного движения капитала

Архипов Алексей Дмитриевич

Стажер-исследователь

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Российская Федерация

E-mail: Alex56576@yandex.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

международное движение капитала, валютное регулирование, классификация инвестиций, дифференцированный подход, макропруденциальная политика, цифровые финансовые активы

АННОТАЦИЯ

Современная архитектура международного движения капитала (МДК) сталкивается с беспрецедентными вызовами: доминирование мега-инвесторов (BlackRock, Vanguard), способных дестабилизировать национальные рынки, экспансия цифровых финансовых активов и децентрализованных платформ, размывающих юрисдикционную подотчетность, а также геоэкономическая фрагментация создают разрыв между существующими регуляторными подходами и реальными потребностями контроля. Традиционные системы, оперирующие бинарным делением на прямые и портфельные инвестиции, не позволяют дифференцировать потоки по степени их дестабилизирующего потенциала, что провоцирует либо тотальные запреты (избыточное регулирование), либо полную либерализацию (недостаточная защита). Цель настоящего исследования — разработка и обоснование многоуровневой классификации международного движения капитала как инструмента дифференцированного регулирования, позволяющего приводить меры воздействия в соответствие с поведенческими характеристиками потоков. Методологической базой исследования выступил качественно-контентный анализ нормативной базы Международного валютного фонда, в частности на положения документа «Institutional View» (редакция 2012 г.), а также на процедуру структурного моделирования регуляторных практик, предполагающую стратификацию рисков по четырем градационным уровням. В эмпирическом плане предложена двухкомпонентная матричная матрица. Разработанный инструментарий обладает прикладной ценностью для модернизации национальных режимов валютного контроля, унификации надзорных стандартов в рамках наднациональных объединений (ЕАЭС, БРИКС), а также для построения алгоритмических систем, автоматизированного риск-скоринга внешнеторговых транзакций. К числу ограничений модели относится высокая степень юридической неопределенности, сопутствующая практикам маскировки инвестиционных потоков через многоуровневые офшорные цепочки, равно как и ограниченная экстраполируемость предложенных критериев на класс токенизированных цифровых активов. Перспективные направления дальнейших исследований связываются с разработкой поведенческих индикаторов для сегмента децентрализованных финансов (DeFi) и имплементацией принципа «сквозного взгляда» на уровне межгосударственных договорных механизмов.

JEL codes: F38, F62

DOI: https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-9-262-274

Для цитирования: Архипов, А.Д. Классификация как инструмент регулирования международного движения капитала / А.Д. Архипов. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – № 9. – С.262-274. - URL: http://www.theoreticaleconomy.ru (Дата публикации: 30.09.2026)

Введение

Международное движение капитала представляет собой один из фундаментальных процессов современной глобальной экономики, обеспечивающий перераспределение финансовых ресурсов между странами с избытком сбережений и государствами, испытывающими инвестиционный

© Архипов А.Д., 2026

голод. На протяжении десятилетий этот процесс служил драйвером экономического роста, обмена технологиями и повышения глобальной эффективности производства. Однако в последние годы архитектура и структура МДК претерпевает серьезные сдвиги, порождающие новые вызовы для регуляторов. Прежде всего, речь идет о появлении мега-игроков институционального характера таких как BlackRock, Vanguard и State Street, которые аккумулируют под своим управлением триллионы долларов [15] и способны своим единым решением о ребалансировке портфелей обрушить или, напротив, перегреть целые национальные рынки. Ситуация осложняется тем, что цифровые финансовые активы и токенизированные инструменты развиваются крайне стремительно. Фактически, они стирают национальные границы и, что немаловажно, серьезно затрудняют как выявление конечного бенефициара, так и определение юрисдикционной принадлежности самого капитала. Вдобавок ко всему, на этом фоне все большее значение приобретает сектор децентрализованных финансов, где трансграничные перемещения средств, как правило, вообще не попадают в поле зрения привычных систем мониторинга. Между тем, в условиях геоэкономической фрагментации и повышенной волатильности контроль над движением капитала, безусловно, выходит на первый план. И речь здесь идет не только о макроэкономической стабильности — сегодня это вопрос уже национальной безопасности. С другой стороны, практика показывает: тотальные запреты в данном случае не работают. Они, скорее, душат развитие новых технологий и отпугивают инвесторов, которые действуют добросовестно. Следовательно, необходим более гибкий и выверенный подход. Ключевым элементом такого подхода должна стать продуманная классификация потоков капитала, которая и позволит выстроить систему адресного, а не запретительного регулирования.

Методы

В работе применяется комплекс методов исследования. Основу методологии составляет анализ нормативно-правовых документов (включая Institutional View МВФ 2012 года) и сравнительно-правовой метод, позволяющий сопоставить регуляторные подходы, используемые в различных странах. Дополнительно применяется метод структурного моделирования регуляторных режимов, на основе которого разработана четырехуровневая система классификации потоков капитала. Такой методологический синтез дает возможность определить, в каких случаях дифференцированный подход к регулированию международного движения капитала оказывается наиболее результативным, и сформулировать рекомендации по его имплементации с учетом поведенческих характеристик потоков и уровня их дестабилизирующего потенциала.

Теория

Вопрос о необходимости государственного контроля за трансграничными потоками капитала на протяжении большей части второй половины XX века находился на периферии академической дискуссии [13]. Господствующая неоклассическая парадигма постулировала, что свободное движение капитала способствует оптимальному распределению ресурсов в мире, выравниванию процентных ставок и максимизации совокупного благосостояния. Исходный постулат гипотезы эффективного рынка сводится к тому, что капитал самостоятельно устремляется к наиболее перспективным проектам, а любые регуляторные барьеры, напротив, деформируют ценовые ориентиры и увеличивают операционные издержки. Данная установка позднее была закреплена институционально, так как она легла в основу политики Вашингтонского консенсуса. В 1990-е годы именно эта доктрина предписывала развивающимся экономикам открывать национальные экономики для иностранного капитала в качестве обязательного шага на пути к глобальной финансовой интеграции [22].

Показательным свидетельством уязвимости национальных хозяйств, интегрированных в глобальные финансовые потоки, стала цепь кризисных явлений конца 1990-х и начала 2000-х годов: дефолт в Мексике (1994), волна потрясений в странах Юго-Восточной Азии (1997–1998),

последующий коллапс российской финансовой системы (1998) и глубокая рецессия в Аргентине (2001) [6, 11, 24]. Общей чертой этих кризисов стал массированный отток краткосрочного капитала, который спровоцировал резкое падение валютных курсов, банкротства банков и продолжительный спад производства. В ряде стран потери от этого спада были сопоставимы с откатом на несколько десятилетий экономического развития. Данные события, в свою очередь, заставили пересмотреть устоявшиеся теории, которые некогда абсолютизировали выгоды от свободного перемещения капитала между государствами. В работах Дж. Стиглица, Д. Родрика и других авторов было последовательно показано, что информационная асимметрия [5], склонность участников рынка к имитационным стратегиям и экстернальные эффекты порождают риски системного характера, нейтрализация которых рыночными методами представляется маловероятной [26]. Соответственно, контроль за трансграничными финансовыми операциями утратил в глазах исследователей статус институционального пережитка и начал оцениваться в качестве одного из действенных рычагов макропруденциальной политики [16, с. 26-30], предназначенного для ослабления колебаний деловой активности и минимизации негативных воздействий на наиболее подверженные шокам сектора экономики [19, с. 18-21].

Тем не менее, в течение длительного времени Международный валютный фонд, будучи ключевым институтом, формирующий глобальную повестку в этой области, занимал жесткую позицию, фактически приравнивая контроль над капиталом к экономическому изоляционизму. Лишь в 2010 году Фонд начал постепенно пересматривать собственные подходы. Было признано, что в кризисных условиях меры по управлению капитальными потоками могут не только быть оправданными, но и оказываться объективно необходимыми, подобно тому, как экстренная медицинская помощь требуется не в плановом порядке, а именно в момент острого приступа. Настоящим переломным моментом стала публикация 2012 года. Речь идет о концептуальном документе «The Liberalization and Management of Capital Flows: An Institutional View», который, фактически, закрепил новый вектор в официальной позиции МВФ. Значение этого документа трудно переоценить: в нем впервые на институциональном уровне были легитимизированы ограничения на движение капитала.

В тексте Institutional View были сформулированы несколько ключевых установок. Либерализация счетов движения капитала должна носить постепенный и последовательный характер, исключающий шоковое открытие экономики. При этом темпы либерализации необходимо соотносить с уровнем институционального развития страны. Речь идет о таких параметрах, как глубина финансового сектора, качество банковского надзора и зрелость правовой системы. Меры по управлению потоками капитала не призваны заменять стандартные инструменты макроэкономической корректировки, будь то бюджетно-налоговая или денежно-кредитная политика; их функция имеет вспомогательный характер и сводится к сглаживанию колебаний в тех ситуациях, когда возможности процентных ставок и валютных курсов уже практически исчерпаны. Кроме того, сами ограничения не должны строиться по страновому принципу, они обязаны быть временными и прозрачными, а также подлежать регулярному пересмотру, подобно тому, как периодической ревизии подвергаются любые инструменты с длительным сроком применения [27].

Однако, несмотря на этот прогресс, текст Institutional View оставлял открытым главный практический вопрос, как именно определять опасный капитал. В документе предлагались лишь общие критерии, а именно срок (краткосрочный/долгосрочный) и тип инструмента. Но на практике грань между «полезными» прямыми иностранными инвестициями (ПИИ) и «спекулятивными» портфельными вложениями становится все более размытой [3, 12]. Транснациональные корпорации научились структурировать сделки через офшорные трасты, придавая краткосрочным ссудам форму стратегических партнерств, а хедж-фонды, напротив, маскируют высокочастотный трейдинг под долгосрочное размещение через сложные деривативные схемы [20, 21, 28].

С момента публикации Institutional View позиция МВФ в отношении необходимости

вмешательства государства в регулирование потоков капитала претерпела дальнейшую эволюцию, однако позиция Фонда все еще сохраняет внутреннее противоречие: во многих более поздних документах, например, в 2022 году МВФ опубликовал обновленную версию Institutional View, в которой подтвердил легитимность использования механизмов контроля за МДК, однако многократно подчеркивал, что эти меры должны быть временными и точечными [25]. Более того, как подчеркивают исследователи, эта стратегия использования механизмов контроля является реактивной (не позволяет предотвращать будущие кризисные ситуации), так как фактически она не предполагает использования механизмов купирования рисков, ввиду чего эта стратегия не является эталонной и требует значительной модификации [25].

Дальнейшее развитие теоретической мысли в 2010-е годы пошло по пути уточнения этой классификации. Экономисты Банка международных расчетов предложили разделять потоки не только по срочности, но и по валютной структуре (инвестиции в местной валюте менее опасны для фискальной стабильности, чем в твердой валюте) [18, с. 10-11] и по типу инвестора (государственные суверенные фонды более лояльны к долгосрочным удержаниям, чем частные взаимные фонды). Параллельно ОЭСР разрабатывала свои кодификаторы прямых инвестиций, пытаясь стандартизировать критерии контроля и влияния [9].

Примечательно, что разные страны по-разному относятся к вопросу необходимости использования механизмов контроля за МДК. В США традиционно позитивно оценивают неолиберальный подход, который предполагает возможность саморегулирования рынка. Основным рычагом влияния на притоки и оттоки капитала для экономики США рассматривают процентную ставку ФРС, что сильно отличается, например, от позиции Европейского союза и Китая. ЕС демонстрирует институциональный дуализм, так как на наднациональном уровне власти декларируют свободу МДК, однако на национальном уровне страны-члены союза (например, Германия, Франция и прочие государства) в одностороннем порядке разрабатывают систему механизмов контроля за МДК. Полной противоположностью в отношении регулирования притока капитала является позиция Китая, который использует жесткие административные меры по контролю за капиталом. Анализ трех регионов позволяет выделить соответствующие модели применения контрольных механизмов в сфере движения капитала. Речь идет об американской либерально-рыночной модели, европейской интеграционно-защитной и китайской административно-квотирующей. Каждая из них отражает специфику институциональной среды и приоритетов национальной экономической политики.

За последние 15 лет в этой области сложилась принципиально иная концептуальная рамка. Классификация более не воспринимается как инструмент пассивной статистической фиксации, подобно тому, как бухгалтерский учет перестал быть просто регистрацией фактов и превратился в систему управленческого анализа. Она все отчетливее трактуется как активный элемент управленческой архитектуры [17]. Отсутствие четкой юридико-экономической классификации ставит регулятора в ситуацию жесткого выбора. Универсальные ограничения могут нанести серьезный урон национальной экономике. Полный отказ от контроля, напротив, делает ее уязвимой перед внешними шоками. К этому моменту теоретические предпосылки для внедрения классификационных схем уже в значительной степени созрели. Оставалось перевести их на язык практических моделей, которые были бы адекватны реалиям цифровой эпохи и отвечали вызовам нарастающей геополитической нестабильности [23].

Основные результаты исследований

В рамках настоящего исследования предлагается четырехуровневая классификационная схема, предназначенная для дифференциации иностранных капиталопотоков. В основе схемы лежат два ключевых параметра. Первый касается целевой направленности инвестиций, а именно их влияния на реальный сектор и долгосрочную динамику экономического роста. Второй параметр, в свою очередь, связан с поведенческим профилем инвестора. Под этим понимается вероятность

экстренного вывода средств в случае ухудшения внешнеэкономической конъюнктуры. В отличие от традиционной двухуровневой типологии МВФ, которая ограничивается делением на прямые и портфельные инвестиции, предлагаемая модель опирается на шкалу риска. Каждому типу капитала присваивается соответствующий цветовой код. «Зеленый» уровень соответствует наиболее устойчивым вложениям, которые конструктивно влияют на экономику. «Красный» уровень маркирует потоки, обладающие исключительно дестабилизирующим потенциалом. Промежуточные позиции занимают желтый и оранжевый уровни.

Такая дифференциация создает основу для применения не только разнородных по степени жесткости мер, но и качественно различных регуляторных режимов. Спектр этих режимов варьируется от стандартных процедур мониторинга до реализации превентивных ограничительных механизмов. Иными словами, классификационная схема позволяет не просто ранжировать потоки, но и выстраивать адресную систему регулирования, адекватную уровню риска каждого конкретного типа капитала.

Ниже приводится матрица сопряжения выделенных уровней (табл. 1), соответствующих им инвестиционных форм и адекватных регуляторных стратегий.

Таблица 1 – Матрица классификации капитала

Уровень капитала	Характер инвестиций	Режим регулирования
Зеленый	Прямые инвестиции в приоритетные сектора	Максимальная свобода перемещения, налоговые каникулы, ускоренная амортизация
Желтый	Иные сектора реальной экономики через долгосрочные (свыше 3 лет) портфельные инструменты (доли/облигации)	Стандартный мониторинг, минимальные административные процедуры, налогообложение по общим правилам
Оранжевый	Спекулятивные вложения в высоколиквидные деривативы с высоким левериджем; поступления из недружественных юрисдикций в стратегические активы	Строгие ограничения: обязательное резервирование, запрет на сделки с определенными контрагентами, принудительное снижение доли
Красный	Краткосрочные портфельные вложения (в т.ч. в госбумаги, банковские депозиты со сроком до 1 года)	Жесткие превентивные меры: налог на финансовые операции, лимиты на репатриацию прибыли, требование о поддержании депозитов в ЦБ

Источник: составлено автором

Хорошей иллюстрацией применимости данной модели может послужить российская экономика, которая с 2022 года находится под беспрецедентным санкционным давлением. В случае использования модели классификации капитала исключительно на ПИИ и портфельные инвестиции невозможна тонкая надстройка используемых механизмов контроля за МДК ввиду возрастающих в процессе цифровизации экономики частоты и объемов совершаемых трансграничных операций. В случае с российской экономикой «зеленым» капиталом целесообразно признать инвестиции в технологический суверенитет, то есть инвестиции в микроэлектронику, станкостроение, где длительность горизонта инвестиций непосредственно подтверждается контрактами на последующие поставки российским покупателям. «Желтый» капитал мог бы предполагать вложения в ценные бумаги системообразующих предприятий с ограничением доли, которую иностранный инвестор может приобрести (для предотвращения влияния на рынок в случае резкого выхода иностранного инвестора из актива). «Оранжевым» капиталом целесообразно признать иностранный капитал, вводимый в экономику из дружественных стран для скупки активов, продаваемых западными

собственниками по дисконтной цене, с последующей быстрой перепродажей новыми владельцами по более высокой стоимости на открытом рынке. В «красную» зону могут попадать иностранные вложения в валютах, которые считаются «токсичными». Даже сравнительно небольшой объем таких средств при внезапном выводе способен серьезно раскачать изолированный от мирового национальный валютный рынок.

В то же время предложенная матрица обладает важным свойством, выраженным в ее гибкости. Ее ценность не в жесткой фиксации категорий, а в возможности оперативно подстраиваться под изменения внешней среды. Традиционные правовые акты, как правило, закрепляют раз и навсегда заданные группы (например, деление на ПИИ и портфельные инвестиции). В данной модели такой подход не применяется: уровень классификации может пересматриваться применительно к каждой конкретной сделке. Один и тот же инструмент может попасть в разные категории в зависимости от срока удержания, структуры бенефициарного владения, валюты номинации или текущей макроэкономической ситуации. Например, долгосрочное размещение капитала в акции системообразующего предприятия изначально квалифицируется как «желтый» уровень, однако если выясняется, что инвестор в действительности является подставным лицом для группы компаний, зарегистрированных в юрисдикции, не осуществляющей обмен налоговой информацией, то такая сделка может быть реклассифицирована в «оранжевый» уровень с применением соответствующих ограничительных мер. Этот механизм «поведенческой переоценки», обязанности по осуществлению которого предлагается возложить на специализированное подразделение в структуре Центрального банка или Минфина, позволяет регулятору реагировать на попытки маскировки спекулятивного капитала под добросовестные инвестиции.

В качестве критериев реклассификации уровня капитала предлагается использовать частоту совершения сделок с активами, прозрачность в установлении конечных бенефициаров (помимо проверки нахождения бенефициара в «белом списке»), а также частоту смены бенефициаров. Процедуру переоценки предлагается запускать планово и внепланово (в случае частых сделок с активами или изменения бенефициаров в течение года): стандартно для всех иностранных инвесторов предлагается ежегодно запрашивать информацию о совершенных сделках с активами, а также документы, подтверждающие личность конечного бенефициара. Отсутствие частых сделок по купле-продаже активов и необоснованных изменений в списках конечных бенефициаров предлагается рассматривать как позитивные факторы, обусловливающие повышение уровня капитала. Наличие частых сделок с активами и необоснованные изменения бенефициаров, напротив, являются негативными факторами, предполагающими понижение уровня капитала и доверия к нему.

Критически важное преимущество предложенной модели заключается в том, что она может стать основой для алгоритмизации контроля. В условиях, когда финансовые транзакции совершаются за доли секунды, ручное администрирование практически нереализуемо. Четырехуровневая система легко переводится в набор бинарных критериев и балльных шкал, которые можно заложить в программное обеспечение систем валютного мониторинга. На этапе проведения операции программный комплекс автоматически присваивает сделке определенный уровень, опираясь на такие параметры, как код вида экономической деятельности эмитента, страна происхождения средств, срок между зачислением и предполагаемой репатриацией, наличие или отсутствие дискреционных условий в контракте. Это не только ускоряет процесс принятия решений, но и сводит к минимуму субъективный фактор, который выражается в коррупционной составляющей и риске ошибочных интерпретаций со стороны контролирующих органов. В перспективе система может быть интегрирована с платежными и депозитарными инфраструктурами, что позволит перейти от реактивного контроля (проверки постфактум) к превентивному (блокировка или одобрение до зачисления средств).

Вместе с тем любая модель, какой бы совершенной она ни была, сталкивается с вызовами

практической имплементации. И здесь мы подходим к ключевой проблеме, требующей более детального рассмотрения.

Таблица 1 отвечает на вопрос «что регулируется?», но оставляет открытым вопрос «чем регулируется?». Классификация позволяет регулятору идентифицировать тип капитала, но не определяет, какие именно меры следует применить в том или ином случае. На этапе выбора инструментов, как правило, и возникает основная масса концептуальных трудностей. Чрезмерно жесткие ограничения для желтого сегмента способны подорвать мотивацию добросовестных участников рынка; в то же время излишняя мягкость в отношении оранжевой категории чревата постепенным накоплением системных угроз.

Для преодоления этой дилеммы обратимся к практическому инструментарию. Ниже приводится таблица 2. В ней конкретно прописано, какие административные, фискальные и пруденциальные механизмы задействуются на каждом уровне. Также в таблице указано, против каких именно рисков направлены эти инструменты.

Следует подчеркнуть, что таблицы 1 и 2 тесно взаимосвязаны. Первая работает как входной фильтр, классифицируя поток. Вторая выступает в роли выходного алгоритма, определяя возможные действия с капиталом. В совокупности они образуют замкнутый регуляторный цикл. Один блок задает аналитическую рамку, другой обеспечивает ее практическое воплощение.

Подобная конструкция предоставляет регулятору определенную свободу маневра. Он может корректировать меры воздействия, к примеру повышать налог на спекулятивные операции, не пересматривая при этом саму классификационную схему. Это заметно повышает адаптивность системы и снижает издержки на нормотворческую деятельность.

Кроме того, благодаря тому что риски зафиксированы в таблице 2 отдельно, появляется возможность непрерывно отслеживать эффективность применяемых мер. Допустим, на сегменте государственных долговых инструментов в красной зоне волатильность пошла на спад. Значит, ограничения можно ослабить. Если же растет число офшорных операций через цепочки номинальных держателей, возникает повод ужесточить требования по раскрытию информации. Именно эта обратная связь и превращает классификацию из статичного перечня в динамичный, постоянно эволюционирующий инструмент обеспечения макроэкономической стабильности.

Таблица 2 – Меры регулирования предлагаемой матрицы классификации капитала

Уровень капитала	Конкретные меры регулирования	Целевые риски, подлежащие контролю
Зеленый	Автоматическое одобрение сделок; освобождение от обязательной репатриации выручки; субсидирование процентных ставок по кредитам в инвалюте	Риск утечки технологий (дополнительный контроль через патентные бюро); риск монополизации внутренних рынков через скупку локальных брендов
Желтый	Уведомительный порядок; стандартное резервирование 2–3% от суммы на счетах в ЦБ на срок инвестирования; регулярная отчетность по структуре портфеля	Риск «вытеснения» внутренних инвесторов на рынке облигаций; риск резкого изменения цен на активы при выходе крупного нерезидента
Оранжевый	Регистрация деривативов в центральном депозитарии; запрет на кросс-маржинальные сделки между нерезидентами; налог на спекулятивную маржу (до 15% от прибыли)	Системный риск «короткого замыкания» (взаимосвязанные позиции крупных фондов); риск использования офшорных прокладок для обхода санкционных режимов

Уровень капитала	Конкретные меры регулирования	Целевые риски, подлежащие контролю
Красный	Прямое квотирование объема вложений в госбумаги (лимит на одного нерезидента); плавающий сбор за досрочный вывод (до 30% от суммы при снятии до 3 лет); требование о поддержании неснижаемого остатка в национальной валюте	Риск валютного кризиса (внезапная смена настроений на глобальных рынках); риск фискальной нестабильности (давление на доходность ОФЗ); риск долларизации банковских балансов

Источник: составлено автором

В условиях нестабильной динамики мировой экономики любая практически ориентированная модель должна проходить проверку на устойчивость перед двумя группами дестабилизирующих факторов. Первая связана с технологическими инновациями, вторая группа пересекается с поведенческими стратегиями участников рынка, направленными на обход нормативных ограничений. Именно данные факторы нередко сводят на нет результативность даже наиболее тщательно проработанных регуляторных схем, переводя их из разряда действенных контрольных механизмов в категорию сугубо бюрократических процедур.

Первый из указанных вызовов, отличающийся наибольшей очевидностью, связан с ускоряющимся ростом сегмента цифровых финансовых инструментов и DeFi [2, 10]. Классификационные подходы традиционного типа базируются на таких критериях, как продолжительность периода удержания актива, характер эмитента либо территориальная принадлежность регистрации [4]. В условиях доминирования смарт-контрактов и токенизированных форм активов перечисленные параметры утрачивают свою содержательную определённость. Временной горизонт удержания актива может корректироваться автоматически через программный код при наступлении заранее прописанных условий (например, при превышении заданного порога волатильности). Категория юрисдикции эмитента в таких условиях нередко теряет содержательный смысл, а децентрализованные площадки просто не имеют механизмов для раскрытия данных о конечных бенефициарах.

В связи с этим для «красного» и «оранжевого» уровней особое значение приобретает внедрение дополнительных фильтров технологического характера. В числе таких мер, в частности, отслеживание кошельковых адресов на предмет их связей с подсанкционными структурами [8], оценка глубины пулов ликвидности, а также мониторинг транзакционных цепочек на предмет использования сервисов смешивания средств. Без подобной адаптации модель, безусловно, рискует потерять актуальность уже в среднесрочной перспективе. Значительная часть спекулятивного капитала просто переместится в те сегменты, где традиционные критерии классификации не работают.

Второй вызов связан с поведенческим фактором, а именно с регуляторным арбитражем. Крупные международные инвесторы, как правило, содержат штат высококлассных юристов. Их специализация заключается в структурировании сделок таким образом, чтобы те формально попадали под наиболее либеральные категории (зеленую или желтую), но при этом по своей сути оставались спекулятивными.

Чтобы противостоять подобным практикам, в рамках модели заложены два дополнительных механизма. Первый представляет собой критерий существенного экономического присутствия. Инвестор обязан подтвердить, что в стране регистрации ведется реальная операционная деятельность, а не просто арендован почтовый адрес. Второй механизм заключается в принципе взгляда сквозь, который требует раскрытия всей цепочки бенефициаров вплоть до конечного физического лица либо публичной компании с прозрачной отчетностью. Однако внедрение этих принципов, очевидно, невозможно без серьезного обновления национального законодательства. Без

этого регулирование оранжевого и красного сегментов рискует остаться чисто формальным.

Еще одно критическое условие эффективности модели заключается в международной координации, выстроенной в русле подходов МВФ и Совета по финансовой стабильности. Рынки сегодня глобально взаимосвязаны, и любые односторонние меры отдельной страны могут быть нейтрализованы через транзитные операции в третьих государствах. Представим ситуацию. Страна А вводит жесткие ограничения на движение «красного» капитала, а соседняя страна Б сохраняет либеральный режим. В таком случае спекулятивные потоки просто пойдут в обход через Б, а затем вернутся в А под видом внутрикорпоративных займов, минуя прямое регулирование. Поэтому перспективное развитие модели видится в ее интеграции в многосторонние соглашения, например на площадках ЕАЭС или БРИКС. Участники таких объединений могли бы унифицировать классификационные шкалы и наладить обмен данными о конечных бенефициарах. Это вывело бы классификацию за рамки сугубо национального инструмента и превратило бы ее в элемент глобальной финансовой архитектуры, способной противостоять системным рискам уже на наднациональном уровне.

Подводя итог, можно сказать, что предложенная классификационная модель, дополненная матрицей мер и профилей рисков, представляет собой не отвлеченную теоретическую конструкцию, а рабочий прототип регуляторной системы нового поколения. Ее главное преимущество заключается в отказе от бинарной логики «все или ничего» и переходе к градуированной шкале, где жесткость мер пропорциональна степени риска, которую несет конкретный тип капитала. Однако, чтобы перейти от прототипа к полноценному внедрению, потребуется решить сразу три взаимосвязанные задачи. Во-первых, обеспечить техническую интеграцию с платежными инфраструктурами, чтобы классификация могла проводиться автоматически. Во-вторых, создать нормативно-правовую защиту от судебных оспариваний. Для этого, в свою очередь, необходимо легитимировать классификационные критерии на законодательном уровне. И в-третьих, регулярно актуализировать оценочные параметры по мере появления новых финансовых инструментов и изменения рыночных условий.

Только при одновременном решении всех трех задач классификационная система сможет в полной мере реализовать свой потенциал. Она станет действенным инструментом макроэкономической стабилизации, который позволит государству защищать национальные интересы, не скатываясь к изоляционизму и не создавая избыточной бюрократической нагрузки на добросовестных участников рынка.

Заключение

Проведенное исследование приводит к выводу, что в условиях геоэкономической нестабильности и цифровизации финансовых рынков выработка работоспособной системы регулирования капитальных потоков возможна только при опоре на гибкий классификационный механизм. Жесткие запреты и полная либерализация представляют собой две крайности, и каждая из них сопряжена с серьезными рисками. Эти риски одинаково значимы как для макроэкономической устойчивости, так и для сохранения инвестиционной привлекательности национальной экономики. В основу разработанной модели положена четырехуровневая цветовая шкала. Она позволяет регулировать интенсивность воздействия исходя из экономической функции капитала и типа поведения инвестора. Благодаря такому подходу классификация перестает быть статичным перечнем и начинает работать как инструмент упреждающего регулирования.

Если говорить о практической имплементации, то перед государственными регуляторами встают две последовательные задачи. Первая задача заключается в разработке и нормативном закреплении четких критериев для поведенческой оценки потоков. Это необходимо для того, чтобы обеспечить участникам рынка понятную и предсказуемую правовую среду. Вторая задача лежит в технологической плоскости. Классификационную матрицу требуется интегрировать в существующие платежные и депозитарные системы. Это даст возможность автоматически присваивать сделке

уровень риска непосредственно в момент ее проведения, подобно тому, как современные системы скоринга оценивают кредитоспособность заемщика в режиме реального времени.

В дальнейшем исследовательский фокус целесообразно сместить в сторону гибридных классификационных подходов. Такие подходы должны охватывать не только экономическую сущность операции, но и технологическую платформу, на которой она реализуется. Особую важность здесь приобретает выработка критериев для токенизированных активов и децентрализованных протоколов. В этом сегменте классические категории, такие как юрисдикция эмитента или срок удержания, в отдельности теряют свое содержательное значение. Им на смену, безусловно, должны прийти параметры, основанные на анализе сетевого поведения кошельков и показателях глубины пулов ликвидности. Только так удастся сохранить управляемость финансовой системы в условиях, когда скорость движения капитала опережает возможности регуляторов по обновлению правовых норм.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Александров, Е.Л. Мировая экономика и международные экономические отношения / Е.Л. Александров. Москва: Финуниверситет, 2017. 112 с. ISBN 978-5-7942-1401-7.

2. Андрюшин С. А. Централизованные и децентрализованные денежные системы // Вопросы теоретической экономики. 2018. № 1. С. 26-49. [Электронный ресурс]. URL: http://questionset.ru/files/arch/2018/2018-N1/Andryushin_VTE_2018_1.pdf (дата обращения: 25.06.2026).

3. Доклад о мерах по упрощению процедур для инвестиций в целях развития : записка секретариата ЮНКТАД : документ ООН TD/B/COM.2/20, TD/B/COM.2/EM.6/3. 1999. 7 декабря. [Электронный ресурс] URL: https://digitallibrary.un.org/nanna/record/278064/files/TD_B_COM.2_20_TD_B_COM.2_EM.6_3-RU.pdf?withWatermark=0&withMetadata=0&registerDownload=1&version=1#2#1 (дата обращения: 25.06.2026).

4. Докукина И. А., Полянин А. В. Организация децентрализованного управления на основе цифровых платформ распределенного реестра // Естественно-гуманитарные исследования. 2020. № 27 (1). С. 76-80. DOI 10.24411/2309-4788-2020-00015.

5. Жилина И. Ю. 2003. Дж. Акерлоф, М. Спенс, дж. Стиглиц: информационная асимметрия основа новой микроэкономики // Социальные и гуманитарные науки: Отечественная и зарубежная литература. Серия 2. Экономика. 2003. №3. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/2003-03-001-dzh-akerlof-m-spens-dzh-stiglits-informatsionnaya-asimmetriya-osnova-novoy-mikroekonomiki-g-akerlof-m-spence-j-stiglitz (дата обращения: 25.06.2026).

6. Канаев Е.А. Две стороны одной проблемы. Малайзия и Индонезия в азиатский кризис 1997–1998 годов // Россия в глобальной политике. 2021. № 1(107). [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/dve-storony-odnoy-problemy-malayziya-i-indoneziya-v-aziatskiy-krizis-1997-1998-godov (дата обращения: 25.06.2026).

7. Кудряшова Ю.М. Законодательство о прямых иностранных инвестициях в России и США: сравнительно-правовой анализ. [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/zakonodatelstvo-o-pryamyh-inostrannyh-investitsiyah-v-rossii-i-ssha-sravnitelno-pravovoy-analiz?ysclid=mqzfipv5px69175593 (дата обращения: 25.06.2026).

8. Лихачев М. О. Стратегический выбор макроэкономической политики в начальной фазе санкционного конфликта // Экономические науки. 2023. № 7. С. 228-237.

9. Методологические комментарии к показателям прямых иностранных инвестиций // Центральный банк Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/external_sector/di/meth-kom-di/ (дата обращения: 25.06.2026).

10. Пашковская И. В. Децентрализованные финансы и перспективы создания двухконтурной экономики // Финансовые рынки и банки. 2023. № 4. [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/detsentralizovannye-finansy-i-perspektivy-sozdaniya-dvuhkonturnoy-ekonomiki (дата обращения: 25.06.2026).

11. Пластырь на зияющей ране: три десятилетия контроля капитала в Аргентине. [Электронный ресурс]. URL: https://econs.online/articles/ekonomika/plastyr-na-ziyayushchey-rane-tri-desyatiletiya-kontrolya-kapitala/?ysclid=m461k7c3kx660864335 (дата обращения: 25.06.2026)

12. Супатаева Г. Т. Политика государства по привлечению иностранных инвестиций: анализ и перспективы // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2011. [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/politika-gosudarstva-po-privlecheniyu-inostrannyh-investitsiy-analiz-i-perspektivy (дата обращения: 25.06.2026).

13. Тургенбаев, Н.А., Кантарбаева, А.К. Теоретические концепции международного движения капитала // Статистика, учет и аудит. – 2020. – Т. 73. – №3. – С. 248-252.

14. Фадеев Д. А. Правовые аспекты использования цифровых финансовых активов в международных расчетах // Прогрессивная экономика. 2025. №5. [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/pravovye-aspekty-ispolzovaniya-tsifrovyh-finansovyh-aktivov-v-

mezhdunarodnyh-raschetah (дата обращения: 28.07.2026).

15. Филатов Е.А. Планы большой четверки хозяев денег // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2021. №1. [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/plany-bolshoy-chetverki-hozyaev-deneg (дата обращения: 29.06.2026).

16. Шмелева Е.С., Ромашова И.А. Международное движение капитала: сущность, структура, динамика // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2018. № 5 (31). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnoe-dvizhenie-kapitala-suschnost-struktura-dinamika (дата обращения: 25.06.2026).

17. Шишков Ю. В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Москва : Некоммерческое партнерство «III тысячелетие», 2001. 479 с. ISBN 5-93632-003-0.

18. BIS Working Papers. No 1004 : Structural Changes in Cross-Border Capital Flows / by A. Copestake et al. Basel : Bank for International Settlements, 2022. November. URL: https://www.bis.org/publ/work1004.pdf#7#1 (date of request: 25.06.2026).

19. Borio C., Disyatat P. Rethinking the Financial Stability Implications of Cross-Border Capital Flows // BIS Working Papers. 2023. No 1158. November. URL: https://www.bis.org/publ/work1158.pdf (date of request: 25.06.2026).

20. Does Tax Treaty Shopping Have a Negative Impact on FDI Flows? : an empirical investigation among developing countries / M. M. F. F. Saleh. Dresden, 2021. URL: https://katalog.slub-dresden.de/en/id/0-1015230865 (date of request: 25.06.2026).

21. Financial Inclusion of Small and Medium-Sized Enterprises in the Digital Age : IFC Bulletin No 36x. Basel : Bank for International Settlements, 2022. URL: https://www.bis.org/ifc/publ/ifcb36x.pdf#2#2 (date of request: 25.06.2026).

22. Gregori T., Giansoldati M. Do current and capital account liberalizations affect economic growth in the long run? // Empirical Economics. 2023. Vol. 65. P. 247–273. DOI 10.1007/s00181-022-02324-3.

23. Investment Facilitation and the Global Technology Sector // The Making of an International Investment Facilitation Framework. Cambridge : Cambridge University Press, 2023. URL: https://www.cambridge.org/core/books/making-of-an-international-investment-facilitation-framework/investment-facilitation-and-the-global-technology-sector/DA507177AECE7E96961B3674DADBBAFF (date of request: 25.06.2026).

24. Montiel P., Reinhart C.M. Do capital controls and macroeconomic policies influence the volume and composition of capital flows? Evidence from the 1990s // Journal of International Money and Finance. 1999. Vol. 18, No. 4. P. 619-635. URL: https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0261560699000212 (date of request: 25.06.2026).

25. Review of The Institutional View on The Liberalization and Management of Capital Flows // IMF Policy Papers. 2022. 30 March. URL: https://www.imf.org/en/publications/policy-papers/issues/2022/03/29/review-of-the-institutional-view-on-the-liberalization-and-management-of-capital-flows-515888 (date of request: 25.06.2026).

26. Rodrik D. The Knowledge Mismatch // Project Syndicate. 2023. 9 February. URL: https://www.project-syndicate.org/commentary/when-ideas-and-technologies-cause-more-harm-than-good-by-dani-rodrik-2023-02 (date of request: 25.06.2026).

27. The Liberalization and Management of Capital Flows: An Institutional View // IMF Policy Papers. 2016. 14 November. URL: https://www.imf.org/en/publications/policy-papers/issues/2016/12/31/the-liberalization-and-management-of-capital-flows-an-institutional-view-pp4720 (date of request: 25.06.2026).

28. Treaty Shopping as a Determinant for Foreign Direct Investment? Background document for the expert meeting on treaty shopping. Czech Republic, Prague. 2014. 16 October. URL: https://mzv.gov.cz/public/99/6a/c4/1286540_1215262_cpb_background_document_16oct2014_shop_till_you_drop_those_tax_rates_Treaty_shopping_as_a_determinant_for_FDI.pdf#2#1 (date of request: 25.06.2026).

Classification as a tool for regulating the international capital flows

Arkhipov Alexey Dmitrievich
Research Intern
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation
E-mail: Alex56576@yandex.ru

KEYWORDS

international capital flow, currency regulation, classification of investments, differentiated approach, macroprudential policy, digital financial assets

ABSTRACT

The modern architecture of international capital flows (ICF) is facing unprecedented challenges: the dominance of mega-investors (BlackRock, Vanguard) capable of destabilizing national markets, the expansion of digital financial assets and decentralized platforms that erode jurisdictional accountability, as well as geo-economic fragmentation create a gap between existing regulatory approaches and real control needs. Traditional systems that use binary division into direct and portfolio investments do not allow to differentiate flows according to the degree of their destabilizing potential, which provokes either total prohibitions (excessive regulation) or complete liberalization (insufficient protection). The purpose of this study is to develop and substantiate a multilevel classification of international capital flows as a tool for differentiated regulation, which makes it possible to bring measures of influence in line with the behavioral characteristics of flows. The methodological basis of the study was a qualitative content analysis of the regulatory framework of the International Monetary Fund, in particular, the provisions of the document «Institutional View» (2012 edition), as well as the procedure for structural modeling of regulatory practices, which involves stratification of risks by four gradation levels. Empirically, a two-component matrix matrix is proposed. The developed toolkit has an applied value for modernizing national currency control regimes, unifying supervisory standards within supranational associations (EAEU, BRICS), as well as for building algorithmic systems and automated risk scoring of foreign trade transactions. The limitations of the model include the high degree of legal uncertainty associated with the practices of masking investment flows through multi-level offshore chains, as well as the limited extrapolability of the proposed criteria to the tokenized digital asset class. Promising areas of further research are associated with the development of behavioral indicators for the segment of decentralized finance (DeFi) and the implementation of the «end-to-end view» principle at the level of interstate contractual mechanisms.



www.theoreticaleconomy.ru

ISSN 2221-3260