

Этюд 13. Тринадцать вызовов среднесрочного периода¹

Общая характеристика проблемы

Среднесрочный (до начала 2030-х годов) период будет, по всей вероятности, характеризоваться серией серьёзных и взаимно переплетенных сдвигов макроэкономического, структурного и социального характера. Эти сдвиги, в свою очередь, порождают вызовы.

Под «вызовами» понимаются «ситуации выбора» (почти всегда – связанные с реализацией противоречий или исчерпанием старых / формированием новых трендов), в которых от принятых решений зависит осуществление как вновь возникающих возможностей, так и рисков, в ряде случаев – принципиального характера.

Часть из этих вызовов связана с тектоническими изменениями мирового экономического и технологического пространства, связанного с развитием технологий, демографическими сдвигами, геополитическими и геоэкономическими процессами. Часть – с необходимостью завершить «отложенную модернизацию» российской экономики и социальной структуры.

Очень кратко, эти вызовы могут быть описаны следующим образом.

¹ В данной работе используются результаты проекта ФИ-2025-63, выполняемого в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2025-2027 гг.

Ключевые вызовы и возможные реакции

1. Вызов окончания «кризисной загрузки» мощностей. Риск «большой коррекции» экономической динамики

Завершение военных действий автоматически ведет за собой снижение оборонной / мобилизационной нагрузки – и в отношении загрузки мощностей в промышленности, и в отношении уменьшения спроса на рабочую силу. Соответственно, параллельно упадет и государственный спрос, и возникает риск сжатия также и потребительского.

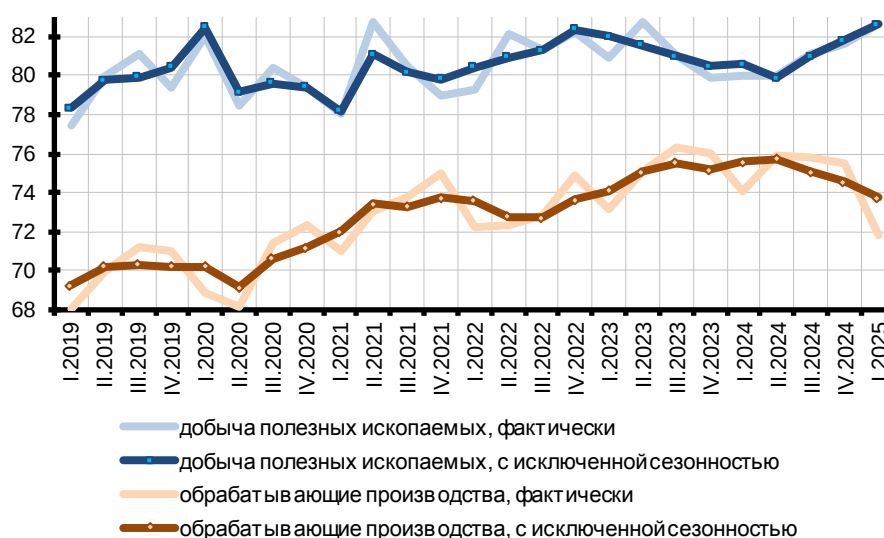
В принципе, указанная ситуация формирует серьезнейшую, быть может, определяющую ситуацию на десятилетия вперед, развилку:

- такая ситуация, с учётом накопленной экономической инерции (по опыту США после Второй мировой войны), может стать мощным стимулом структурной перестройки экономики, прежде всего, развития высокотехнологичного производства. Речь идет как о «простой конверсии» ранее созданных в интересах обороны технологий (беспилотники, средства связи, ИТ, специальные транспортные средства, ...), так и о более широком контексте, связанном с переориентацией части оборонных, а также общемашиностроительных, фармацевтических и т.д. мощностей, научного и инженерного потенциала на выпуске конкурентоспособной продукции. Это, с учётом сформировавшихся ожиданий населения по доходам, может обеспечить новый виток экономического роста, основанного на сочетании высокооплачиваемого (дефицитного) труда, его высокой производительности и качественного потребления.

- с другой стороны, завершение боевых действий и выход из более или менее сильного «мобилизационного напряжения» экономики и общества создает сильнейший соблазн для финансовых властей приступить к сформированной нормализации в бюджетной и денежно-кредитной сферах. Отрицательный фискальный стимул (высокие налоги, низкие расходы, профицит) плюс «антиинфляционная» жесткая денежно-кредитная политика

способны (по опыту Великобритании после Второй мировой войны), в условиях снижения оборонной (и сопряженной с ней) нагрузки на экономику сформировать хорошо известную по российскому опыту ситуацию самоусиливающегося «шока без терапии»: когда оборонный заказ «уже снят», а новых мощностей и продуктов на рынок не вышло.

С другой стороны, США и, с известными оговорками², Советскому Союзу после войны удалось конвертировать «военный» скачок в развитии оборонной и смежных отраслей промышленности (автопрома, авиапромышленности, радиоэлектроники и пр.), плюс ситуацию послевоенного «общественного подъёма» в волну экономической модернизации и обретения этими странами качественно новых экономических возможностей и, шире, «силы»³ и субъектности.



² С одной стороны, страна совершила этот исторический скачок после колоссального разорения и огромных человеческих потерь в Великой Отечественной войне и в условиях объективно высокой оборонной нагрузки (ядерный фактор и др.). С другой стороны, лишь в 1950е годы удалось приступить к возврату накопившегося «социального долга»; непосредственно послевоенный период сопровождался серьезными социальными шоками (голод 1946-1947 гг.).

³ Понятие Power, ключевое в западной традиции интегральной оценки потенциала/силы/мощи государства, не имеет достаточно точного русского перевода

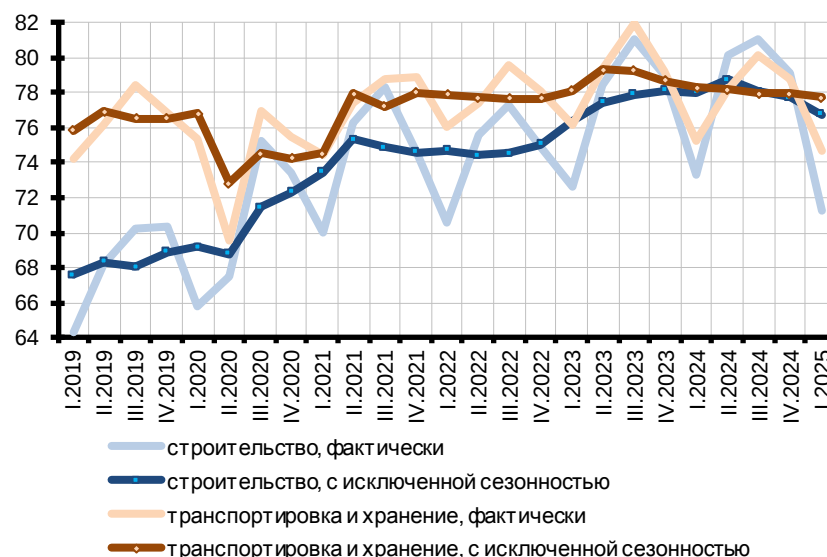


Рисунок 1. Загрузка производственных мощностей по результатам опросов Банка России

Загрузка производственных мощностей, согласно опросам бизнеса, медленно снижается и в целом по экономике вышла на уровень чуть ниже 80%:

- добыча полезных ископаемых – единственный сектор, где загрузка растёт и, выйдя на исторический максимум, превысила 82% (сезонность устранена). Еще раз подчеркнем, что эта загрузка – едва ли серьёзный ограничитель роста, с учётом добровольных действий соглашений по квотам в ОПЕК+ и санкций;

- в обрабатывающей промышленности уровень загрузки мощностей продолжает быстро снижаться, до 74% (сезонность устранена). Как уже отмечалось, «в целом по группе» этот уровень уже не позволяет говорить о ней, как о системном ограничителе роста (разумеется, по отдельным секторам «все может быть очень по-разному»).

- в строительстве и в логистических отраслях загрузка медленно снижается, до уровня 77-78%. Мощностные ограничения стабильно ослабевают из-за общей стагнации / снижения спроса и эффекта от ранее сделанных инвестиций.

Чтобы избежать рисков и реализовать возможности «послевоенной коррекции», необходимо, по меньшей мере (см. также ниже), сочетание:

- интенсивного развития предпринимательства, берущего на себя риски создания (адаптации) новых технологий и продуктов;

- доступного капитала, как с точки зрения объёмов, так и процентных ставок, эффективной оценки рисков и т.д.;

- синергия активной инфраструктурной и научно-технологической политики государства и активности частного бизнеса, возврат к концепции совместных Дирекций национальных проектов, выпуска проектных облигаций и т.д.⁴

2. Макроструктурный вызов: адаптация к условиям «дорогого труда»

Экономические условия, сложившиеся в ходе СВО (дефицит труда, особенно квалифицированного, вызывавший быстрое повышение реальной оплаты труда. За 2022-2025 гг. их прирост, в реальном выражении, составил по оценке, более 20% (в целом по ВВП – 8.5%, см. таблицу 1).

Таблица 1. Динамика реальной заработной платы (темпы прироста, %)

	2022	2023	2024	2025*	Всего
Реальная начисленная заработная плата работников	0,3	8,2	9,7	2,6	22,1
Справочно: ВВП	-1,4	4,1	4,3	1,3	8,5
Эластичность	-	2,01	2,23	1,95	2,61

*Оценка на конец июля

Это, фактически, «закрыло» макроэкономическую дискуссию 2020-2022 гг. о методах стимулирования развития экономики – через «революцию зарплат» (одновременно, повышения требований к эффективности компаний и рост «качественного» потребительского спроса) или через «инвестиционный маневр».

Фактически, «революция зарплат» уже свершилась. Сейчас вопрос стоит остро и просто.

Либо удастся обеспечить достаточно интенсивное повышение производительности труда, что возможно только на базе его столь же

⁴ В этой связи можно говорить, что частный бизнес может соотноситься с государственными инициативами, как «мышцы, нарастающие на скелете», а не как конкуренты за ресурсы.

радикальной технической модернизации. Это требует соответствующей активизации инвестиционного процесса: повышения нормы накопления основного капитала с 22% в 2024 г. до 24% в 2030 г. и 25% в 2035 г.

Либо – и эти вопросы уже начинают входить в сферу обсуждений – не производительность труда будет «подтягиваться» к резко повысившейся реальной заработной плате, а наоборот – заработная плата (через инфляцию, прекращение стимулирующих выплат и др.) начнет «подтягиваться» к очень невысокой в ряде секторов производительности.

В машиностроении, без учета транспортного, производительность труда вдвое ниже уровня даже Восточной Европе, в автопроме – втрое, в торговле - вдвое и т.д. (см. Таблицу 2).

Таблица 2. Производительность труда в России (% от уровня других стран)

	Страны Восточной Европы
Сельское и лесное хозяйство	101
Добыча полезных ископаемых	<u>301</u>
Пищевая промышленность	63
Лёгкая промышленность	45
Деревообработка	30
Бумажная продукция и полиграфия	99
Нефтепереработка; Химическая промышленность	125
Производство резиновых и пластмассовых изделий; фармацевтика	117
Производство стройматериалов	94
Металлургия	<u>214</u>
Готовые металлоизделия	101
Машиностроение (кроме автопрома)	54
Автомобилестроение	35
Строительство	42
Торговля	48
Транспортировка и хранение	73
Сектор ИКТ	147
Коммерческие услуги	113

По данным аналитической записки В.А. Сальникова «О производительности труда в отраслях экономики России по сравнению с другими странами»
<http://www.forecast.ru/ARCHIVE/Analytics/PROM/2025/otr1.pdf>

Помимо чисто экономических рисков, связанных с закреплением стагнации, если не втягиваться в рецессию, эта ситуация чревата

серьёзнейшими социально-политическими рисками: по опыту острая дестабилизация часто происходит на волне «недостижимых ожиданий», когда прежде интенсивное развитие, сопровождающееся их усилением, особенно у новых, только-только почувствовавших «вкус успеха» социальных групп, сменяется переходом в застой.

Другое дело, что активизация инвестиционного процесса⁵ требует ряда макроэкономических и институциональных условий: богатой ресурсами развития (кадровыми, цифровыми, информационными и др.) среды, доступа к «длинным и дешевым деньгам», синергии между государственными инвестиционными проектами и инвестициями бизнеса, отсутствия институциональных и макроэкономических шоков, благоприятной для бизнеса правоприменительной практики. Опыт создания таких условий у России в последние годы имеется, но полный набор формировался довольно редко.

Ключевыми направлениями стимулирования инвестиционной активности, как уже отмечалось, могут стать:

1. Привлечение бизнеса к выработке приоритетов в рамках национальных проектов, программ и проектов на уровне регионов. Формирование смешанных дирекций проектов с привлечением бизнеса к формированию приоритетов и отдельных мероприятий, предусматривающим софинансирование;

2. Создание, на базе государственной системы средне- и долгосрочного прогнозирования, базы потенциально возможных проектов, с оценкой выгод и рисков от возможного инвестирования для частных компаний

3. Формирование интегрированной модели поддержки инвестиционной деятельности, включая как создание ресурсов для реализации инвестиционных проектов на региональном уровне: включая образовательные и жилищные инициативы, в том числе под перетоки

⁵ О нынешней, крайне неоднозначной, ситуации – см. «Этюд 6. Инвестиционная активность в турбулентную пятилетку: «грустить нельзя радоваться» http://www.forecast.ru/ARCHIVE/Mon_13/2025/TT6_2025.pdf

специалистов в зоны роста, так и поддержку спроса (включая экспорт продукции на рынки дружественных и нейтральных стран);

4. Применение новых финансовых технологий в рамках государственного участия в инвестиционных проектах («Прослеживаемые деньги», финансирование с использованием блокчейн-технологий).

3. Технологическая интеграция как вызов

Чтобы рост инвестиций не провоцировал лишь тиражирование устаревших и малоэффективных решений, расширение производственного аппарата должно сопровождаться адекватным технологическим перевооружением компаний.

Здесь ключевая точка – даже не само создание технологий, но их трансмиссия «из лаборатории на землю».

И в «доковидный» период, и сейчас – здесь была и сохраняется существенная проблема: технологические инновации в очень значительной мере остаются «изолированными», в лучшем случае, в госкорпорациях (в худшем – не становясь инновациями вовсе: не покидая стадии опытных образцов, экспериментальных партий и т.д.).

В то же время, массовый частный бизнес ориентирован на покупку готовых технологических решений, овеященных в готовые решения в виде производственного оборудования, программного обеспечения и т.д., а не на вложения в НИОКР.

Это, в свою очередь, отразилось в форме одной из неприятнейших структурных особенностей российской экономики: сочетание очень высокой (самой высокой среди технологически развитых стран, почти 2/3, см. Рисунок 2) доли государства в финансировании НИОКР – и уникальной ситуации, когда доля затрат на НИОКР в ВВП находится на низком уровне и, к тому же снижается (см. Рисунок 3).

Помимо собственно макроэкономических причин⁶, данная ситуация маркирует собой принципиальный «сбой» в механизме воспроизводства в национальной инновационной системе: бизнес не находит необходимые для себя технологические решения – и не наращивает расходы на НИОКР. Государство же, в свою очередь, (с учётом бюджетных ограничений), просто не может более наращивать расходы на НИОКР.



Рисунок 2. Структура внутренних затрат на исследования и разработки по источникам финансирования и странам, 2023 год, %

⁶ Стратегически – «утяжеленная» структура экономики, с относительно низким производством и конкуренцией на рынке технически сложной продукции; тактически – сочетание высоких рисков и «дорогих денег» ведёт к запретительному соотношению доходность / риск при реализации сложных высокотехнологичных проектов

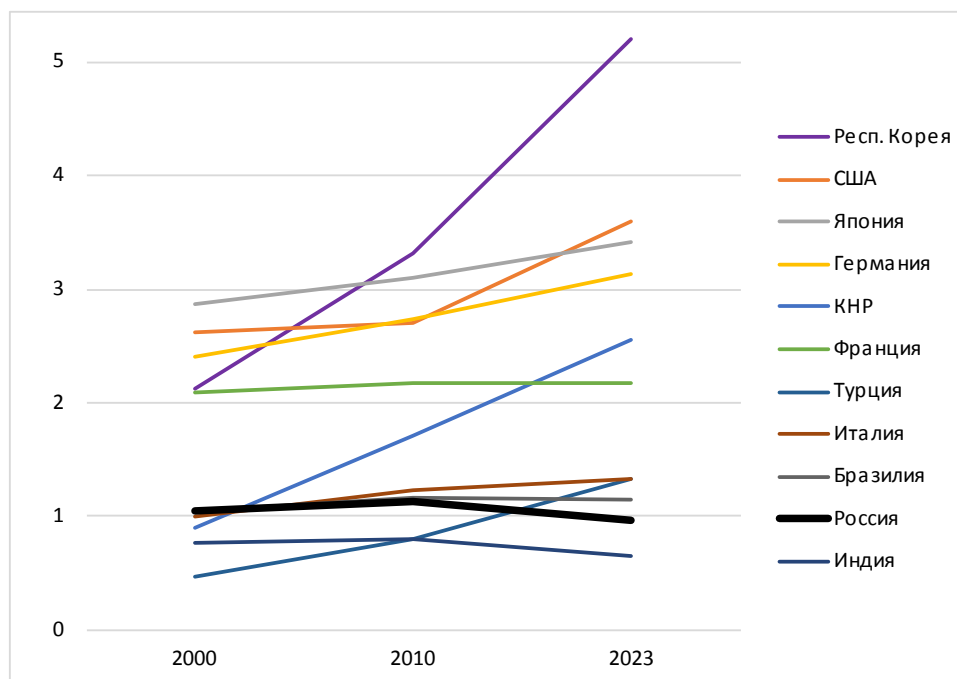


Рисунок 3. Внутренние затраты на исследования и разработки в процентах к ВВП по странам

В России наблюдается устойчиво высокая доля государства в структуре внутренних затрат на исследования и разработки, значительно превышающая не только уровень развитых стран, но также уровень Индии, Бразилии и Китая. Дальнейшее увеличение затрат на исследования и разработки за счёт государственного финансирования практически невозможно. Необходимо создание и развитие механизмов привлечения частного финансирования исследований и разработок.

Во многих странах наблюдается тенденция к увеличению внутренних затрат на исследования и разработки в % к ВВП. В России доля внутренних затрат в ВВП остаётся на низком уровне (ниже Бразилии и Турции) и стагнирует.

Ускорение технологической гонки приводит к увеличению численности исследователей как в новых индустриальных странах (КНР, Индия, Турция, Бразилия), так и в старых индустриальных странах (Япония, Республика Корея, Германия и др.). На фоне сокращения количества исследователей в России с 506.4 тыс. чел в 2000 г. до 385.7 тыс. чел в 2023 г., некоторые страны вплотную приблизились к российскому уровню (Индия, Франция, Великобритания). При сохранении существующих тенденций в ближайшие годы они опередят Россию по количеству исследователей.

Нормализация ситуации с финансированием НИОКР подразумевает рост расходов на НИОКР бизнеса, включая как госкорпорации, так и частный бизнес.

Это, в свою очередь, означает необходимость (здесь и далее в разделе используются некоторые ранее созданные и опубликованные результаты⁷):

- опоры на сочетание создания, с одной стороны, за счет государства отдельных передовых технологий, подготовки к серийному производству, стандартизации, взятия на себя части «рисков первого заказчика» отечественной высокотехнологичной продукции и, с другой стороны, стимулирования инновационного обновления производственного аппарата в частном секторе;

- включение в регулярный «контур управления» научно-технологическим развитием технологического форсайта – специфической прогнозной и управленческой технологии, основанной на поиске запроса на технологические инновации со стороны бизнеса и потенциала создания таких инноваций в секторе науки и технологий;

- опору на формирование в инновационной сфере экосистем, объединяющих элементы создания технологий, высокотехнологичное производство, соответствующие финансовые и образовательные инфраструктуры;

- с учётом крайней нестабильности развития технологий, упор, вероятно, следует делать на формировании общетехнологической базы (отсюда – роботизация и развитие беспилотного транспорта), сквозных технологий (отсюда – участие в «гонке искусственных интеллектов») и потенциала создания и адаптации технологий под тот (неясный сегодня) конкретный спрос, который возникнет у государства, бизнеса и населения в перспективе.

⁷ См., например, «Как найти науке место в экономике?» из выпуска Тринадцати тезисов 2022 года http://www.forecast.ru/ARCHIVE/Mon_13/2022/fall/TTF3.pdf

Для «большой» академической науки: Формирование набора российских «больших вызовов» для познания предельного, экзистенциального характера (Пространство, Жизнь, Сознание, ...), как основы для финансирования исследований – с предполагаемым выходом в «большие» проекты.

Для ГНЦ и госкорпораций:

1. Решение задач, тесно связанных с «большими вызовами» и технологическими дизраптами, включая искусственный интеллект (ИИ), «новый транспорт» и энергетику.
2. Стимулирование финансирования программ инновационного развития госкорпораций, максимально переориентировав их на «технологическое импортозамещение».
3. Удовлетворение спроса в интересах технологической модернизации массовых средне технологических отраслей и новых технологических компаний.

Для бизнеса / средне технологических компаний:

1. Прогнозная оценка долгосрочных перспектив и специфических ограничений развития отдельных рынков, отраслей и технологий, включая приложение ИИ и больших данных.
2. Проведение технологического форсайта, выявляющего приоритеты компаний, относящиеся к научно-технологическому развитию и формирующего систему их связей с научными организациями (включая ГНЦ).
3. Поддержка малых и средних технологических компаний (выход на рынки дружественных и нейтральных стран, деятельность в сфере ИИ, беспилотников и др.).

4. Технологическая гонка: риск отставания в технологической базе

Особенностью ситуации в сфере высоких технологий является очень высокий темп диффузии новейших технологических решений в экономику – таковы, например, чипы, оптимизированные под поддержку искусственного интеллекта (включая распознавание образов – уже сейчас). В перспективе 10-15 лет к числу таких технологических инноваций, использование которых будет определять саму возможность работы на хоть сколько-нибудь развитых рынках, будут, вероятно относиться (как минимум):

- крупные центры обработки данных гигаваттной мощностью для обучения и широкого использования больших моделей искусственного интеллекта;
- большие доверенные базы данных для обучения систем искусственного интеллекта;
- электронная компонентная база с размерностью в единицы нанометров;
- промышленная и сервисная робототехника (включая антропоморфных роботов), без которой невозможно производить достаточное количество конкурентоспособной продукции;
- сверхчистые реактивы для биохимических исследований, инструменты для коррекции генома;
- инструменты для создания (изучения) материалов с заданными свойствами, в том числе наноструктурированными;
- персонализированная медицина на базе синтеза технологий ИИ и биотехнологий;
- технологии квантовой связи / квантовых вычислений, а также – постквантовой криптографии;
- технологии современных электродвигателей и аккумуляторов/топливных элементов.

Подчеркнем – речь идет вовсе не о «переднем крае науки и технологий». И не о сфере ответственности государства, как таковой (там добавляются космические инфраструктуры, производство и вооружения; ядерная энергетика «замкнутого цикла»; доказательная углеродная эффективность⁸ и др.)

Речь – именно о (высокотехнологичном) бизнесе через 10-15 лет, о его фактических «стандартах рынка», а значит, о тех заделах, которые необходимо формировать на них уже сейчас.

⁸ Требуемая космического эшелона оценки выбросов с конкретного объекта

Проблема в том, что в этих секторах (особенно в сферах микроэлектроники и чистой химии и биохимии) объективно выше уровень концентрации на глобальных рынках (из-за «эффекта масштаба», например). Это, в частности, делает эффективными технологические и экономические санкции против России – особенно, с учётом того, что в стране соответствующие компетенции вовсе не развиты (производство чипов малой размерности) или развиты довольно слабо.

Формирование в новых условиях собственной технологической базы российской науки, в том числе в наиболее передовых отраслях способно не только снизить зависимость России от (ограничиваемого ныне) доступа к работе на наиболее передовом уникальном оборудовании в рамках международных научных программ, но и создать условия для собственных научных прорывов.

В этой связи нельзя не отметить, как крайне удачное начинание развитие, решениями Президента и Правительства России⁹, научных проектов класса «мегасаенс».

⁹ Из Указа Президента Российской Федерации от 28.02.2024 г. № 145 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации»:

«В государственной политике в области научно-технологического развития с 1991 года выделяются три значимых этапа:

а) 1991 - 2001 годы - этап кризисной оптимизации и адаптации к рыночной экономике (...)

б) 2002 - 2021 годы - этап перехода России к созданию инновационной экономики, который сопровождался существенным увеличением объема финансирования науки, развитием финансовой, организационной, кадровой инфраструктур, запуском программ и проектов по созданию национальной сети уникальных научных установок класса "мегасайенс" и опережающему развитию направлений науки и технологий, отвечающих на большие вызовы;

в) с 2022 года по настоящее время - этап мобилизационного развития научно-технологической сферы в условиях санкционного давления, сопровождающийся консолидацией общества и хозяйствующих субъектов для решения задач научно-технологического развития».

<http://www.kremlin.ru/acts/bank/50358>

Из Паспорта Национального проекта «Наука» (2018-24 годы).

«Задача 2: Развитие передовой инфраструктуры научных исследований и разработок, инновационной деятельности, включая создание и развитие сети уникальных установок класса «мегасайенс».»

<http://www.kremlin.ru/acts/bank/50358>

Мегасайенс (от англ. megascience – меганаука) – это уникальные научные проекты мирового уровня, обеспечивающие решение ключевых исследовательских задач в мировой научной повестке, направленных на получение новых фундаментальных знаний, необходимых для долгосрочного развития страны, в т.ч. для обеспечения готовности к большим вызовам, ещё не проявившимся и не получившим широкого общественного признания.

Примеры:

- Гатчинский реактор ПИК, с помощью которого изучают нейтроны и нейтронное излучение.

- Токамак Т-15МД, входящий в структуру международного проекта развития термоядерной энергетики ITER.

- Гамма-обсерватория TAIGA, которая позволяет исследовать объекты с высокой энергией вроде сверхновых звезд, блазаров и других астрономических феноменов.

- Коллайдер NICA, направленный на изучение свойств барионной материи.

Байкальский глубоководный нейтринный телескоп, предназначенный для изучения космических процессов с огромным выделением энергии, эволюции галактик, формирование сверхмассивных черных дыр и механизмов ускорения частиц.

- Сибирский кольцевой источник фотонов (СКИФ), позволяющий проводить исследования с яркими и интенсивными пучками рентгеновского излучения.

О некоторых дополнительно целесообразных мерах в данной области:

- необходимость формирования «зачатков экосистем», включая образование, прикладные исследования, венчурное финансирование развития соответствующих рынков, систему акселерации развивающихся компаний, «мини-форсайтов» по спросу на новую высокотехнологичную продукцию;

- рациональную экономически и с позиций безопасности «пересборку» системы отношений с внешними игроками, включая как организацию «цифровых коллабораций» по разработке высокотехнологичной продукции, так и импорт (либо совместное производство со странами-партнерами в государствах с мягкими условиями правоприменения в части технологических санкций) узлов и агрегатов, содержащих критически важные технологические компоненты;

- стимулирование, буквально «любой ценой», любого, в том числе «серого», импорта критически важных материалов, компонентов, технологий, знаний, библиотек данных и др.;

5. Исчерпание потенциала рентной экономики.

Ближайшие 10-15 лет, в силу сочетания энергетического перехода и высокого уровня геополитической конфликтности, будет сопровождаться, вероятно, снижением как возможности вывоза энергоносителей, так и цен на них.

Собственно, еще в 2010х годах Россия не относилась к числу «углеводородных стран»: душевой экспорт энергоносителей в России соответствовал скорее уровню промышленных стран, имеющих собственную ископаемую энерго-сырьевую базу (США, Канада, см. Рисунок 4), чем классическим «энергогосударствам» (ОАЭ, Норвегия).

Экспорт энергоносителей, кроме электроэнергии, на душу населения из России исторически был кратно ниже, чем в классических нефтяных странах - ОАЭ, Саудовской Аравии и кратно ниже, чем в западных нефтедобывающих странах - Норвегии и Канады. В 2021 году экспорт энергоносителей, кроме электроэнергии, на душу населения составил: ОАЭ - 22309 долл., Норвегия - 21787 долл., Саудовская Аравия - 6568 долл., Канада - 3066 долл., Россия - 1458 долл., США - 721 долл.

Со введением системных экономических санкций против России, что, разумеется, сопровождается, ростом маржи, этот разрыв с «нефтяными странами» будет, очевидно, лишь нарастать.

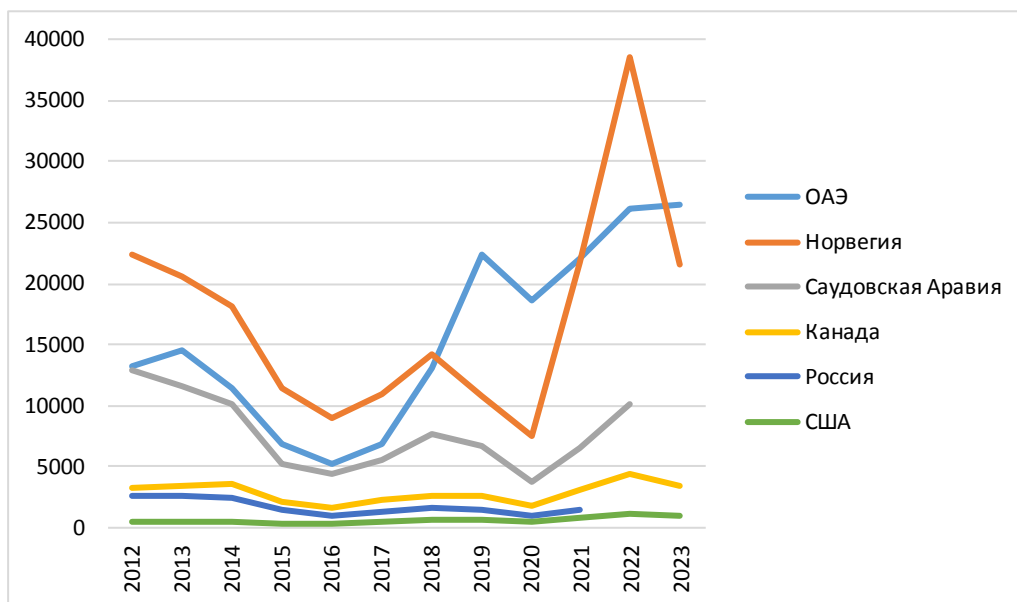


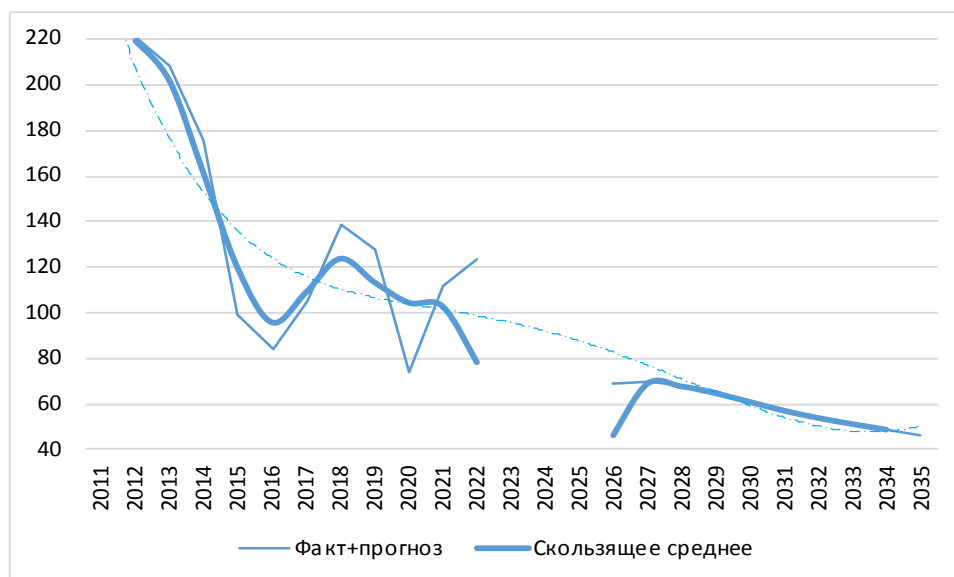
Рисунок 4. Экспорт энергоносителей (27 ТН ВЭД, кроме электроэнергии), долл. США на душу населения

В перспективе, по мере усиления энергоперехода и (по всей видимости) – сохранения / усиления геополитических конфликтов, поступления от экспорта энергоресурсов в Россию, будет снижаться.

Так, входящий поток от экспорта нефти, по оценки, упадет к 2035 г. примерно до 40 млрд долл. в год в ценах 2020 г. (см. * Разрыв 2023-2025 гг. связан с отсутствием официальной статистики экспорта нефти

Рисунок 5; уровень 2015-2021 гг. – 100-120 долл. в год, то есть в 2.5-3.0 раза выше, с учётом долларовой инфляции).

То есть нефтяной (аналогично – и газовой) ренты, как системно значимого ресурса развития, уже в ближайшие десять лет может не оказаться.



* Разрыв 2023-2025 гг. связан с отсутствием официальной статистики экспорта нефти

**Рисунок 5. Экспорт нефти из России, млрд долл. США 2020 года
(Базовый сценарий прогноза)***

Из этой ситуации¹⁰ есть два принципиальных вывода, относящихся к экономической стратегии:

- необходимость формирования новых сфер привлечения ренты с внешних рынков, по всей вероятности, не только за счёт новых сфокусированных направлений (металлы для «новой энергетики» и аккумуляторов), но и, по-видимому, за счет формирования широкого набора ниш относительно небольшой емкости по отдельности, но дающих достаточный приток в страну ресурсов в совокупности. Разумеется, такая ситуация предполагает существенную трансформацию взаимоотношений между «расширенным государством» (включая институты развития, госкорпорации и т.д.) и частными компаниями-экспортерами;

- необходимость акцента на максимальной эффективности использования ограниченных ресурсов в отношении государственных проектов (включая национальные проекты нового поколения) - выявление масштабов реально

¹⁰ С учётом объективно высокой, связанной с турбулентным характером мировых политических и экономических отношений, оборонной и растущей социально-демографической нагрузкой (постарение населения и др.).

достижимых прямых и косвенных эффектов, реализация стандартных процедур оценки рисков при формировании набора таких проектов.

6. Баланс безопасности и эффективности как ключевая проблема экономической стратегии.

События последних пяти лет и те процессы, которые лишь начинают нарастать, резко усилили противоречия между парадигмой безопасности (экономической, технологической, транспортно-логистической, цифровой, финансовой и др.), с одной стороны, и парадигмой эффективности – с другой.

Первая парадигма предполагает активное выстраивание «контуров безопасности», замкнутых на национальное производство / разработку в критически важных секторах, в том числе, за счет отказа от общеэкономической эффективности (что означает впоследствии прямое или косвенное субсидирование).

Вторая – связана с нарастающей ограниченностью ресурсов, что предполагает, напротив, максимально эффективное использование ресурсов, причем, не только в собственно экономической сфере, но и в сфере госуправления.

Как отмечалось в прошлогодних «13 тезисах», конкретно в «Тезис 13. Уроки на долгосрочный период: что означает «поворот к себе»?»¹¹

С одной стороны, опыт последних лет наглядно показал, что технологический суверенитет – хотя бы по отношению ко критически важным отраслям и продуктам – действительно является основой самостоятельности и безопасности страны, тем более в условиях нарастания международной конфликтности. С другой стороны, этот же кризис показывает ценность зависимости (прежде всего, не враждебных России стран) от нашей страны в поставках критически важных ресурсов (хороший пример – энергоносители для Китая). Это, в свою очередь, предполагает максимально активную внешнеторговую /

¹¹ http://www.forecast.ru/ARCHIVE/Mon_13/2023/TT2023_13.pdf

кооперационную политику, в том числе, ради «привязывания» к России важнейших стран и их элит. ... Риска «удушения в объятиях», подчинения развития нашей страны приоритетам и логике развития «главного партнера» необходимо, разумеется, избежать.

Важной особенностью ближайших 10-15 лет является взаимопроникновение двух логик функционирования российской экономики: «хозяйственной» (необходимость наличия тех или иных ключевых компетенций и инфраструктур, причем почти «любой ценой», например, функционирующей гражданской авиации, сельского хозяйства, медицины) – и собственно «экономической», выстроенной вокруг идеи эффективности. Проблема в том, что обе логики являются вполне правомерными, и каждая из них, в условиях отсутствия масштабного притока сырьевой ренты, может реализовываться лишь с элементами другой; так, поддержание функционирования инфраструктуры требует эффективности соответствующих компаний, но и создание высокотехнологичной продукции предполагает ее использование, в том числе и в общественных / оборонных целях. Управление таким балансом приоритетов – дело весьма сложное, хотя до известной степени, и отработано на уровне госкорпораций

Собственно, из этой ситуации возникает необходимость проведения интегральной экономической, научно-технологической и социальной политики¹². Такая политика, должна включать в себя как элементы, обеспечивающие достаточный уровень суверенитета, устойчивости и стабильности¹³ при планировании экономических и финансовых решений, так и элементы обеспечения эффективности (в том числе, через так называемые «внешние эффекты») даже при принятии решений в сфере обороны и национальной безопасности¹⁴.

Один из выводов – принцип «все двойное» при обратной интеграции (после завершения СВО) выросшего в масштабах оборонного комплекса. Речь не сможет идти ни о многолетней «работе на склад» (в военной технике и способах её применения начинается, буквально, революция; да и ресурсов

¹² А не «разобранной» по ведомствам, где одни – Минэкономразвития России, Минобрнауки России – «отвечают» за рост, а другие – за стабилизацию, экономическую безопасность и т.д.

¹³ Собственно, основных компонентов безопасности как таковой

¹⁴ Хорошим примером здесь являются США, где элементом обоснования выбора стратегически приоритетов в сфере обороны (пример – классический выбор «самолеты или ракеты» в 1960х годах) является мультипликативный и структурный эффекты для экономического роста от реализации конкретных решений.

на такое, в условиях исчерпания ренты, критически мало), ни о «разрушающей конверсии», как в 1990е, просто лишаящей страну соответствующего инженерного и промышленного потенциала.

С другой стороны, те же США раз за разом (с запуском, после длительного перерыва, качественно новой ракетно-космической промышленности; с совершаемым прямо на глазах сменой парадигмы в развитии беспилотников¹⁵) демонстрируют преимущества мощного индустриального потенциала и разнообразия участников на обеих сторонах процесса, что позволяет реализовывать, в условиях высокой неопределенности, гибкие и гетерогенные, многоаспектные схемы реагирования.

7. Вызов «трехконтурной» модели экономики и проблема управления

Как уже отмечалось, в ходе последних пяти лет, в России формируется своеобразная «трехконтурная» модель экономики – с постепенным «расхождением» воспроизводственных циклов и институтов.

Сама логика нашего развития выталкивает нас в своеобразный аналог китайской «экономики двух [внешней/экспортной и внутренней] циркуляций» – в систему воспроизводства, включающую три контура воспроизводства: экспортный, государственный, внутренний бизнес. Особенность ситуации в том, что мы можем либо создать новый социальный двигатель, где разные контуры поддерживают и воспроизводят друг друга, либо напротив, разорвать единое социальное и экономическое пространство страны:

- экспортный контур. Зарабатывает дефицитный ресурс – валюту, покупает импортное оборудование. Создает систему новых кооперационных связей. Опирается, в силу высокой остроты конкуренции, тем более в новых условиях, на наиболее качественный, воспроизводящийся на «лучших имеющихся ресурсах», кадровый потенциал;

- государственный контур. Работает над задачами очень широко понимаемой безопасности/стабильности (оборонной, продовольственной, социальной, технологической и т.д.); активно применяет методы планирования той или иной степени жесткости. Получает качественные ресурсы «под план» и по «плановым» ценам, включая

¹⁵ Например, с «линейки» БПЛА «самолетного типа» на квадрокоптеры в тактическом звене, как результат анализа опыта СВО

импорт необходимого высокотехнологичного уникального оборудования, компонентов, сырья и т.д. Имеет отчасти обособленную систему воспроизводства кадров;

- контур внутренне-ориентированного бизнеса. Несет на себе инновационные риски, как в технологическом, так и в других отношениях, включая выстраивание новых бизнесов и систем кооперации. Создает рабочие места, является доходной базой субъектов Российской Федерации.

Проблема в том, что такая система, хотя и решает ряд задач в области поддержания экономического роста в крайне сложных условиях, внутренне неустойчива. И здесь возникают, как минимум, четыре риска, требующие постоянного контроля:

- риск неоправданной манипуляции правовыми нормами, ценами, условиями ведения бизнеса (включая риски неоправданного слияния и поглощения¹⁶) в интересах «государственного» контура;

- риск манипуляций, злоупотребления правом и прямых злоупотреблений «на стыках» секторов, прежде всего возникновение известных по опыту «позднего нэпа» и «перестройки» паразитных форм интеграции госкомпаний (перепродажа полученных по льготным ценам ресурсов, использование льготных госкредитов для финансирования частной бизнес-активности и т.д.) с аффилированными частными компаниями. Более тонкий вариант – использование факторов аффилиации (доступ к гарантированным заказам, производственным площадям, базам данных, консультациям специалистов) как дополнительного конкурентного преимущества;

- противоречие между мотивациями государственного и частного менеджмента, особенно ярко проявляющееся в неизбежно рискованной сфере технологических инноваций: первый предполагает избегание рисков

¹⁶ Здесь, как часто бывает, нет однозначно плохих или хороших решений. В условиях нестабильности внутренней конъюнктуры для госкомпаний технологического профиля поглощение частной компании – постоянного поставщика и её превращение в один из дивизионов корпорации может являться условием поддержания устойчивости производства основной продукции. При этом влияние такого поглощения на частный сектор также неоднозначно: в одних случаях, удачно «продаться» госкомпания – успешный итог развития частного бизнеса, в других, её поглощение обрывает развитие потенциального национального чемпиона.

(отсюда – немедленный отказ от проектов / компаний при возникновении «сбоев развития», кассового разрыва, например, причем, независимо от оценки будущего роста). Второй – поддержку перспективного бизнеса (если потенциал роста сохраняется) вплоть до получения результата;

- конкуренция за кадры, связанная со специфическими возможностями работы в «окологосударственном» бизнесе – и, напротив, специфическими возможностями частного бизнеса (для старшего менеджмента - передача под управление части бизнеса / объектов собственности; для более широкого круга занятых – индивидуализация социального пакета / возможностей личного развития: предоставление корпоративных страховок, тренингов и т.д.).

8. Вызов «теневизации» и интеграция теневых капиталов в экономику

Системные экономические санкции, введенные против России, естественным образом привели к адаптации российской внешней торговли и, шире, экономики к новым условиям.

Существенным элементом этой адаптации стала «теневизация» части внешней торговли.

В части экспорта углеводородов, например, речь идет о выстраивании довольно сложной системы посредников, инфраструктур («теневой флот» – лишь их часть), системы страхования поставок, их оплаты и др.

Это, разумеется, породило вывод торговых потоков, связанных с оплатой этих товаров, из-под контроля стран-инициаторов санкций.

В итоге, как уже отмечалось ранее, по оценкам В.В. Семикашева (ИНП РАН)¹⁷, объём теневых потоков, связанных с продажей российской нефти, составляет 4-7+ долл. за баррель. Из которых 2-3 долл. за каждый баррель составляют дополнительные затраты (трейдеров, страховщиков и др.), а остальные 2-4 долл. с барр. – скрытый доход компаний-экспортёров.

¹⁷ См., например, http://www.forecast.ru/ARCHIVE/Mon_13/2023/TT2023_1.pdf

Подобным же образом, поставки по импорту ряда видов производственного оборудования, как производства Китая, так и (осуществляемые в ряде случаев, вопреки санкциям) из недружественных стран сопровождаются формированием принципиально разомкнутой системы «платежных маршрутов», отделенных от потоков поставок товаров.

Это, в свою очередь, означает увеличение масштабов маржи, связанной с параллельным импортом оборудования и, соответственно, её концентрацию у российских (или аффилированных с российскими) компаний. Примерно так же «работает» механизм формирования маржи и при импорте «чувствительной» продукции, компонентов и оборудования.

Аналогично, ввоз в Россию ряда видов продукции компаний, «ушедших из России» (самый яркий пример – Apple) происходит во-многом по децентрализованным каналам, включая поставки с рынков стран Среднего Востока, что ведет к концентрации соответствующей маржи у импортеров.

Наконец, существуют риски, связанные с формированием «теневых капиталов» вокруг использования зависимого труда, в том числе иммигрантов с нарушенным режимом пребывания¹⁸.

Проблема в том, что соответствующие капиталы, если удастся создать необходимые (и удовлетворяющие требованиям экономической и общей безопасности) условия для «ввода» соответствующих ресурсов на инвестиционный рынок, могут стать довольно мощным «рычагом» для развития российской экономики / или улучшения качества ее включения в кругооборот ресурсов в мировой экономике.

В то же время, отсутствие соответствующих механизмов (создание которых – предмет достаточно сложной «управленческой инженерии») может привести к тому, что необходимость «встраивания» теневых

¹⁸ Отметим, что эта ситуация и не новая (существует с 1990х годов), и не специфична для России – похожие проблемы есть и в США, например

капиталов в экономику приведёт к давлению соответствующих институтов и элит на государство в сторону его ослабления¹⁹.

9. «Новый ОПК» как вызов: системный ресурс и источник рисков

Период пандемии ковид, а затем проведения СВО характеризовался формированием в российской экономике фактически нового частного высокотехнологичного сектора²⁰.

Формирование этого сектора шло отчасти на базе ранее созданных государственных структур поддержки научно-технологического развития (Национальная технологическая инициатива и др.), но в значительной степени – на базе полностью негосударственного финансирования.

Отметим, что в части беспилотников и ИТ возникли, практически, новые массовые производства, которые, при приложении достаточных усилий, могут стать основой для развития соответствующих гражданских производств.

Здесь, после завершения СВО, возникают, однако, два риска.

- во-первых, полной утери соответствующих компетенций и производств по мере свертывания государственного спроса;
- во-вторых, почти неизбежное «укрупнение» разовых заказов по мере возвращения практики «единого» заказчика для госнужд – что, с высокой вероятностью, будет означать закупки только достаточно больших партий беспилотников, медоборудования и др. у производств соответствующей мощности. Таким образом, эта ситуация будет означать, для малых компаний мощный импульс к конкурентной борьбе, направленной на укрупнение

¹⁹ Хорошим примером реализовавшегося риска является кризис институционального порядка в «позднем СССР», отчасти связанный с необходимостью конвертации в официальную экономику сформированных внутри страны и «на внешнем контуре» (преодоление экспортных ограничений КОКОМ) теневых капиталов. Тогда итогом стал переход институционального кризиса в политический, а затем – и в социальный и государственный.

²⁰ В массе своей это производство высоко- и среднетехнологичной продукции оборонного и двойного назначения (беспилотные летательные аппараты; программные инструменты комплексирования информации, управления боем / логистикой; аптечки и изделия медицинского назначения; тюнингованные транспортные средства и др.).

бизнеса через слияния и поглощения. Поскольку в России почти отсутствует позитивный опыт взаимовыгодного дружественного слияния компаний, есть риск возникновения масштабных «корпоративных войн» с разрушительными для лишь возникающего сектора последствиями.

Для того, чтобы предотвратить остро негативное развитие ситуации, необходимы действия в нескольких направлениях, сводящихся к логике push and pull: одновременное развитие рынков (их структуры, системы представленных продуктов и др.) и самих компаний.

Речь идёт о следующих направлениях действий:

- формирование иерархии рынков для технологических компаний различного масштаба – от «точечных» до крупномасштабных, позволяющих последовательно развивать технологические компании небольших размеров с «гаражного» до национального уровня²¹;

- формирование, применительно к поставкам для государственных нужд высокотехнологичной продукции с быстроизменяющимися требованиями по потребительским свойства и/или технологическому уровню, специальных статусов «опытно-экспериментальных площадок» с упрощенным и ускоренным порядком принятия в эксплуатацию изделий²²;

- формирование инструментария постадийного выращивания национальных чемпионов²³, экосистемный подход к развитию

²¹ Так, «естественным полигоном» для выращивания компаний-производителей гражданских беспилотных авиационных систем выступает развитие Арктического региона России (см. также http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Presentations/DBelousov/2025_03_03_RosArct.pdf) и Дальнего Востока (включая ряд разномасштабных задач от ледовой разведки, поиска и спасения и ретрансляции до транспортировки грузов).

²² Это особенно важно для продукции «двойного назначения» (беспилотники!): создать запасы военных беспилотников, видимо, почти бессмысленно из-за очень быстрой смены стандартов в отрасли. В то же время, наличие достаточно мощной производственной базы / экосистемы, как отмечено выше, позволяет адаптироваться буквально к любому изменению ситуации.

²³ Подробно о выращивании национальных чемпионов Белоусов Д.Р., Михайленко К.В., Сабельникова Е.М., Солнцев О.Г. Роль цифровизации в целевом сценарии развития экономики России // Проблемы прогнозирования. 2021. № 4 (187). С. 53-65. <https://ecfor.ru/wp-content/uploads/2021/07/ikt-v-dolgosrochnom-razviti-rossijskoj-ekonomiki.pdf>

высокотехнологичных компаний (включая как прямое стимулирование развитие соответствующих субъектов и сред)²⁴.

«Экосистема ... определяемая как система взаимодействующих, обменивающихся ресурсами и трансформирующих одни их виды в другие субъектов (участников). Принципиально важно, что взаимодействие субъектов Экосистемы происходит в системе сред. Это взаимодействие в существенной степени определяет характер воспроизводства в данной сфере и основные количественные параметры ее деятельности.

Отметим характерные особенности Экосистемы.

Во-первых – это ее включенность в процесс воспроизводства, обеспечивающая возникновение в ходе функционирования Экосистемы дополнительных доходов и их последующую конвертацию в ресурсы развития (человеческие, технологические, финансовые и др.).

Во-вторых – непрерывное развитие Экосистемы, причем, в значительной степени, определяемое ее собственными внутренними структурными особенностями. Из этого следуют важные особенности экосистемного подхода к моделированию сектора ИКТ – с одной стороны, отход от избыточной «управленческой ориентации» (в силу того, что основные драйверы развития экосистемы – внутренние, а не внешние); с другой – акцент на развитие экосистемы, анализ и прогноз ее (обязательных и неизбежных) изменений.

В-третьих – возможность анализа эффектов не прямых воздействий. В отличие от ряда других подходов, в рамках экосистемного может быть установлено, что прямое решение ... менее эффективно, чем, например, вложения в образование или улучшение сред.

При детальном рассмотрении объекта моделирования ... возникает проблема определения границ».

10. Региональная проекция экономической политики как управленческий вызов

Одним из заметных результатов кризисов и трансформаций 2020-2024 гг. становится новая роль экономической политики на уровне регионов.

²⁴ См. Белоусов Д.Р., Пенухина Е.А. О построении качественной модели российской экосистемы ИКТ // Проблемы прогнозирования. 2018. No 3 (168) <https://ecfor.ru/wp-content/uploads/2018/08/postroenie-kachestvennoj-modeli-rossijskoj-ekosistemy-ikt.pdf> и Белоусов Д.Р., Громов А.Д., Михайленко К.В., Пенухина Е.А. О построении количественной модели российской экосистемы ИКТ // Проблемы прогнозирования. 2018. No 4 (169) <https://ecfor.ru/wp-content/uploads/2018/11/model-rossijskoj-ekosistemy-ikt.pdf>

В 2000-х гг. основное ее содержание сводилось к восстановлению отраслей реального сектора и инфраструктуры после спада 1990-х гг., а также к развитию торговли, сферы услуг, включая строительство торгово-развлекательных центров, мобильной связи, сферы общественного питания. Отдельные регионы обеспечивали рост экономики за счет привлечения иностранных инвестиций в проекты по насыщению потребительского рынка: в 2002 г. в Ленинградской области открылось первое в России сборочное производство автомобилей «Форд», в 2007 г. – аналогичный завод «Фольксваген» в Калужской области.

В 2010-х гг. фокус сместился на развитие отраслей специализации и инфраструктуры. Регионы «нащупывали» отрасли-точки роста (желательно, с потенциалом экспорта) и делали их локомотивом развития. Для регионов юга страны такими отраслями стали АПК и туризм, для ряда регионов Сибири и Дальнего Востока – сырьевые отрасли, включая добычу угля. Значительным стимулом для большинства регионов стала и первая волна импортозамещения после 2014 г. Ставшая доступной ипотека, привела к буму жилищного строительства: в городах по всей стране вырастали кварталы комплексного развития, реализовывались проекты по улучшению городской среды (реставрация набережных, парков и т.д.). В это же время сразу несколько международных спортивных событий – Универсиада в Казани в 2013 г., Олимпиада в Сочи в 2014 г. и Чемпионат мира по футболу 2018 г. – дали толчок для обновления или создания транспортной, туристической и спортивной инфраструктуры в целом ряде регионов. Олимпиада в г. Сочи привела к укреплению позиций города в качестве туристического центра юга страны.

Пандемийный и санкционный кризисы с изменением географической и товарной структуры внешней торговли, расширение оборонных расходов, усиление технологического фактора в развитии отечественной и мировой экономики – все это буквально поменяло весь ландшафт экономического развития регионов. Некоторые регионы с сильным ОПК (Курганская область,

Свердловская область) получили импульс для развития²⁵, другие – напротив, оказались перед перспективой кризиса (Кемеровская область при снижении угольного экспорта).

При всех сложностях в 2020-2025 гг. регионы в различной степени адаптировались к текущей ситуации. Проблема, однако, в том, что фактически происходит и, вероятно, будет происходить и далее, ослабление двух основных драйверов региональной экономики – федеральной поддержки (снижение объемов поддержки со стороны федерального бюджета и бюджетного импульса) и внешнего спроса (внешнеторговые ограничения и трансформация традиционных мировых рынков).

Один из возможных вариантов в этих условиях – формирование внутреннего спроса в рамках межрегиональных технологических партнерств и консорциумов.

В настоящее время и в ближайшем будущем в регионах России будет возрастать спрос на широкий спектр технологичных товаров, от беспилотных авиационных систем различного назначения до медицинских технологий. Но при внешнеторговых ограничениях и необходимости импортозамещения, в том числе из соображений национальной безопасности, возникает перспективная задача – развитие технологий, соответствующих отраслей и насыщение таких рынков отечественными товарами и услугами.

Во многом такие рынки будут нишевыми, в масштабе отдельных отраслей отдельных регионов/федеральных округов. Задача – определить этот рынок и занять его.

Эффективный механизм для этого – межрегиональные партнерства и консорциумы с формированием соответствующих экосистем. Регионы России крайне различаются, в том числе наличием технологических заделов и имеющимся/потенциальным спросом на технологии. Так, регионы

²⁵ Были и свои локальные истории успеха. В 2017 г. при начале строительства завода китайского автопроизводителя Haval в Тульской области, по соседству с Калужской областью и ее автомобильным кластером (!), мог ли кто-то ожидать, что эта марка в 2024 г. станет второй в России по объему продаж в количественном выражении?

европейской части страны обладают образовательной и технологической базой производства БПЛА и, в перспективе, космической техники (космическая съемка, ДЗЗ, связь), а заметный потенциал испытаний и применения БПЛА и космических технологий – обширные территории сибирских и дальневосточных регионов. Энергетические технологии, включая технологии альтернативной энергетики – технологическая база регионов Центральной России (Санкт-Петербург, Томск, Рязанская область, Москва, Чувашия) и энергетический потенциал южных и восточных регионов страны.

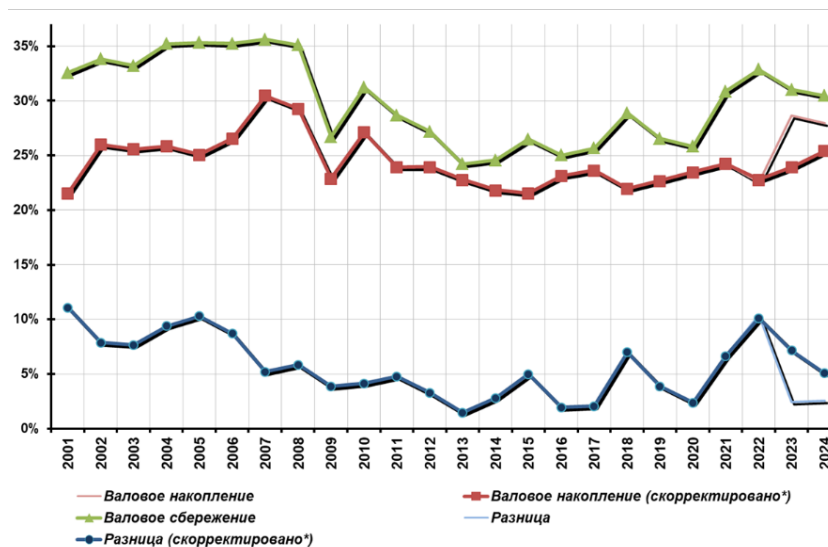
Такая структура позволяет в перспективе перейти от технологического партнерства регионов к формированию экосистемы, от образовательной базы и подготовки кадров до утилизации отходов при развитии сопутствующих производств и услуг, включая МСП. С соответствующим расширением числа регионов-участников и эффектами для региональных экономик, включая:

- обеспечение спроса на технологические товары и услуги (производство «под клиента») и развитие технологической базы региона-поставщика;
- подготовка кадров и занятость в технологичных отраслях (межрегиональные программы целевой подготовки в техникумах и ВУЗах, вахтовая занятость и т.д.) для региона-потребителя;
- решение задач технологического развития федерального уровня (импортозамещение и технологический суверенитет).

11. Финансовые ресурсы: ограничения конвертации

Значительная часть формирующихся в российской экономике сбережений хронически недоинвестируется, причем на протяжении последних 10-11 лет разрыв между сбережениями и инвестициями, в целом, нарастает (хотя, и неравномерно – см. Рисунок 6). В последние годы величина этого разрыва оценивается в 5-7% ВВП.

Преодоление данного разрыва и более полное использование национальных сбережений – это потенциал для наращивания внутренних инвестиций и, соответственно, финансирования технологической модернизации российской экономики.



Корректировка на anomalно большое отклонение позиций «изменение запасов материальных оборотных средств» и «статистическое расхождение» от среднегодовых норм²⁶

Рисунок 6. Валовое накопление и валовое сбережение (в % к ВВП)

Одной из причин этого разрыва является тенденция к росту реального уровня процентных ставок в российской экономике, которая особенно ярко проявилась в 2023-2025 гг. (см. Рисунок 7). Такая тенденция связана с рядом особенностей проводимой денежно-кредитной политики, а именно:

- концентрацией этой политики на одной цели – управлении инфляцией и «заякоривании» инфляционных ожиданий, путем максимального приближения фактической инфляции к её официальному таргету;
- сужением спектра инструментов управления инфляцией, по существу, до одного - ключевой ставки ЦБ РФ;
- ассиметричной реакцией ключевой ставки Банка России на отклонение инфляции вверх и вниз от таргета – более сильной в первом случае и более

²⁶ Величина валового накопления в 2023-2024 гг., вероятно, была ниже, чем отражает официальная статистика. На это указывают странные (многократно отклоняющиеся от предшествующих среднегодовых «норм») статистические данные об элементах счета валового накопления – об изменении запасов материальных оборотных средств и о статистическом расхождении.

слабой во втором (обосновывается более сильной реакцией инфляционных ожиданий на рост инфляции и более слабой – на её снижение).

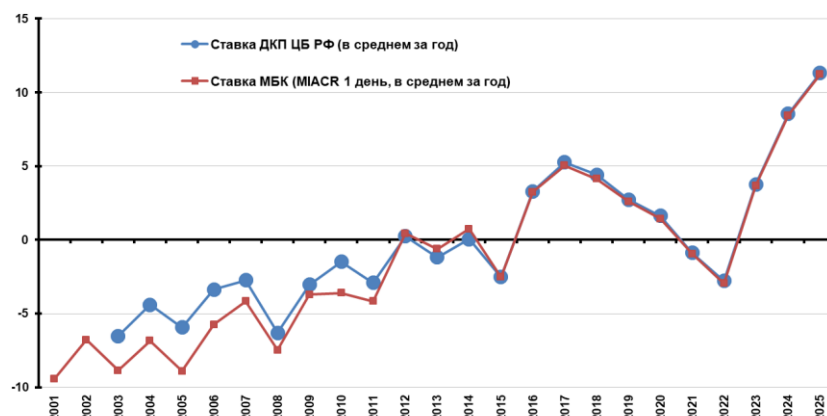


Рисунок 7. Реальная ставка денежно-кредитной политики (% годовых)

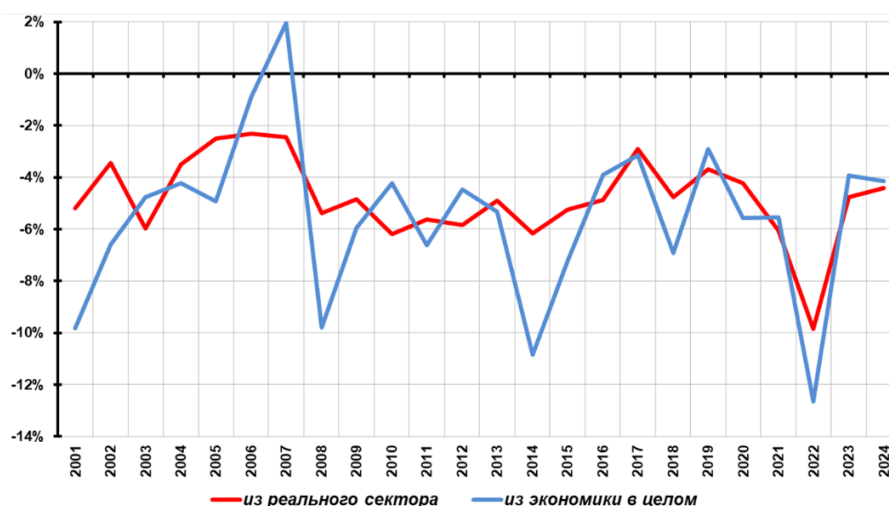
После начала очередной волны роста реальных ставок (с 2023 г.) пошло перераспределение денежных ресурсов населения и предприятий в сторону срочных депозитов, т.е. средств, практически исключенных из процессов обслуживания текущего оборота и инвестирования (см. Рисунок 8).



Рисунок 8. Доля сберегательной и ликвидной части широкой денежной массы²⁷ (в %)

²⁷ Агрегат M2X с исключением валютной переоценки

Другая причина такого разрыва – хронический чистый отток капитала из реального сектора (см. Рисунок 9). Он, вероятно, в т.ч. связан с рядом поведенческих паттернов и установок собственников/высшего менеджмента российских компаний (отношение к обладанию крупной собственностью в России, как к стратегически случайному, «оседлость» в зарубежных юрисдикциях, проблема поколенческой преемственности собственников и др.).



*2007 г. – исключено влияние перераспределения активов в результате банкротства НК ЮКОС

Рисунок 9. Чистый отток капитала и инвестиционных доходов из российской экономики («+» – чистый приток, «-» – чистый отток, в % к ВВП)*

Сложившаяся ситуация обуславливает следующие возможные последствия (включая и негативные):

- значительное перераспределение доходов через высокие процентные платежи от одних экономических агентов (привлекающих кредиты) к другим (держателем депозитов). Рост числа должников с чрезмерной нагрузкой расходов по обслуживанию долга на доходы чреват возникновением «цепочек» банкротств, запуском процесса хаотичного перераспределения собственности;
- проинфляционный «навес» избыточных сбережений, который, с одной стороны, ограничивает возможность резкого снижения ключевой

ставки (во избежание быстрого выхода ранее накопленных средств на потребительский рынок), а с другой – создает ресурс для поддержки жилищного и фондового рынка от резкого «проседания» в условиях замедления экономики;

- недоинвестирование реального сектора (особенно, производственного аппарата), в том числе, из-за вывода капиталов за рубеж;

- высокая подверженность сформированных капиталов внешним политическим и регуляторным рискам, в т.ч. связанным с «зависанием» средств в «дружественных» юрисдикциях с малоликвидными валютами.

Противостояние негативной части этих последствий может потребовать действий по следующим направлениям:

- для того, чтобы предотвратить возникновение «цепочек» банкротств предприятий-должников и обеспечить устойчивость кредитного рынка, вероятно, потребуется выработка специальных механизмов «расчистки» банковских балансов от непрофильных и проблемных активов; такие механизмы должны обеспечить постепенное урегулирование задолженности под программы реструктуризации и развития бизнесов;

- разработка линейки финансовых инструментов, облегчающих процесс трансформации накопленного проинфляционного «навеса» избыточных сбережений в производственные инвестиции (в т.ч. для поддержки стратегически значимых сфер деятельности);

- формирование механизмов высвобождения средств, «застывших» в «дружественных» юрисдикциях, для производительного использования – выстраивания систем многосторонних межстрановых клиринговых расчетов, институтов урегулирования зарубежной проблемной задолженности и трансформации долгов в активы (клубы развивающихся стран-крупных кредиторов, и др.);

- выработка комплексной политики, направленной на сокращение чистого оттока капитала из реального сектора (укрепление института наследования, развитие инструментов хеджирования финансовых рисков,

формирование у бизнеса системных представлений о «точках роста» в российской экономике и др.).

12. Ветераны СВО: формирование «нового среднего класса» как социальный вызов

Особенностью последних лет, связанных с проведением СВО, стало формирование «нового среднего класса»²⁸ на базе развития оборонных производств, в том числе новых технологических бизнесов, и непосредственно участия (ранее социально неактивного населения) в боевых действиях на добровольной основе.

Необходимо подчеркнуть, что ключевым фактором является именно «новизна» этого среднего класса – в той части, где речь идет об участниках СВО, а не о вполне традиционных для отечественной социальной модели квалифицированных рабочих и инженерно-техническом персонале, и ранее входивших в «средний класс».

Особенность этого «нового среднего класса» в том, что он, по базовым социальным характеристикам сильно отличается от характеристик традиционно понимаемого среднего класса, в том виде, как он сложился к началу 2020х годов²⁹.

²⁸ Под «средним классом» мы, как и в более ранних материалах, будем понимать социальную группу, получающую доход на основании имеющегося человеческого капитала, достаточный для его воспроизводства. Этим она отличается как от высшего класса, получающий доход от производственного или финансового капитала либо ренту разного типа, так и от низшего класса, не имеющего достаточного человеческого капитала и живущего (легко взаимозаменяемым, в отличие от труда высококвалифицированного специалиста) наемным трудом. В отличие от высшего класса / элиты, средний класс, в основном, не отчуждает чужой труд, но и сам не находится в состоянии отчуждения; его общественный капитал гарантирует от превращения в легкозаменяемую «трудовую функцию» (в отличие от классического «пролетариата»).

Ср. «Существуют разные определения среднего класса, но главная, ключевая черта — это люди, которые могут выбирать: выбирать работу (обладая для этого достаточным образовательным потенциалом), выбирать в потреблении (обладая для этого достаточным доходом), выбирать соотношение между текущими расходами и сбережениями (получив возможность делать сбережения, т.е. формировать рациональное финансовое поведение)» Я.И. Кузьминов. Явление среднего класса <https://www.hse.ru/news/1163611/37172640.html>

²⁹ «Российский средний класс — это не лавочник или рантье, это, в первую очередь, креативный работник – наемный или фрилансер. <...> Особенность России еще и в том, что существует большая социальная группа, официальные доходы которой не позволяют отнести ее к среднему классу, но образование, содержание деятельности и порождаемые ими социальные установки соответствуют НСК. Это в первую очередь работники бюджетной сферы – учителя, врачи, офицеры, преподаватели высшей школы и научные работники. Постоянные попытки «достроить» свои доходы до уровня среднего класса порождают массовую вторичную занятость». Я.И. Кузьминов. Явление среднего класса <https://www.hse.ru/news/1163611/37172640.html>

Ключевой особенностью здесь стало заметное вытеснение «на обочину» малого и среднего бизнеса, человеческий капитал которого выстраивался на предпринимательском духе и, соответственно, экономической и социальной активности. Средний класс, с учетом примыкающих к нему групп, к 2020м годам, в значительной степени сформирован в ИТ-секторе, образовании, инженерии, медицине, госуправлении и творческих профессиях. Ключевым фактором его формирования и, соответственно, основным определяющим признаком стало наличие образования, обеспечивающего получение достаточного дохода³⁰, но не предпринимательская культура и не социальная и профессиональная мобильность.

В этой связи, участники СВО, ближе по характеристикам к среднему классу середины 2000х, чем ко среднему классу начала 2020х гг.:

- высокий уровень социальной мобильности, готовность резко менять род занятий, выехать из «домашнего региона» (маркер социальной группы!);
- наличие выраженной социальной миссии, патриотизм (маркер социальной группы!);
- ориентация на высокий заработок при высокой интенсивности деятельности и высоких рамках;
- в среднем умеренный образовательный уровень (образование - НЕ маркер данной группы).

Этим данная социальная группа, составляющая ядро «нового среднего класса», существенно отличается от сформировавшегося ранее «социально-гуманитарного» ядра среднего класса – зато, по готовности к социальной и профессиональной мобильности очень близка к (постепенно размываемому по мере втягивания экономики в стагнацию) его предпринимательскому сегменту (см. Таблица 3).

³⁰ Если не считать таковыми формально самозанятых водителей такси, относящихся, в массе своей, к низшему общественному классу (низкий уровень человеческого капитала, функциональная взаимозаменяемость)

Таблица 3. Некоторые социальные характеристики «нового среднего класса»

	Традиционный средний класс		Новый средний класс
	Социально-гуманитарный сегмент	Предпринимательский сегмент	
Профессиональная, социальная, территориальная мобильность. инновационность	Умеренная	Высокая	
Готовность рисковать	Низкая	умеренная	Высокая
Базовый регион	Центры федеральных округов и областные		Областные и районные центры, село
Наличие миссии	Умеренно представлена	Слабо представлена	Очень сильная, патриотическая
Образовательный уровень	Высшее образование как стандарт, стремление к получению образования максимального качества		Умеренный, среднее или вуз «второй категории»

С одной стороны, здесь может сформироваться узел социальных противоречий между старым и новым средним классом (после возвращения участников СВО, конечно), с возможной взаимной «индукции противоположных идентичностей»³¹.

С другой стороны, если новый класс сформируется и займёт своё место в структуре российского общества, это может стать ключевым фактором преодоления наметившейся социально-психологической, культурной и экономической стагнации, восстановить предпринимательский дух в российской экономике.

По всей видимости, магистральной линией интеграции этих новых социальных групп в российскую экономику и общество могли бы стать предоставление желающим возможностей развития и через образование (уже реализуется), и через бизнес, и, что особенно важно – через участие в развитии «регионов нового освоения» на Севере, Сибири, Дальнем Востоке и

³¹ В России сложился крайне неоднозначный опыт инкорпорирования представителей «новых» средних социальных групп в ранее сформировавшиеся – от взаимного отторжения после окончания Гражданской войны и (в меньшей степени) событий 1990-2000 гг., до вполне успешного инкорпорирования фронтовиков после Великой отечественной войны и (в меньшей степени) представителей новых секторов «космоса, атома и кибернетики» (и связанных с ними культур) в 1950-1960х.

др.³² Отсюда – целесообразность введения специальных, преференциальных налоговых и правовых режимов ведения бизнеса, научно-технологической и иной деятельности, ориентированных на данные категории.

Как уже отмечалось ранее, «одним из социальных итогов СВО является возникновение в результате довольно значительных денежных выплат ряду категорий военнослужащих (добровольцы, военнослужащие контрактной службы) социальной группы новых «молодых богатых». Соответственно, возникает новый ресурс для инвестирования внутри страны – причем, вероятно, более рискованного, чем (перераспределяемые через финансовый механизм) пенсионные накопления. Скорее всего, целесообразно создать новую линейку финансовых инструментов для инвестиций в перспективные / развивающиеся отрасли – инструментов, с одной стороны, достаточно защищенных от специфических рисков конкретных проектов, а с другой – не «размытых» непрозрачным для инвесторов образом, а достаточно сконцентрированных на понятных сферах приложения капитала (с учетом социокультурных характеристик молодых патриотически настроенных мужчин, готовых к большему финансовому риску, чем, например, пенсионеры: ИКТ, производство беспилотников, «частный космос»»³³.

Кроме того:

1) Поддержка социальной, территориальной и профессиональной мобильности при увольнении с военной службы (окончании контракта):

- предоставление «профессионального пакета»: информации о возможности трудоустройства в регионах «нового развития» / освоения плюс (при вхождении в соответствующую программу), бесплатного пакета профессиональной переподготовки, поддержка приобретения жилья (в том числе в режиме «аренды с выкупом»), социального страхования в связи со сменой профессии и места жительства;

- обеспечение признания гражданских специальностей в соответствии с полученными военными специальностями/компетенциями (управление транспортными средствами, управление персоналом, оператор беспилотных летательных аппаратов и др.) с обязательной выдачей соответствующих документов.

2) Поддержка выпуска финансовыми организациями инструментов для

³² С учётом сочетания «готовы к тяжелому труду в сложных условиях при его ценности для общества при высоком, соответствующем позиции в «среднем классе», вознаграждении»

³³ «Об экономической повестке на 2023-2026 гг.: проблема «узких мест» роста»
http://www.forecast.ru/ARCHIVE/Mon_13/2023/TT2023_11.pdf

конвертации накопленных средств участников СВО в обеспечение жилищных прав и (или) инвестирование в развитие приоритетных отраслей экономики («патриотическое инвестирование» с контролем состава и качества пакета инструментов).

3) Предоставление «медицинского пакета» (включая психологическую поддержку), обязательная диспансеризация при завершении военной службы, пожизненная поддержка лечения (адаптации) к профессиональным заболеваниям и расстройствам.

13. Кризис рождаемости и возможность «выпрыгнуть» из демографической ямы

Пандемия коронавирусной инфекции и СВО наложились на и без того сложную демографическую ситуацию. Во-первых, страна втягивается в так называемую «демографическую яму» – вступление в наиболее активный брачный и репродуктивный возраст малочисленных поколений, рожденных в 1990-х гг.³⁴. Во-вторых, общая тенденция стран, находящихся на этапе второго демографического перехода, – сдвиг в более поздние возраста решений о вступлении в брак и рождении детей и собственно снижение числа детей в семье. Ситуация усугубляется в мегаполисах с постепенно распространяющейся в них культурой одиночества, замещением реального общения общением в Сети и т.д.

В результате в последние годы число родившихся (как и суммарный коэффициент рождаемости) устойчиво сокращается (см. Рисунок 10).

³⁴ Даже при сохранении тех же показателей интенсивности рождений – абсолютное количество новорожденных будет сокращаться при прочих равных.

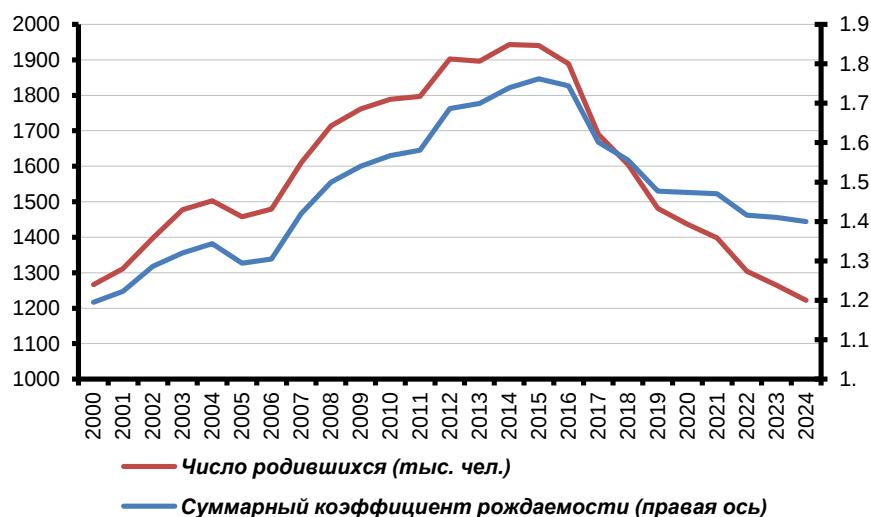


Рисунок 10. Динамика числа родившихся и суммарного коэффициента рождаемости

После завершения СВО в течение первых нескольких лет следует ожидать некоторый всплеск рождений, обусловленный возвращением участников СВО к своим семьям и повышением в целом определенности, что положительно влияет на матримониальные и репродуктивные планы населения. Основной вопрос заключается в том, удастся ли продлить этот бэби-бум на 10-20 лет – и он не решается просто выдачей денег семьям. Во-первых, на разные группы населения влияют разные стимулы: если, положим, в аграрных регионах решающим будет материальное стимулирование, то в крупных городах критично решение жилищного вопроса и обеспечение получения качественного образования детьми. Во-вторых, в современном мире меняется роль женщины – многие не хотят надолго выпасть из профессии, привычного уровня жизни (и доходов), социального статуса, поэтому необходимо формировать условия для того, чтобы женщине удавалось успешно совмещать функции матери с другими привычными ей ролями. Наконец, в-третьих, представляется, что данную проблему будет достаточно сложно решить без формирования модели многодетной семьи – как социально одобряемой и желаемой.

1. Обеспечение качественным жильём без роста долговой нагрузки на семьи:
 - введение для семей статуса «единого налогового агента» с соответствующим расчётом базы по НДФЛ;
 - поддержка жильём через механизмы жилищных сертификатов (возможно – «субсидируемых сбережений», «аренды с выкупом» и т.д.);
 - частичное списание долга по ипотеке (по социальной норме) при рождении второго и последующих детей.
2. Софинансирование дополнительного и высшего профессионального образования для детей из многодетных семей.
3. Субсидирование приобретения сельхозинвентаря, семян, скота, получения профессионального образования для многодетных семей (в том числе, из депрессивных регионов).
4. Поддержка занятости (в том числе дистанционной) и дополнительного образования женщин в период ухода за детьми.
5. Поддержка НКО и волонтерских организаций, оказывающих помощь многодетным семьям, включая поддержку в трудных жизненных ситуациях.

Материал подготовили:

руководитель направления к.э.н. Белоусов Д.Р. (разделы 1-9, 12, 13)

руководитель направления к.э.н. Солнцев О.Г. (раздел 11)

ведущий эксперт к.э.н. Волков Р.Г. (раздел 10)

ведущий эксперт Дешко А.В. (раздел 11)

ведущий эксперт Сабельникова Е.М. (раздел 13)

ведущий эксперт Медведев И.Д. (раздел 11)

эксперт Артеменко В.Г. (разделы 3, 4)