

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ. ИЗДАЕТСЯ С 2007 г.

ВЫХОДИТ 6 РАЗ В ГОД

№ 4/2014

Главный редактор

КОЗЛОВА С.В. – доктор экономических наук

Редакционный совет

Гринберг Р.С. – член-корреспондент РАН (председатель), директор Института экономики РАН

Архипов А.И. – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН

Аносова Л.А. – доктор экономических наук, профессор, начальник Отдела общественных наук РАН

Глинкина С.П. – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики РАН

Головнин М.Ю. – доктор экономических наук, заместитель директора Института экономики РАН

Городецкий А.Е. – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики РАН

Караваева И.В. – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой политической экономии РЭУ им. Г.В. Плеханова, главный научный сотрудник Института экономики РАН

Рубинштейн А.Я. – доктор философских наук, профессор, первый заместитель директора Института экономики РАН

Сенчагов В.К. – доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра финансовых исследований Института экономики РАН

Сорокин Д.Е. – член-корреспондент РАН, первый заместитель директора Института экономики РАН

Тихонков К.С. – доктор экономических наук, первый заместитель генерального директора Международного института исследования риска

Цветков В.А. – член-корреспондент РАН, заместитель директора Института проблем рынка РАН

УЧРЕДИТЕЛЬ:

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт экономики Российской академии наук

МОСКВА

ВЕСТНИК
ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
Научный журнал

№ 4/2014

Журнал «Вестник Института экономики РАН» зарегистрирован
Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства
в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.
Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС 77-26786 от 19 января 2007 г.

Индекс журнала в Каталоге агентства «Роспечать» 80713
(для индивидуальных подписчиков)

Редакционная коллегия:

Шацкая И.В., канд. экон. наук (заместитель главного редактора);

Касьяненко Т.М. (ответственный секретарь журнала);

Смотряцкая И.И., доктор экон. наук;

Дерябина М.А., канд. экон. наук;

Грибанова О.М., Татевосян И.Г.

**Журнал «Вестник Института экономики РАН»
входит в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов
и изданий ВАК, в которых должны быть опубликованы
основные научные результаты диссертации
на соискание ученой степени доктора и кандидата наук.**

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

ISSN – 2073-6487

СОДЕРЖАНИЕ

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Тихонков К.С.

- Многообразие форм собственности на землю и земельная рента:
можно ли разрешить противоречия? 7

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Амосов А.И.

- О возможности достижения целевых индикаторов нового
индустриального развития 21

Зайцев А.А.

- Душевой ВВП и производительность труда в России: было ли
догоняющее развитие? 33

Малкова Т.Б., Ипатьева Л.А.

- Подходы к оценке уровня инновационной активности региона
в сельскохозяйственной отрасли 51

Строев П.В.

- Трансформации пространственной структуры России 61

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Кириченко И.А., Смирнов А.В., Наумов С.Н.

- Проблемы стратегического планирования инновационного
развития производственного комплекса Российской Федерации ... 71

Нешиной А.С.

- Управление экономической системой России 85

Ваславская И.Ю., Фаттахова А.Р.

- К вопросу о направлении развития российской экономической
системы 95

Луцкая Н.В.

- Современные подходы к управлению процессами аутсорсинга 105

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ

Андреева Е.А.

- Индикаторы экономической безопасности многофилиального
банка с иностранным участием 116

Попова О.С.

- Обеспечение социально-экономической безопасности –
важнейший приоритет жилищной политики 126

Кормишкина Л.А., Семенова Н.Н.

Государственно-частное партнерство как основа формирования
консолидированной системы финансового обеспечения
продовольственной безопасности России 136

ЭКОНОМИКА СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Шацкая И.В.

Модернизация системы образования в России 148

Свирина Л.Н.

Обеспечение новой индустриализации профессиональными
кадрами на базе создания и развития института профессиональных
стандартов и корпоративных университетов: международный
и российский опыт 156

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО

Лукина А.Н.

Проблемы бюджетного финансирования при реализации
концессионных соглашений 168

Козлова С.В., Грибанова О.М.

Государственно-частное партнерство в сфере ЖКХ: проблемы
и перспективы 176

Агеева С.Е.

Взаимодействие государства, бизнеса и общества
в целях обеспечения экономического роста: на примере
Республики Сингапур 185

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Татевосян И.Г.

Московский экономический форум: основные идеи 194

ЛАУРЕАТ КОНКУРСА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Кабаев В.Н.

Наделенность природными ресурсами – зависимость или фактор
экономического роста? 198

Аннотации к статьям номера (на английском языке) 206

Контактная информация 210

CONTENTS

THE QUESTIONS OF ECONOMIC THEORY

Tikhonkov K.

- Variety of forms of land ownership and land rent: whether it is possible to resolve contradictions? 7

NATIONAL ECONOMY

Amosov A.

- About the possibility of new industrial development target indicators achievement 21

Zaytsev A.

- Russia's per capita and per hour GDP dynamics: whether we have seen the catching-up? 33

Malkova T., Ipatieva L.

- Approaches to assessment of the level of innovative activity in the agricultural sector of the region 51

Stroev P.

- Transformation of the spatial structure of Russia 61

MANAGEMENT STRATEGY

Kirichenko I., Smirnov A., Naumov S.

- The issues of strategic planning in innovation industrial development of the Russian federation 71

Neshitoy A.

- Russia's economic system management 85

Vaslavskaya I., Fattakhova A.

- To the question of the direction of the Russian economic system development 95

Lutskaya N.

- Current approaches to process management outsourcing 105

SOCIAL AND ECONOMIC SAFETY OF RUSSIA

Andreeva E.

- Indicators of economic security of multidivisional bank with foreign participation 116

Popova O.

- Providing of the social and economic safety – the major priority of housing policy 126

Kormishkina L., Semenova N.

Formation of consolidated system of food security financing in Russia	136
--	-----

ECONOMICS OF SOCIAL SPHERE

Shatskaya I.

Modernization of education system in Russia	148
---	-----

Svirina L.

An ensuring of new industrialization with professional staff on the basis of creation and development of professional standards system and corporate universities: international and Russian experience	156
--	-----

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Lukina A.

The issues of the budgetary financing for implementation of concession agreements	168
--	-----

Kozlova S., Gribanova O.

Public-private partnership in the sphere of housing and communal services: problems and prospects	176
--	-----

Ageeva S.

Interaction of the state, business and society for economic growth: on an example of the republic of Singapore	185
---	-----

SCIENTIFIC LIFE

Tatevosyan I.

Moscow economic forum: the main ideas	194
---	-----

WINNER OF THE YOUNG SCIENTISTS COMPETITION

Kabaev V.

Resource abundance – dependence or a factor of economic growth? ...	198
---	-----

Abstracts (in English)	206
------------------------------	-----

Contact	210
---------------	-----

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

К.С. ТИХОНКОВ

доктор экономических наук, профессор,
первый заместитель генерального директора
Международного института исследования риска

МНОГООБРАЗИЕ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЛЮ И ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА: МОЖНО ЛИ РАЗРЕШИТЬ ПРОТИВОРЕЧИЯ?

В статье рассматриваются различные формы собственности на земельные ресурсы в контексте повышения эффективности хозяйствования на земле. Доказывается, что не существует единственно правильной формы землевладения и землепользования без отрыва от системы общественных отношений, оценки балансов и дисбалансов социально-экономической системы. Дискуссия о приоритетности крупного или мелкого хозяйствования на земле не является конструктивной в силу важности многообразия форм собственности и хозяйствования на земле как основного фактора обеспечения социально-экономической устойчивости общества.

Ключевые слова: *земельные ресурсы, землепользование, форма собственности на землю, форма хозяйствования на земле, земельная рента.*

JEL: Q150, R140.

Вопрос обоснованности введения частной собственности на земельные ресурсы и институциональные механизмы ее ограничения довольно противоречив. С одной стороны, введение частной собственности рассматривалось как инструмент повышения эффективности использования средств и предметов производства в процессе хозяйственной деятельности, как путь к появлению «эффективного собственника», заинтересованного в сохранности, приумножении основного и оборотного капитала, в повышении производительности труда. С другой стороны, чрезмерное присвоение ресурсов одними лицами приводит к необоснованному ограничению доступа к ним других лиц, что определяется условиями функционирования института частной собственности. А это противоречит принципам социально ориентированной экономики.

Одной из главных причин расслоения населения по признаку владения земельными участками является дифференциация в уровнях

дохода. Однако это может быть не столько следствием «естественного отбора» между экономическими субъектами, сколько результатом непрозрачности используемых инструментов распределения общественного продукта между членами общества.

Форма хозяйствования на земле как фактор максимизации экономической эффективности

А.В. Чаянов писал, что нет единой земельной программы с «самой правильной» формой собственности и организацией обработки земли, а наибольший хозяйственный эффект достигается на селе через социально-экономическое разнообразие [1, с. 11]. В условиях многовариантности и альтернативности социально-экономического развития данное утверждение соответствует многоукладности экономики, а многообразие форм собственности на землю выступает одной из форм ее проявления.

Доминирование общественной (государственной) формы собственности в период абсолютного господства социалистической идеологии, как и частной ее формы в условиях либеральной рыночной экономики, обусловлено концепцией социально-экономических отношений. Изучая вопросы влияния идеологии на экономическую мысль, Пол Самуэльсон делал вывод, что идеология может как тормозить процесс развития, так и выступать в качестве локомотива для прогресса экономической мысли. Он ввел в научный оборот понятие «экономическая идеология», под которой понимается система категорий и понятий, адекватных интересам той или иной социально-экономической группы, класса или общества в целом.

Поиск оптимального соотношения между формами земельной собственности и формами хозяйствования идет постоянно. Как отмечает академик А. Емельянов, «методологически порочны сами по себе подход и постановка вопроса о том, на какую форму хозяйства следует ориентироваться. Конечно, каждая из рассматриваемых форм имеет свою социально-экономическую природу, свой механизм ее практической реализации, но эффективно они развиваться могут лишь в единстве, во взаимодействии, дополняя друг друга» [2, с. 121].

Как показывает экономическая история России XX в., государственная форма собственности порождала развитие крупных предприятий, ориентирующихся, главным образом, на максимально возможное удовлетворение потребностей общества в ущерб экономической целесообразности. Решались задачи макроэкономической стабилизации и достигались стратегические цели развития, поставленные государственными органами власти. Однако упускались из виду проблемы благосостояния каждого отдельного человека, создавалась иллюзия видимого

благополучия. Это обстоятельство привело к появлению абсолютно противоположной точки зрения. Стремление к эффективному хозяйствованию рассматривается как следствие острой конкурентной борьбы за положение на рыночном пространстве, что возможно исключительно в условиях частной собственности на землю. Данный постулат был одним из главных положений сторонников либерализации экономического пространства страны. Отсюда вытекали и идея разукрупнения крупных сельскохозяйственных предприятий, и идея абсолютной фермеризации сельского хозяйства, которые, как предполагалось, должны привести к повышению капиталотдачи отрасли.

Методологически проблема должна формулироваться совершенно иначе. Необходимо различать, с одной стороны, потенциал крупного производства, его преимущества, вытекающие из концентрации и централизации капитала, с другой – личные стимулы к труду в сельском хозяйстве [3, с. 44]. Политика поддержки развития малых форм хозяйствования за счет разукрупнения существующих хозяйств не является всегда приемлемой ни в рыночной, ни в плановой экономике.

Академик РАН И.Н. Буздалов отмечает: «Современные представители аграрной экономической науки, начертавшие на своем теоретическом знамени лозунг «Вперед к вчерашнему дню!» глубокомысленно заключают, что соблюдать в деревне принцип индивидуализма – это значит «вести чисто натуральное хозяйство», копать на своем участке «гряды». При этом автор этого заключения допускает голословные выпады в адрес ученых ВИАПИ им. А.А. Никонова, как якобы пропагандирующие мелкотоварное производство, «быстрейшее уничтожение» крупных сельскохозяйственных предприятий и т.д. Как раз мировые тенденции показывают, что, во-первых, частное индивидуальное хозяйство может и в соответствующих условиях становится все более крупным и высокотоварным, во-вторых, такое крупное хозяйство имеет неоспоримые преимущества перед крупным коллективным, где все мое – ничье, и, в-третьих, мелкие индивидуальные хозяйства высокоэффективны при их оптимальных для данных условий размерах и в рамках кооперации, в ее вертикальных, обслуживающих формах» [4, с. 45].

Собственность как феномен принадлежности средств и продуктов производства физическим лицам, коллективам или государству представляет собой фундаментальную основу, ядро всей системы социально-экономических отношений в обществе [5, с. 35]. В этом проявляется характерная для данной категории сущность, которую можно охарактеризовать с социальных и рыночных позиций. С одной стороны, институт собственности выступает в качестве стимула к повышению эффективности использования наличных ресурсов, принадлежащих отдельным группам населения. С другой стороны, аккумуляция определенного ресурса в руках одних лиц приводит к образованию групп

влияния, которые будут иметь претензии по поводу использования имеющихся в частной собственности благ в целях, противоречащих их интересам. Тем самым создается ситуация рассогласования интересов, когда цели общества не совпадают с частными целями бизнеса.

Основополагающим принципом эффективного развития социально ориентированной рыночной экономики является сочетание рыночного саморегулирования с государственным корректированием стоимостных пропорций воспроизводства [5, с. 150]. Корректировка подразумевает не только сглаживание сравнительной отдачи на вложенные средства по отраслям экономики, но и определяет возможности удовлетворять потребности для каждого члена общества.

Важным неразрешенным вопросом остается частная собственность на земельные ресурсы, свободная купля-продажа сельскохозяйственных угодий для вовлечения соответствующих видов ресурсов в рыночный оборот. Безусловно, как индикатор развития рыночной экономики институт частной собственности является неотъемлемой частью эффективного хозяйствования. Однако безосновательное насаждение титула собственности без соответствующих институциональных предпосылок можно расценивать как необоснованное.

Л. Мизес писал, что «частная собственность не является привилегией владельца собственности, а является общественным институтом, служащим добру и выгоде всех, несмотря на то, что она может быть в то же время особенно приятной и полезной для некоторых» [6, с.35]. Собственность, как общественное отношение, должна расцениваться как ответственность перед будущими поколениями за состояние объекта собственности, его качественные и количественные характеристики.

Противоречивость ситуации можно представить на следующем примере. «Земля превращается в капитал. Ее стоимость будет зависеть от качества и ухоженности. Чем больший урожай она будет давать, тем больше будет стоить, а поэтому нынешняя хищническая эксплуатация земли станет экономически невыгодной. С другой стороны, при отсутствии земельного оборота не выдерживающий конкуренции товаропроизводитель за 2 года выжмет из земли все и сдаст непригодные для сельского хозяйства остатки в ее фонд перераспределения» [7, с. 18].

Отношения, возникающие по поводу владения и пользования объектом недвижимости, каковыми являются и земельные ресурсы, не всегда выступают залогом эффективного использования. Это может объясняться, например, тем, что факт собственности наступает раньше создания необходимых для ее обеспечения институтов. Данная несогласованность может привести к перекосам в социально-экономическом развитии. На рынке факторов производства окажутся лица, заинтересованные в использовании полученных ресурсов для решения собственных целей, а также лица, владеющие земельными участками, но заинте-

ресурсы лишь в выгодной сдаче в аренду или продаже полученных ресурсов. С другой стороны, появятся лица, готовые использовать данные ресурсы по назначению, но не имеющие их в достаточном количестве. Подобная рыночная ситуация в классическом понимании должна привести к конкурентной борьбе за пользование ресурсами лучшего качества между рыночными агентами при прочих равных условиях.

Для обеспечения эффективности данного процесса необходимо создание соответствующей институциональной среды, а также решение таких вопросов, как достижение высокой концентрации площадей сельскохозяйственных угодий у одного сельскохозяйственного работника, устранение диспропорций в капиталоотдаче в смежных отраслях, сокращение неэквивалентности межотраслевого обмена. Существенным является обеспечение соответствующей нормативно-правовой базы, формирование общественного менталитета, обеспечение контроля за деятельностью рынка и гарантированностью прав собственности.

Построение эффективной рыночной экономики невозможно без исполнения социальных обязательств государства перед обществом в целом и перед каждым конкретным человеком в частности. Корневой причиной противоречия между социальным миром человека и неравенством базовых условий его жизнедеятельности является нерешенность проблемы собственности [8, с. 94]. Академик РАН Д. Львов высказывал мысль о необходимости «согласования принципа частной собственности с другими неизменными атрибутами рыночной экономики – свободой и равенством для всех в процессе обмена товаров. А этого можно достигнуть лишь при условии, что собственник земли и природных ресурсов будет выплачивать ренту, а не присваивать себе то, что ему никогда не принадлежало и принадлежать не может» [8, с. 95].

Тем самым Д. Львов обосновывает основную идею о том, что «необходимо создание свободного рынка всего многообразия прав собственности на землю за исключением одного – частной собственности. Это означает, что титульным собственником земли должно остаться государство. Владелец же земли, будь то государственное предприятие, коллективные и частные владельцы, ее арендаторы, обязаны платить ежегодную земельную ренту» [8, с. 95]. Государство, обладая исключительными правами на данные ресурсы, формирует земельную политику и контролирует все изменения конъюнктуры земельного рынка, выполняя контрольную функцию. Это значительно упрощает ситуацию контроля за сохранностью и целостностью земель всех категорий, позволяет избавиться от лиц, не заинтересованных в эффективном ее использовании, предупреждает от социальных конфликтов в будущем. Предотвращение негативных последствий на землях является одним из главных приоритетов в условиях переходной экономики, когда случайный фактор приобретает доминирующее значение в процессе как приобретения капитала на пер-

вом этапе преобразования социально-экономической системы, так и в случаях провалов и неудач проводимой экономической политики.

Именно таким путем может быть создана, резюмирует автор, «оптимальная система землепользования, сочетающая экономическую эффективность и социальную справедливость» [8, с. 96]. Эффективность воплощения в жизнь данных идей во многом будет зависеть от понимания и выстраивания взаимоотношений между титульным собственником – государством и фактическим землепользователем. То есть частная собственность юридически будет заменена на долгосрочную аренду сроком, к примеру, 25–50 лет, а земельный оборот не будет носить рыночный характер, что может быть вполне оправдано в современных условиях не устоявшихся непрозрачных хозяйственных отношений.

Оборот прав пользования отличается от оборота прав владения. К различительным особенностям следует отнести разную институциональную основу земельного оборота. Это гарантированность прав пользования и владения, каждое из которых требует специальной нормативно-правовой базы, процедур управления и соответствующего общественного отношения. Использование земли как капитала сельскохозяйственными товаропроизводителями также различается, так как права владения оцениваются выше, чем права пользования при прочих равных условиях. Следовательно, под залог собственности можно привлечь большие размеры финансовых ресурсов. Закономерно встает вопрос о степени влияния частной собственности, как составной части механизма превращения земельных ресурсов в капитал, на повышение эффективности их использования.

«Касаясь частной собственности на землю в плане сельскохозяйственных угодий и пашни, хотелось бы отметить следующее, – пишет профессор А. Зельднер, – во-первых, в современных условиях частная собственность при неразвитой производственной и социальной инфраструктуре, без поддержки сельскохозяйственного товаропроизводителя государством, может привести только к спекуляции земельными участками. Во-вторых, частная собственность на землю не выступает обязательной предпосылкой формирования рыночных отношений. В-третьих, как показывает практика развитых стран, цивилизованный земельный собственник – это продукт длительного эволюционного развития» [9, с. 129]. Общество и экономика находятся в стадии своего становления, имеют национальную специфику. Поэтому механизмы, используемые для регулирования экономических процессов в странах с развитой рыночной экономикой, не работают на почве российской действительности. Соответственно, институт частной собственности не является гарантом эффективности экономики, выступая лишь в качестве составной части всего комплекса мероприятий, который подразумевает переход экономики на рельсы рыночного развития.

Что же в таком случае должно являться основой и локомотивом выхода сельского хозяйства из кризиса? «Возможности аграрного сектора по выходу из кризиса на основе внутренних источников очень ограничены, а средств поддержки всех уровней власти явно недостаточно. Поэтому в перспективе важнейшим приоритетом региональной земельной политики должно выступать содействие федеральному центру в постепенном переходе от единой государственной к единой национальной земельной политике, предусматривающей решение задачи повышения эффективности использования земли на основе активного участия ведущих агентов модернизации экономики – государства и частного капитала» [10, с. 20]. Однако государство и частный капитал не всегда заинтересованы в процессах стабилизации земельных отношений.

В проекте «Стратегии развития РФ до 2010 года» предполагалась частная собственность на землю как неотъемлемый элемент эффективного аграрного сектора, рыночного оборота земли и создания условий для концентрации сельского хозяйства у наиболее эффективных пользователей. Отсюда следует, что государство, проводящее совершенствование системы аграрных отношений, исходит из позиций неоклассического понимания проблемы убыточности сельского хозяйства. При этом частный капитал, как правило, сориентирован на приумножение имеющихся активов и максимизацию прибыли и не заинтересован в долгосрочных инвестициях. Таким образом, ни государство, ни частный капитал сегодня не выступают в качестве главного игрока и инициатора в решении проблем сельского хозяйства, которое по-прежнему выведено за рамки научно-технического прогресса и экономического протекционизма, а нерешенность земельного вопроса продолжает тормозить процессы аграрного развития и развития земельного рынка.

Очевидно, что возможным приоритетным направлением должно быть выбрано развитие институциональной среды, способной обеспечить участников рынка достоверной информационной базой, действенными рыночными механизмами ценообразования на земельном рынке, прозрачной системой регистрации сделок с земельными участками. Особенно это актуально в условиях расширения мирохозяйственных связей и глобализации экономического пространства.

Джордж Акерлоф, исследуя такое экономическое явление, как неполнота или асимметричность информации, отмечает, что существует множество рынков, где покупатели вынуждены использовать ту или иную рыночную статистику для вынесения суждений о качестве товаров, которые им предстоит купить. На таких рынках у продавцов появляется стимул выставлять на продажу товары низкого качества, поскольку высокое качество создает репутацию в основном не конкретному торговцу, а всем продавцам на рынке, к которому эта статистика относится. В результате возникает тенденция к уменьшению как

среднего качества товаров, так и размеров рынка. На подобных рынках общественные выгоды не совпадают с частными, поэтому в ряде случаев государственное вмешательство может повысить благосостояние всех участников сделок. Могут возникать также и частные институты, преследующие цель реализовать потенциальный прирост благосостояния всех рыночных агентов. Однако по природе своей подобные институты неатомистичны, а следовательно, они таят в себе опасность концентрации экономической власти со всеми вытекающими из этого отрицательными последствиями [11]. Аналогичную картину мы можем наблюдать на различных рынках, в том числе на земельном рынке России.

Что касается вопроса о частной собственности на земельные ресурсы, то «право на землю следует покупать не через акт купли-продажи как формы отчуждения земельной собственности, а в форме приобретения права на землю как на объект хозяйствования для получения трудового дохода. То есть земля в большей степени должна рассматриваться как объект хозяйствования, что не исключает возможности земельного рынка, но рынка не собственности, а прав хозяйствования» [9, с. 129]. При таком сценарии в рыночный оборот будут вовлекаться не права собственности, а права хозяйствования, что в современных условиях выступает вполне приемлемой формой земельного оборота и позволяет сократить присутствие спекулятивного финансового капитала.

Выбор той или иной формы собственности порождает ту или иную форму хозяйствования. В данном случае речь идет о конкретных формах взаимозависимости данных категорий экономической теории. Существуют следующие формы собственности: индивидуальная, частная, общая, государственная, муниципальная, смешанная и комбинированная. В совокупности они являются основой складывающейся многоукладной экономики.

«Трансформация многоукладной экономики осуществляется на основе развития многообразия форм собственности. Причем это развитие, в свою очередь, представляет сложный противоречивый процесс. С одной стороны, усиливается дифференциация форм собственности (государственной, частнокапиталистической (немонополистической), кооперативной, индивидуальной), с другой – тенденция к их интеграции, ведущая к образованию смешанной собственности (монополистической (крупнокорпоративной), государственной – монополистической, ассоциированной). Все формы собственности, обладая качественным своеобразием, занимают свое место в довольно разветвленной системе хозяйствования, хотя, конечно, удельный вес их при этом далеко не одинаков» [12, с. 31].

По мнению автора статьи, при индивидуальной форме собственности часто достигается наиболее эффективное использование земельных ресурсов. От того, насколько такая тенденция носит постоянный

характер, зависит дальнейшее развитие всего агропромышленного производства. Однако в условиях многоукладной экономики развитие крупных форм хозяйствования негативно сказывается на ее малых формах. «Развитие капиталистической формы производства перерезало жизненный нерв у мелкого производства в сельском хозяйстве, – писал Ф. Энгельс, – и это мелкое производство гибнет и приходит в упадок неудержимо... Именно единоличное хозяйство, обусловленное единоличным владением, и ведет крестьян к гибели... крупное производство также раздавит их бессильно устарелое мелкое хозяйство, как железнодорожный поезд – ручную тачку» [13, с. 141].

Исходя из того, что процессы рыночной трансформации носят эволюционный характер, при прочих равных условиях развитие хозяйств населения в процессе кооперации друг с другом на началах кооперативной формы собственности будет закономерным ответом на деградационные процессы в крупном сельскохозяйственном производстве. Сокращая объемы своего производства, крупные товаропроизводители тем самым уступают освободившуюся рыночную нишу своим конкурентам, в частности, хозяйствам населения. По мере развития личных подсобных хозяйств их положение на колхозном рынке будет укрепляться. Под влиянием процессов кооперации и интеграции малый бизнес вырастет до уровня среднего и крупного, т.е. на смену доминирующей индивидуально-частной форме собственности придет общая, смешанная и комбинированная, в зависимости от условий развития форм хозяйствования. Это, в сущности, явится процессом структуризации субъектов рыночной экономики, задействованных в сельскохозяйственном секторе. Скорость прохождения этого трансформационного этапа будет зависеть, главным образом, от той институциональной среды, которая создана и создается для агропромышленного комплекса «сверху», и как этот процесс стимулируется самими товаропроизводителями на рынке «снизу».

Земельная рента и форма собственности на земельные ресурсы

Вопрос собственности связан с вопросом ренты, рентообразующих факторов, поэтому без понимания сущности последней затруднительно выявить всю совокупность влияния института частной собственности на землю на развитие экономической системы.

Теория земельной ренты возникла под влиянием необходимости построения справедливых земельных отношений, в ответ на существующую несправедливость распределения доходов от земельной собственности в пользу собственников земельных участков, образующих класс аристократии. Физиократы перенесли вопрос о проис-

хождении прибавочной стоимости (в их представлении – ренты) из сферы обращения в сферу производства. Она понималась ими весьма ограниченно – только как сельскохозяйственное производство, так как именно здесь переплетается естественный рост растений и животных и процесс воспроизводства капитала [14, с. 70].

Проблема ренты и рентных отношений получила широкую фундаментальную разработку в трудах классиков политической экономии – А. Смита, Д. Рикардо, К. Маркса, А. Маршалла. Адам Смит, определяя сущность рентных отношений, писал: «Устанавливая условия договора, землевладелец стремится оставить арендатору лишь долю продукта, достаточную для возмещения капитала, затрачиваемого им на семена, на оплату труда и покупку и содержание скота, а также остального сельскохозяйственного инвентаря, и для получения обычной в данной местности прибыли на вложенный сельскохозяйственный капитал... Всю ту часть продукта, или, что то же самое, всю ту часть его цены, которая остается сверх этой доли, землевладелец, естественно, стремится удержать для себя в качестве земельной ренты» [15, с. 130]. На размер земельной ренты влияет плодородие почвы и местоположение земельного участка. Рента, в понимании А. Смита, проявляется как плата земельному собственнику за пользование земельным участком, а ее размер зависит от естественного плодородия почвы.

Д. Рикардо определяет ренту как ту долю продукта земли, которая уплачивается землевладельцу за пользование первоначальными и неразрушимыми силами природы [16, с. 65]. Она платится за пользование земель только потому, что количество земли не беспредельно, а качество ее неодинаково, с ростом же населения в обработку поступает земля низкого качества или расположенная менее удобно. Когда с развитием общества поступает в обработку земля второго порядка по плодородию, на земле первого разряда тотчас возникает рента, и величина этой ренты будет зависеть от различия в качестве этих двух участков [16, с. 67], т.е. рост размера ренты является отражением возрастающей сложности жизни. Так же определяется природа ренты: «Если бы хорошей земли было гораздо больше, чем требуется для снабжения пищей растущего населения, или если бы капитал можно было беспредельно прилагать к старой земле без уменьшения выручки, то рента не могла бы повышаться, потому что рента неизменно происходит оттого, что приложение добавочного количества труда дает пропорционально меньший доход».

Д. Рикардо задавался вопросом: «Не вызывает ли обращение земли в собственность и следующее за этим создание ренты какого-либо изменения в относительной стоимости товаров независимо от количества труда, необходимого для их производства?» [16, с. 65]. Из этого высказывания видно, что он обращает внимание на факт образования ренты в случае, если она находится в собственности, т.е. он затрагивает

проблему абсолютной земельной ренты, обусловленной монополией частной собственности на землю. Он пишет: «При первом заселении земли, где имеется в изобилии богатая и плодородная земля, ренты не существует. Ведь никто не станет платить за пользование землей, раз есть налицо масса еще не обращенной в собственность земли, которой поэтому может располагать всякий, кто захочет обрабатывать ее» [16, с. 66]. Таким образом, он показал, что земельная рента представляет собой социальное явление, связанное с возникновением частной собственности на землю и действием закона стоимости.

Для теоретического анализа отношений распределения в сельском хозяйстве К. Маркс вводит четыре категории ренты: дифференциальная рента I и II, абсолютная рента, монополия рента [17]. «Какова бы ни была специфическая форма ренты, – писал Маркс, – всем ее типам обще то обстоятельство, что присвоение ренты есть экономическая форма, в которой реализуется земельная собственность...» [18, с. 183]. Анализ Марксом земельной ренты существенно отличается от трактовки данной проблемы представителями классической школы. Это проявилось, во-первых, в том, что в отличие от физиократов и А. Смита, в марксовом понимании земельная рента не является результатом производительности земли как фактора производства, а представляет собой явление социального характера. Во-вторых, в отличие от Д. Рикардо, объяснявшего происхождение земельной ренты с точки зрения закона стоимости, Маркс исследовал земельную ренту с позиций прибавочной стоимости и показал, что рента является одной из форм прибавочной стоимости. В-третьих, в отличие от Рикардо, отрицавшего существование ренты с худших земель, т.е. абсолютной земельной ренты, Маркс разработал учение о данной разновидности ренты, экономической основой которой является частная собственность на землю [14, с. 284–285].

Монополия частной собственности на землю как на объект хозяйствования представляет собой противоречивое единство монополии и конкуренции. Под частной собственностью на средства производства в политической экономии понимают такие отношения собственности, при которых средства производства соединяются с трудом не непосредственно, а посредством найма или других форм принуждения. Земельная собственность и ограниченность земельных ресурсов обеспечивает землевладельцу монопольное право на определение приоритетов и целей пользования располагаемым ресурсом, что затрудняет открытие новых предприятий, возможно, более эффективных на данных землях.

В результате внедрения в производство достижений научно-технического прогресса, смены технологических циклов производства, научно-технические революции порождают, по мнению А. Маршалла, сравнительные преимущества, которые дают дополнительный доход, так

называемую «квазиренту», которая отчасти по своей природе схожа с дифференциальной рентой II. Отличие квазиренты от истинной ренты состоит в том, что в силу быстрого распространения новшеств квазирента так же быстро исчезает, как и появляется, тогда как земля и другие явления природы приносят ренту постоянно [19, с. 116].

В неоклассической теории экономическая рента – это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых (их запасы) строго ограничены [20, с. 747]. С точки зрения общества, экономическая рента не является элементом издержек. Общество располагает неизменным объемом земли независимо от того, выплачивается или не выплачивается экономическая рента. С общественной точки зрения экономическая рента является дополнительным платежом – излишком сверх того, что действительно необходимо обществу, чтобы получить выгоду от использования данного ресурса [20, с. 661].

Таким образом, ренту можно классифицировать по признаку причины образования определенного вида ренты (см. рис.).

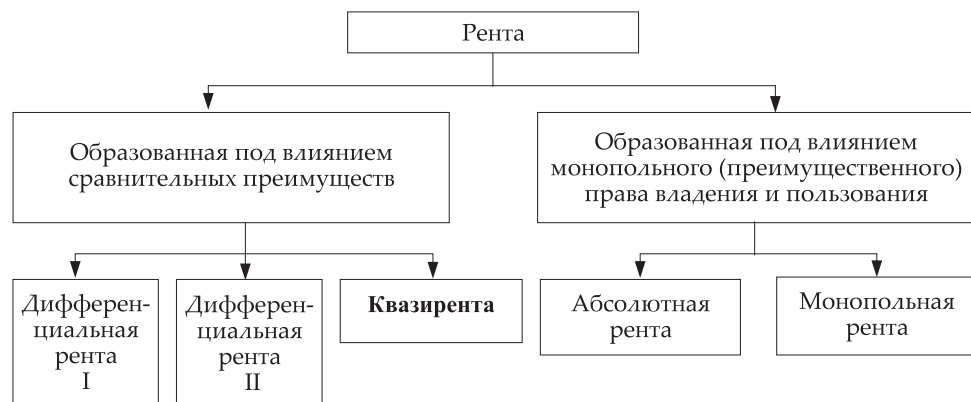


Рис. Классификация ренты в зависимости от природы образования

Обобщая теорию образования ренты и возникновения рентных отношений в классической и неоклассической школах экономической науки, можно заключить, что рента, в частности земельная рента, имеет двойственную структуру. С одной стороны, это доход, образованный в результате сравнительных преимуществ возделывания определенного земельного участка по отношению к наихудшим участкам с наихудшей технологией обработки почвы (дифференциальная рента I и II, квазирента). С другой стороны, это доход, образованный под влиянием монопольного права владения и пользования земельным участком в силу определенных исторических, политических, экономических обстоятельств (абсолютная и монопольная рента). То есть образование ренты носит технологический и институциональный характер

соответственно, а размер земельной ренты связан с уровнем развития производительных сил и производственных отношений.

Так как социально-экономическая система направлена на обеспечение равнодоступности благ каждому конкретному человеку, то предполагается, что государственная политика должна быть направлена на изъятие в пользу общества дифференциальной ренты I, абсолютной и монопольной ренты через систему налогообложения. В этом случае земельный собственник отдает то, что является общественным достоянием. Дифференциальная рента II и квазирента связаны с заинтересованностью субъекта экономики в повышении эффективности хозяйственной деятельности. В таком случае земельный собственник платит за сам факт ведения бизнеса на территории данного региона, страны.

Институт земельной ренты представляет собой совокупность различных формальных и неформальных норм и правил, а также механизмов принуждения к их исполнению, использование которых упорядочивает и ориентирует земельных собственников, землевладельцев и государство при установлении взаимных связей в процессе формирования, изъятия, распределения и использования рентного дохода с учетом прав собственности на землю. Взаимодействие хозяйственного и институционального механизмов можно представить как отображение хозяйственного механизма через его экономический механизм в сфере институционального взаимодействия. Институциональный механизм земельной ренты применительно к аграрному сектору представляет собой совокупность инструментов, регламентирующих порядок деятельности землепользователей, земельных собственников, государства по поводу формирования, изъятия, распределения и использования рентных доходов.

Структура институционального механизма земельной ренты определяется его внутренним и внешним содержанием. В соответствии с внутренним содержанием институциональный механизм можно определить как механизм реализации норм и правил, формирующих институт земельной ренты. В соответствии с внешним содержанием институциональный механизм представляется как система воздействия на хозяйственные процессы, т.е. совокупность институциональных регуляторов – специфических методов, инструментов, органов управления, регулирующих отношения земельной ренты.

Литература

1. Милосердов В. Многоукладная экономика АПК: состояние и перспективы // АПК: экономика, управление. 2002. № 2.
2. Емельянов А. Взаимодействие форм хозяйств в аграрной экономике // Вопросы экономики. 2003. № 11.

3. Гумеров Р. Аграрная политика: от диктата либеральных догм к экономическому прагматизму // Российский экономический журнал. 2003. № 2.
4. Буздалов И.Н. Российское село и крестьянство в тисках монопольного окружения. М.: ГНУ ВТИСП Россельхозакадемии, 2013.
5. Буздалов И.Н. Аграрная теория: концептуальные основы, исторические тенденции, современные представления / РАСХН. Всерос. ин-т агр. проблем и информатики им. А.А. Никонова. М.: Academia, 2005.
6. Мизес Л. Либерализм в классической традиции. М., 1995.
7. Алакоз В., Киселев В., Шмелев Г. Зачем России земельная реформа / Государственный земельный комитет Российской Федерации. М.: Интердизайн, 1999.
8. Львов Д. Экономика России, свободная от стереотипов монетаризма // Вопросы экономики. 2000. № 2.
9. Зельднер А.Г. Приоритеты, институты и механизмы выхода аграрной сферы из кризиса в XXI веке. М.: Институт экономики РАН, 2000.
10. Никонова Г.Н. Приоритеты региональной земельной политики в России на современном этапе // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2004. № 1.
11. Akerlof George A. The market for «Lemons»: Quality Uncertainly and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics. V. 84, August 1970. P. 488–500.
12. Сычев. Н.В. Теоретические основы многоукладной экономики (политико-экономический аспект): Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. М.: Институт экономики РАН, 2000.
13. Шмелев Г.И. Производство сельскохозяйственных продуктов населением России. М.: Academia, 2002.
14. Афанасьев В.С. Первые системы политической экономии (Метод экономической двойственности): Учеб. Пособие. М.: ИНФРА-М, 2005.
15. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Антология экономической классики. М., 1993. Т 1.
16. Рикардо Давид. Сочинения. Т. 1. Начало политической экономии и налогового обложения. М.: Политиздат, 1955.
17. Маркс К. Капитал: Критика политической экономии. М.: Издательство политической литературы, 1970. Т. 3.
18. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., Т. 25. Ч. II. С. 183.
19. Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. 2. М.: Прогресс, «Универс», 1993.
20. Маконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с 14-го англ. изд. М.: Инфра-М, 2002. XXXVI.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

А.И. АМОСОВ
доктор экономических наук,
заведующий сектором Института экономики РАН

О ВОЗМОЖНОСТИ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕВЫХ ИНДИКАТОРОВ НОВОГО ИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ¹

Рассматриваются вопросы перехода от деиндустриализации экономики к реиндустриализации. Исследуется технологическое и социально-экономическое развитие в современных условиях обострения мирового цивилизационного кризиса. Обоснованы возможности и необходимые меры по достижению целевых индикаторов долгосрочной экономической политики.

Ключевые слова: индустриализация, реиндустриализация, технологические инновации, социально-экономическое развитие, целевые индикаторы.

JEL: E200 , E610, J210.

Понятие нового индустриального развития

В экономической науке принято считать, что начало индустриализации положила замена ручного труда машинным на ткацких мануфактурах. Затем в течение XIX и XX вв. суть индустриализации состояла в создании и обновлении систем машин для отдельных производств, в распространении машинных технологий на все большее число видов деятельности. В 1960–1980-х годах развитие электроники привело к тому, что машинные технологии распространились на исследовательскую, конструкторскую, проектную деятельность, на сферу услуг, на домашнее хозяйство. В этой связи в США и в некоторых других странах изменилась организация труда на промышленных предприятиях.

¹ Исследование проводилось при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект 12-02-00097.

Инженерно-технические работники были выведены за рамки предприятий в отдельные инжиниринговые фирмы, относящиеся к сфере услуг. Также из промышленности в сферу услуг ушли исследовательские, логистические, маркетинговые, сервисные подразделения. Вместе с ростом других видов услуг это привело к изменениям статистики структуры экономики – к сокращению удельного веса занятых в промышленности и увеличению доли занятых в сфере услуг в США и ряде других стран.

На основании данных статистики о повышении доли услуг в структуре экономики стало модно писать о вступлении лидирующих стран в постиндустриальную фазу развития. Однако с научной точки зрения распространение машинных технологий на сферу услуг и на все остальные виды деятельности являлось не концом индустриального развития, а стало его естественным продолжением. Что касается собственно производства промышленных изделий, то в условиях современной глобализации при обострении геополитической борьбы за передел территорий и природных ресурсов роль промышленных и, в частности, машиностроительных видов деятельности не только не снижается, но, напротив, возрастает.

Понятия реиндустриализации, инновационной индустриализации и нового индустриального развития отражают различные стороны современной индустриализации. В понятии реиндустриализации акцент делается на восстановление индустрии, разрушенной в процессе деиндустриализации. В исследованиях инновационной индустриализации внимание акцентируется на инновациях. В словосочетании «новое индустриальное развитие» ключевым словом является развитие. В стратегическом планировании каждое ключевое слово играет роль генетического кода для реализации долгосрочной цели. В 1990-х годах российские экономические власти проигнорировали теоретические положения о том, что в условиях совершенной и несовершенной конкуренции должна быть обеспечена свобода предпринимательства, а отнюдь не свобода монопольного и спекулятивного завышения цен. Ложное целеполагание в российской экономике в 1990-е годы привело к таким «злокачественным» явлениям, как суженное воспроизводство, высокая инфляция, отсутствие «длинных денег».

При разработке концепции нового индустриального развития необходимо учитывать, что сами по себе инновации и сама по себе индустриализация служат лишь средством достижения целей. Целью же индустриализации должно быть социально-экономическое развитие. Таким образом, под новым индустриальным развитием подразумевается переход на такой этап индустриализации, когда инновации и распространение машин в большей степени, чем прежде, подчинены целям социально-экономического развития.

Переход к новому индустриальному развитию предполагает несколько этапов. На первоначальном этапе требуется остановить процессы деиндустриализации и мобилизовать ресурсы корпораций и государства на решение задач реиндустриализации. Приведем несколько цифр. Среднесписочная численность занятых в промышленности России сократилась за 19 лет (с 1990 по 2009 г.) на 9,5 млн чел. Наибольшее сокращение произошло в машиностроении. В 1990 г. в российском машиностроении было занято 910 млн чел., в настоящее время – меньше 3 млн чел. Таким образом, число занятых в машиностроении уменьшилось примерно на 7 млн чел. [1, с. 24]. По разным отраслям машиностроения ситуация различается: в автомобилестроении сокращение наименьшее, в тракторном, сельскохозяйственном машиностроении и в приборостроении – наибольшее².

Сокращение числа занятых в высокотехнологичных и наукоемких видах деятельности, обеспечивающих потребности внутреннего рынка, привело к тому, что отечественные рынки высокотехнологичной продукции были отданы зарубежным компаниям. Высокая зависимость от импорта комплектующих изделий наблюдается буквально во всех отраслях машиностроения. В Россию пришли практически все ведущие мировые машиностроительные корпорации. (Для справки: если в 2000 г. на первых местах по объему импорта машин и оборудования в Россию находились Германия, Белоруссия, США, Украина, Италия, то в 2008 г. на первые места вышли уже Германия, Китай, Япония, Республика Корея и США). В годы первых пятилеток СССР, воспользовавшись мировым кризисом, закупал оборудование и технологические линии в США и в Германии для создания новых заводов. «Генеральной линией» при проведении социалистической индустриализации была ориентация на импортозамещение продукции машиностроения на основе строительства новых и реконструкции имевшихся заводов. Эта политика позволила стране достичь пика развития в масштабах двух-трех столетий.

Сейчас Россия снова стоит перед выбором – либо ориентация на расширение импорта машин и оборудования, либо развитие отечественного машиностроения. Перспектива расширять поставки сырья на экспорт в обмен на увеличение поставок машин и оборудования для России в принципе неприемлема по ряду причин. Главная из них состоит в том, что возможности наращивания поставок сырья объ-

² Начиная с 2006 г. в статистической отчетности нет даже терминов промышленность, машиностроение, электроэнергетика и т.д. За последние годы сведения по отраслям машиностроения и другим промышленным производствам либо отсутствуют, либо им нельзя доверять. Впрочем, за эти годы никаких существенных подвижек в машиностроении и обрабатывающей промышленности не произошло.

ективно ограничены, а объемы доходов от сырьевого экспорта недостаточны для финансирования инвестиций в масштабное увеличение импорта техники.

Целевые индикаторы нового индустриального развития

В Указе Президента РФ о переходе к новой экономической политике предусматривается достижение двух важнейших индикаторов нового индустриального развития: создание и модернизация 25 млн высокопроизводительных рабочих мест к 2020 г., увеличение объема инвестиций не менее чем до 25% внутреннего валового продукта к 2015 г. и до 27% – к 2018 г.³

Достижение названных выше целевых индикаторов позволило бы восстановить обрабатывающую промышленность и избавиться от статуса сырьевого придатка мирового рынка. Создание указанных рабочих мест и увеличение инвестиций в реальный сектор экономики дало бы возможность поднять село и обеспечить продовольственную безопасность страны, решить проблемы массового жилищного строительства, транспорта, энергетики. В совокупности это должно обеспечить переход от суженного воспроизводства к простому и расширенному воспроизводству, а затем – к технологическому и социально-экономическому развитию. Рассмотрим возникающие при этом связи на макроуровне.

В условиях суженного воспроизводства в сырьевой экономике нет возможности наращивать бюджет в нужном объеме, но есть возможность стабилизировать доходы бюджета за счет девальвации национальной валюты. В 1998 г., напомним, после дефолта, произошла беспрецедентно высокая девальвация рубля. В течение трех месяцев курс доллара вырос в 3,5 раза. Конкретный экономический смысл этого виден на примере экспорта нефти. В 1997 г. внутренние цены на нефть приблизились к мировым. В результате разница между экспортной и внутренней ценой стала небольшой. Иная ситуация возникает при девальвации рубля. При повышении курса доллара в 3,5 раза за три месяца внутренняя цена за этот срок не изменилась, а экспортная цена в пересчете на рубли увеличилась в 3,3 раза [2, с. 14]. Разница между внутренней и экспортной ценой резко выросла, экспортеры и бюджет получили большие доходы.

Однако кроме нефтяных компаний в стране есть и другие участники рынка. Быстрее всех на девальвацию рубля отреагировали импортеры продовольствия. Они продают товары за рубли, а поку-

³ Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике».

пают их на зарубежных рынках за валюту. При повышении курса доллара импортеры вынуждены повышать цены в рублях на товары, приобретаемые за доллары. К концу 1998 г. внутренние цены на импортное продовольствие увеличились в три раза по сравнению с уровнем до девальвации. Положительным последствием роста цен на продовольствие было стимулирование восстановления отечественного производства. Девальвация стимулировала также рост продаж отечественных автомобилей. Цены в рублях на отечественные автомобили до конца 1998 г. не повышались. Покупатели, накапливающие доллары для покупки автомобилей, имели возможность купить автомобиль, потратив в три раза меньше долларов, чем требовалось прежде. Новые отечественные автомобили были буквально «сметены» с рынка за короткий срок.

Экономический эффект данной девальвации нельзя оценить однозначно. Плюсы и минусы обвального снижения курса национальной валюты для квалифицированных экспертов не составляют секрета. Сложность состоит в том, что плюсы для экспортеров сырьевых товаров являются минусами для импортеров и потребителей товаров на внутреннем рынке. Кроме того, плюсы пополнения текущего бюджета за счет девальвации являются минусами с точки зрения инфляции, снижения реальных доходов населения и предприятий, сохранения высокой процентной ставки.

Не имеющая аналогов в мировой истории более чем трехкратная девальвация национальной валюты прошла в России в целом успешно. Но через 10 лет возможностей для масштабной девальвации рубля во время финансового кризиса уже не было. Не будет такой возможности и в 2014–2015 гг., хотя при спаде в отечественной экономике и в социальной сфере девальвация рассматривается правительством как единственное средство пополнения финансовых ресурсов. Проблема заключается в том, что времена неограниченных «коридоров» изменения валютного курса уже безвозвратно прошли. Сейчас исчерпаны ресурсы, позволившие в 1998 г. проигнорировать такой объективный ограничитель масштабов девальвации, как соотношение цен на товары и уровня оплаты (цены) труда.

При сохранении нынешнего уровня цены труда в России кратное повышение цен на внутреннем рынке приведет к резкому сокращению объемов реализации товаров и услуг, что неприемлемо. Увеличивать заработную плату без повышения производительности труда тоже нельзя. Именно поэтому в упомянутом выше Указе Президента РФ ставится цель создания и модернизации 25 млн высокопроизводительных рабочих мест к 2020 г. Таким путем можно повысить цену труда, не провоцируя при этом инфляцию. Остановимся на вопросе о необходимости и реальности достижения данного целевого индикатора.

Чтобы обеспечить преобладание в экономике высокотехнологичных видов деятельности нужно увеличить число занятых в микроэлектронике, в современном станкостроении, в других видах деятельности по выпуску новых видов и моделей технических средств. По экспертным оценкам, в машиностроении (вместе со сферой НИОКР и техническим образованием) потребуется создать 6–7 млн новых высокотехнологичных рабочих мест.

Если, по примеру ЕС, увеличить долю расходов на научные исследования и разработки до 3% ВВП, то более миллиона новых рабочих мест необходимо будет создать в проектных и конструкторских организациях, в опытных, племенных и селекционных производствах, в экспериментальных лабораториях, центрах обработки информации, в венчурных фирмах, академических и отраслевых научно-исследовательских институтах, университетах.

В сумме в машиностроении и в «исследованиях и разработках» реально создать 7–8 млн новых высокотехнологичных мест. Остальные 17–18 млн новых высокотехнологичных рабочих мест должны появиться в процессе перехода на новые технологии в видах деятельности, потребляющих продукцию машиностроения и информационных технологий. Число занятых в добывающей промышленности, металлургии, электроэнергетике, в строительстве, на транспорте, в информационной индустрии, в сельском хозяйстве, в здравоохранении, образовании, в системе управления и в иных отраслях нет необходимости увеличивать в разы, как в машиностроении. Высокотехнологичные рабочие места в них будут создаваться в процессе оснащения современным оборудованием уже существующих предприятий и организаций. Таким образом, в целом по стране вполне реально оснастить современной высокотехнологичной и наукоемкой техникой 25 млн рабочих мест. Сценарии развития отдельных видов отечественного машиностроения и других отраслей экономики содержатся в разработанных специалистами Стратегиях развития на долгосрочную перспективу отдельных отраслей. В этих стратегиях сформулированы цели и задачи технологической и промышленной политики, а также разработаны методы и механизмы ее проведения.

Преодоление технологического отставания в такой крупной стране, как Россия, невозможно без развития отечественной микроэлектроники. Наше отставание от США и других ведущих стран в этой ключевой отрасли для экономики и обороноспособности значительно. По данным академика Ж. Алферова, на уцелевшем в Зеленограде отечественном предприятии «Микрон» осваивается купленная во Франции технология массового производства полупроводниковых элементов размерностью в 180 нанометров. На первом месте находятся США, имеющие технологию размерностью 32 нанометра. В ряде развитых

стран достигнут уровень 90 нанометров, в Китае, Израиле, Японии, Южной Корее и Тайване – 65 и даже 45 нанометров [3, с. 152].

Перед Россией стоит задача преодолеть технологическое отставание сначала от Китая и затем от США. У стран, попавших в число отстающих, есть свое преимущество. Они могут учиться у лидеров и использовать их успешный опыт. В условиях современной глобализации США остаются мировым лидером экономического и технологического развития. Именно в США в последнее десятилетие началась масштабная реиндустриализация. Перед Россией стоит задача преодолеть отставание в реиндустриализации и войти в число стран, осуществляющих новое индустриальное развитие.

Для преодоления технологического отставания отечественной микроэлектроники нужны масштабные инвестиции в НИОКР, в новые производственные линии, нужны программы по подготовке кадров. Средства для таких масштабных инвестиций можно получить за счет крупных заказов на низко- и среднетехнологичную продукцию гражданского назначения, масштабных государственных оборонных заказов, целевых бюджетных программ. По примеру Китая и Японии необходимо расширить бюджетное финансирование проектов, не требующих выполнения большого объема НИОКР (поддержка развития мобильной связи, программа перевода на электронные носители всей бумажной документации). Получение подобных заказов российской электронной промышленностью позволит быстро создавать новые производства не самых наукоемких на сегодняшний день, но высоко rentабельных изделий, диверсифицировать производство с целью повышения финансовой мощи отечественных машиностроительных корпораций и маневрирования финансовыми потоками. Исходя из мирового опыта, не менее важной задачей является ликвидация границ между гражданской и военной электроникой с целью консолидации активов и финансовых ресурсов. Как это принято в ведущих странах, необходимо освоить практику рассмотрения объемов финансирования оборонных программ и проектов одновременно с рассмотрением комплекса мер, направленных на рост масштабов налогооблагаемой базы.

Ситуация такова, что оборонные стратегии нельзя реализовать лишь на основе приоритетного получения средств из скудного бюджета. Для финансирования оборонного заказа в необходимом объеме требуется увеличить доходы бюджета до уровня развитых индустриальных стран. Слияние военной и гражданской микроэлектроники облегчает решение задачи передачи результатов дорогостоящих НИОКР по технологиям двойного назначения за бюджетные средства из военной электроники в гражданскую, как это принято по законодательству США и других лидирующих стран. С другой стороны, массовое производство

изделий микроэлектроники гражданского назначения является важным источником пополнения доходов корпораций и бюджета.

Диверсификация производства путем сочетания выпуска высокорентабельной продукции, не требующей дорогостоящих НИОКР, и новой наукоемкой продукции позволяет решать финансовые проблемы не только электронной промышленности, но и всех без исключения отраслей машиностроения. В целом по экономике диверсификация структуры предполагает сочетание низкорентабельных на первых порах инновационных видов деятельности со среднерентабельными, но социально важными традиционными отраслями, а также с высокорентабельными производствами.

Не менее серьезно проблема импортозамещения стоит и перед отечественным станкостроением. СССР входил в число мировых лидеров в станкостроении. Сейчас отечественное станкостроение занимается в основном ремонтом и модернизацией старых станков. Недостаточное внимание к развитию отечественного станкостроения привело к тому, что (по оценке «Станкоимпорта») ежегодный объем продаж станков в России составляет 1–1,5 млрд долл., но при этом доля отечественных – не более 1%. Такое положение нетерпимо, поскольку современное станкостроение должно заниматься уже не просто заменой износившегося парка станков. Перед ним стоит более сложная задача – обеспечивать все машиностроительные производства наукоемким металлообрабатывающим оборудованием с использованием компьютерных программ. Со стороны государства необходима целевая поддержка НИОКР по разработке новых видов металлообрабатывающего оборудования через масштабные долгосрочные заказы, позволяющие диверсифицировать производство.

Чтобы успешно конкурировать с зарубежными транснациональными корпорациями, необходимо решить стратегическую задачу по консолидации активов отечественных корпораций. Пока по своему масштабу и по финансовой мощи промышленный капитал отечественной обрабатывающей промышленности еще существенно уступает зарубежным конкурентам. В настоящее время консолидация активов промышленного капитала должна быть усилена.

Решение этой задачи находится в прямой зависимости от достижения названного выше целевого индикатора – увеличения объема инвестиций до 25–27% ВВП. Чтобы создать условия для перехода к новому индустриальному развитию, нужно расширить масштабы и одновременно изменить структуру инвестиций. В частности, следует существенно увеличить объемы и удельный вес капитальных вложений в машиностроение, в другие отрасли обрабатывающей промышленности, в сельское хозяйство, в инфраструктурные проекты, в прикладную и фундаментальную науку, в сферу НИОКР, в образование и

подготовку кадров, в здравоохранение. В целом требуется осуществить масштабное перераспределение финансовых потоков (ресурсов).

Основными механизмами перераспределения финансовых ресурсов являются бюджетный, кредитный и ценовой. Организационно эти механизмы обладают относительной автономией. Речь идет об автономии тесно взаимосвязанных и взаимозависимых частей единого хозяйственного организма. В частности, ключевой задачей денежно-кредитной политики является установление приемлемых для субъектов экономики процентных ставок по кредитам и валютных курсов, то есть регулирование цены денег. На этом основании денежно-кредитную политику правомерно рассматривать как часть ценовой политики в широком смысле этого понятия.

Что касается бюджетной политики, то расчет показателей бюджета ведется в тесной взаимосвязи с разработкой прогноза цен. При переходе к новому индустриальному развитию России требуется на порядок увеличить масштабы бюджета страны и объемы инвестиций в реальный сектор экономики со стороны корпораций, компаний и предпринимателей. Эти задачи возможно решить лишь в общем русле с ценовой политикой. Объединение названных автономных механизмов в цельную систему управления предполагает повышение качества работы и профессионализма органов экономической власти до уровня развитых стран.

Обобщая позитивную мировую практику, можно сформулировать следующее положение: масштабы финансовых источников инвестиций обратно пропорциональны цене долгосрочных кредитов. Чем ниже процентная ставка по долгосрочным кредитам, тем больше денежная масса, находящаяся в обороте. В некоторых публикациях можно встретить утверждение, что увеличение денежной массы ведет к инфляции. Это утверждение опровергается практикой США и других развитых стран. В практике указанных стран учитывается, при каких условиях увеличение денежной массы влияет на инфляцию, а при каких не влияет. Если говорить коротко, то увеличение количества «длинных» денег не влияет на инфляцию при трех условиях. Во-первых, они расходуются на цели развития экономики и социальной сферы, а также на укрепление обороноспособности страны. Во-вторых, неукоснительно соблюдаются правила рационального использования бюджетных средств, кредитования и денежного обращения, при которых в годовой денежный оборот не попадают деньги, не обеспеченные товарами, капитальными благами и услугами. В-третьих, принимаются жесткие меры по борьбе с монопольным и спекулятивным завышением цен.

В России за десятилетия радикальных либеральных реформ не восстановлена кредитная система, поскольку цена денег (процентная

ставка) каждый год под надуманными предложениями устанавливается на уровне, приемлемом только для краткосрочных кредитов. Почему в США и в других развитых странах при однопроцентной учетной ставке инфляция не превышает 2–3% в год? Потому, что «длинные» деньги, направляемые на реальные долгосрочные инвестиционные проекты, при правильной экономической политике не влияют на рост инфляции.

Политика цен на товары и услуги оказывает прямое влияние на уменьшение или увеличение доходов российского бюджета. В последние десятилетия в России преобладали тенденции роста цен и увеличения издержек производства. Причиной этого явления стало снятие ограничений и предоставление неоправданных свобод для монопольного и спекулятивного установления цен и тарифов. Переход к необузданному монопольно-спекулятивному ценообразованию привел к тому, что обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство и многие другие виды деятельности стали низкорентабельными или нерентабельными. Многие производства прекратили свое существование, остальные сократили объемы производства. Оставшиеся рентабельными предприятия пивной, безалкогольной и пищевой промышленности продали иностранным конкурентам. Производство алкогольных напитков и ряда других акцизных товаров «ушло в тень». В итоге налогооблагаемая база, а вслед за ней и доходы бюджета резко сократились.

В этой связи следует напомнить, каким образом удалось довести до параметров развитой индустриальной экономики структуру доходов бюджета во времена СССР. На пике развития, в 1960–1970-е годы, наша страна экспортировала нефть и сырьевые товары. Но значительный удельный вес в экспорте занимала и продукция обрабатывающей промышленности. А самое главное – доходы от внешнеэкономической деятельности составляли лишь около 10% от всех доходов бюджета (который был больше нынешнего на порядок). То есть СССР «не сидел на игле» поставок на мировой рынок сырьевых товаров. Достаточно сказать, что только легкая и пищевая промышленность СССР (отрасли с быстрым оборотом вложенных средств) давали намного больше доходов в бюджет, чем вся внешнеэкономическая деятельность.

Сейчас наша экономика «сидит на сырьевой игле». Такое «сидение» не может быть бесконечным по ряду причин. Укажем лишь на одну из них: экономика России вошла в режим суженного воспроизводства и без изменения политики цен выйти из этого режима не сможет. После достижения дна спада производства в 1998 г. в России в течение 2–3 лет наблюдался восстановительный рост. Затем мировые цены на сырьевые товары резко возросли. Впервые за последние десятилетия бюджет стал профицитным. Однако вопреки мнению научно-экспертного сообщества и мировой практике развитых стран, профицит бюджета не был

использован для финансирования инвестиций в отечественную экономику и социальную сферу. При малых объемах инвестиций в обрабатывающую промышленность, сельское хозяйство, в социальную сферу и другие виды деятельности спад производства снова возобновился. Резко увеличился импорт продукции обрабатывающей промышленности, продовольственных и иных товаров. В настоящее время у России вновь появился шанс для поворота финансовых потоков в сторону инвестиций в реальный сектор экономики. Чтобы данный поворот состоялся, требуется поменять экономические механизмы в ценообразовании, в бюджетной и денежно-кредитной областях. С учетом введения санкций вернуть в Россию вывезенный капитал будет сложно. Поэтому реально у России нет иных источников финансирования нового индустриального развития, кроме проведения эффективной ценовой, денежно-кредитной, налоговой и бюджетной политики внутри страны.

Изменение ценовой политики в направлении снижения монопольной и спекулятивной прибыли с одновременным обеспечением необходимого уровня рентабельности в обрабатывающей промышленности и в других видах деятельности позволило бы пополнить источники финансирования инвестиций в реальный сектор экономики. Переориентация налоговой и бюджетной политики на расширение налогооблагаемой базы дала бы возможность увеличить масштабы бюджета и объемы бюджетной поддержки инвестиционных проектов. Принятие указанных выше мер по обеспечению полноценного финансирования инвестиций в создание и модернизацию высокопроизводительных рабочих мест сделало бы реальными создание и модернизацию необходимого числа рабочих мест, а также решение других проблем, стоящих перед страной.

Минэкономразвития в своих прогнозных документах до сих пор делает ставку на рост инвестиций в реальный сектор экономики со стороны частных корпораций при сокращении бюджетных ассигнований на инвестиционные проекты. Подобная политика не принесла успеха в предшествующие годы, и нет оснований ожидать реализации таких прогнозов в текущем и будущем периодах. Главная причина, по которой частный бизнес в России не сможет финансировать инвестиционные проекты, связанные с индустриальным развитием (как в США, Японии и в других ведущих странах), заключается в отсутствии в России мощного промышленного капитала. Другими словами, России требуется вначале создать мощные конкурентоспособные промышленные, агропродовольственные и иные корпорации, ассоциации, альянсы товаропроизводителей и лишь затем прогнозировать увеличение удельного веса частных капитальных вложений в масштабные проекты.

Следует учитывать также и то обстоятельство, что бюджетное финансирование национальных, региональных проектов и целевых

программ в США составляет около 1,5 трлн долл. в год (без учета военных расходов). При таких масштабах бюджетного финансирования инвестиций в реальный сектор экономики США могут себе позволить и увеличение удельного веса инвестиций корпораций. Когда Россия доведет объем бюджетного финансирования капитальных вложений в экономику до 400–500 млрд долл., тогда мы тоже вправе будем ожидать от промышленных корпораций еще больших инвестиций. Пока же расходы Федерального бюджета РФ на 2014 г. запланированы в объеме 13,96 трлн руб.⁴, или при пересчете по текущему курсу рубля к доллару, около 400 млрд долл.

Получается, что для достижения сопоставимых с США объемов бюджетных инвестиций в реальный сектор экономики нужно весь нынешний бюджет потратить на эти цели. Понятно, что это невозможно. Не углубляясь в сложные расчеты возможных вариантов решения проблемы наращивания корпоративных инвестиций, можно дать следующую приближенную оценку. Вопрос о преобладании корпоративных инвестиций в развитие реального сектора экономики станет актуальным, когда удастся увеличить масштабы российского бюджета на порядок. Пока же мощный промышленный капитал в России находится в стадии формирования, и поэтому требуется задействовать достаточные для старта бюджетные и иные источники финансирования инвестиций, имеющиеся в распоряжении экономических властей.

Литература

1. Амосов А. Как преодолеть отставание в развитии // *Экономист*. 2013. № 4.
2. Амосов А. О долгосрочной стратегии развития промышленности // *Экономист*. 2012. № 9.
3. Алферов Ж. Власть без мозгов. Отделение науки от государства. М.: Алгоритм, 2012.

⁴ Федеральный Закон «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов». Принят Государственной Думой 23 ноября 2012 г. Одобрен Советом Федерации 28 ноября 2012 года.

А.А. ЗАЙЦЕВ
Преподаватель-ассистент Московской Школы Экономики
МГУ им. М.В. Ломоносова

ДУШЕВОЙ ВВП И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В РОССИИ: БЫЛО ЛИ ДОГОНЯЮЩЕЕ РАЗВИТИЕ?¹

Приведены результаты применения различных методик оценки догоняющего развития. Аргументируется применение методики на основе текущих ППС для межстрановых сопоставлений душевых ВВП в динамике. При анализе производительности труда предпочтение отдается постоянным ППС.

Ключевые слова: догоняющее развитие, конвергенция, душевой ВВП, производительность труда, паритет покупательной способности, международные сравнения.

JEL: J24, N30, O47, O57.

В 1990-х годах Россия в результате перехода к рыночной системе претерпела колоссальный спад экономической активности. 2000-е годы были периодом быстрого восстановительного роста экономики, который закончился в 2008 г. из-за мирового финансово-экономического кризиса.

Как изменялись душевой доход и производительность труда в российской экономике в эти периоды? Насколько они снизились в период трансформационного периода? Вышла ли Россия в 2012 г. на докризисный уровень 1991 г.? И наиболее интересный вопрос: удалось ли России реализовать «преимущество отсталости», сократив за этот период разрыв по доходам с развитыми странами?

Мировой опыт межстрановых сопоставлений душевых доходов в динамике и подход международных организаций основываются на так называемых постоянных паритетах покупательной способности (ППС). Перемещение страны в общем рейтинге или по отношению к стране-эталоны (обычно США) при расчете по данной методике происходит только за счет эффекта дохода. Для оценки догоняющего развития страны

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект №14-02-00234а). Автор признателен В.М. Полтеровичу за подробное обсуждение, замечания и рекомендации при написании работы.

использование текущих ППС является более корректным, поскольку в этом случае, наряду с эффектом дохода, учитывается и эффект замещения, отражающий изменения предпочтений потребителей во времени. Эти методики дают противоположные ответы на вопрос, имело ли место догоняющее развитие в России в 1991–2012 гг. Результаты, получаемых на основе разных методик, существенно отличаются друг от друга.

Проведенный анализ показал, что для России значительный вклад в сокращение разрыва с развитыми странами по душевому ВВП вносил эффект замещения. Он объясняет более половины сокращения разрыва между Россией и США по душевому ВВП в 2005–2012 гг. По производительности труда в 2012 г. (в постоянных ППС) Россия не достигла соотношения с США, существовавшего в 1991 г. В 2000-е годы производительность труда в России росла медленнее, чем душевой ВВП. Это является свидетельством постепенного вовлечения на рынок труда уволенных в 1990-е гг. работников, а также восстановления количества отработанных часов. Удовлетворение растущего спроса за счет более полной загрузки имеющихся мощностей и труда не формировало стимулов к увеличению производительности в экономике.

1. Обзор работ по оценке догоняющего развития

Важнейшим методологическим вопросом при оценке догоняющего развития стран является выбор ППС для конвертации данных по душевым доходам в единую валюту. Существуют две возможности такой конвертации – на основе постоянных ППС (constant PPP) и на основе текущих ППС (current PPP). В первом случае временные ряды душевых ВВП в национальной валюте сначала переводятся в постоянные цены базового года, а затем конвертируются в единую валюту на основе ППС базового года. Во втором случае временные ряды душевых ВВП в национальной валюте сразу переводятся в единую валюту, но уже на основе текущих ППС. Возможности и ограничения каждой из методик отражены в таблице. Выводы, получаемые на основе этих методик, могут значительно различаться.

Классическими по межстрановым сопоставлениям душевых доходов являются работы А. Мэдисона [9] и [10]. Также стоит отметить работы С. Бродберри [2] и Д. Найяра [12]. В указанных работах рассматриваются продолжительные временные горизонты (100 и более лет) и расчеты душевых ВВП производятся на основе постоянных цен и ППС. Рекомендации ОЭСР² также предлагают использовать постоянные ППС для оценки догоняющего развития, мотивируя это тем, что данная методика позволяет сравнивать получаемые уровни душевых ВВП

² OECD methodology comments. oecd.org/std/prices-ppp/1961296.pdf.

Сравнение двух методик оценки догоняющего развития

Исследуемый вопрос	Методика	
	Текущие ППС	Постоянные ППС
Оценка отношения душевых ВВП стран на текущий год	+	+/- (Искажения растут по мере удаления от базового года, если в сравниваемых странах менялась структура потребления)
Оценка изменения отношения душевых ВВП 2-х стран	Учет эффекта дохода и замещения	- Не учитывается эффект замещения
Оценка роста ВВП отдельной страны	-	+
Проблема несогласованности	Во времени	В пространстве

Источник: составлено автором.

в двух измерениях – во времени (оценка темпов роста) и в пространстве. Однако очевидно, что сравнения в пространстве становятся все менее точными по мере удаления от базового года из-за изменений в структурах потребления по странам. Использование постоянных ППС и акцент на темпах роста в работах А. Мэддисона и С. Бродберри, очевидно, связаны с продолжительным историческим горизонтом, для которого данные по текущим ППС просто недоступны.

Однако, если посмотреть на работы, которые концентрируются на анализе более современной динамики душевых ВВП, включающей 1990–2000-е годы [5], [8], то в них также отдается предпочтение постоянным ППС без обсуждения альтернативной методики. Основное внимание уделяется различиям в темпах роста душевых ВВП. Если же рассматривается изменение отношения душевого дохода определенной страны к стране-эталону (обычно США), то оно рассчитано на основе постоянных ППС. Как представляется, в случае наличия данных по текущим ППС, оценка конвергенции по душевым ВВП на основе текущих ППС (анализ изменения отношения к стране-эталону) дает более реалистичную картину происходящих процессов благодаря одновременному учету влияния эффектов дохода и замещения. В настоящее время в базе данных ВБ (world developing indicators) данные по текущим ППС доступны с 1990 г. Поскольку раунды глобальных сопоставлений (international comparison program), в рамках которых рассчитываются эталонные (benchmark) ППС, проводятся с 1968 г., то и получение корректных точечных оценок соотношений душевых ВВП возможно, начиная с 1960-х годов.

Если обратиться к эконометрическим работам, в которых выявляются факторы конвергенции [6], [13], то в них также акцент сделан на темпах роста реального душевого ВВП. Возможность анализа душевых ВВП, рассчитанных по альтернативной методике, и получения других выводов касательно факта догоняющего развития не обсуждается.

Также стоит отметить работу А. Кобета и Г. Вильсона [3], где анализируется производительность труда в обрабатывающей промышленности США и ряда других стран в 1950–2000-е годы. Акцент сделан на сравнении темпов роста. Сравнение уровней производительности по странам осуществляется на основе рыночного валютного курса (применение ППС для отраслевых сравнений не совсем корректно).

Автору данной статьи неизвестны работы, где догоняющее развитие рассматривалось бы не с точки зрения темпов роста, а с точки зрения анализа отношений душевых ВВП стран к стране-эталону в текущих ППС. Как представляется, рассмотрение вопроса конвергенции душевых доходов без учета методики расчета в текущих ППС является неполным. В эконометрических работах, анализирующих только темпы роста, при обсуждении полученных выводов должна быть сделана оговорка о том, что изменение предпочтений внутри отдельных стран (эффект замещения) могло существенно повлиять на скорость догоняющего развития. В этом смысле анализ факторов конвергенции стран на основе текущих ППС предполагает включение в модель переменных, ответственных не только за экономический рост в стране (отвечающих за эффект дохода), но и за потребительские предпочтения.

2. Методика анализа

2.1. Паритеты покупательной способности и оценка догоняющего развития

Как известно, для межстрановых сравнений различных денежных агрегатов можно использовать рыночные валютные курсы или ППС. Выбор того или иного способа перевода в единую валюту зависит от поставленной задачи. Валютные курсы складываются под влиянием товарных торговых потоков (в случае России, – углеводородов), финансовых потоков и валютной политики страны. Их использование логично, например, при сравнении объемов финансовых рынков стран, объемов экспорта и импорта стран – ведь для этих категорий существуют единые мировые цены. В других случаях, когда необходимо сравнивать показатели, ассоциирующиеся с внутренними ценами стран (зарплаты, душевые доходы, производительность труда), более уместно использование ППС, поскольку они отражают разли-

чия в уровне цен по странам. Однако использование ППС сопряжено с некоторыми трудностями, о которых будет сказано ниже.

Публикуемые различными экономическими организациями (ООН, ВБ и ОЭСР, МВФ, РWT) ППС существенно различаются. Так, ППС для России на 2012 г., по данным МВФ, составил 25,2 руб./долл. США, а по данным ВБ, – 18,6 руб./долл. США. Таким образом, оценки разрыва душевого ВВП между США и Россией составляют 3 и 2 раза соответственно. Приведем краткую характеристику методик расчета ППС [1], [17], [4], [11] и возможных причин различий публикуемых ППС.

ППС рассчитывается как отношение стоимостей корзин из товаров и услуг, рассчитанных в ценах соответствующих стран. ППС считаются по отдельным группам товаров и услуг и далее агрегируются для расчета ППС по основным компонентам ВВП (потребление, инвестиции, государственное потребление, чистый экспорт). Выбор самого состава корзины (и в особенности весов продуктов) является достаточно сложной проблемой из-за различия потребительских предпочтений между странами. Использование единой «усредненной корзины» было бы возможным в том случае, если бы предпочтения были идентичны, чего нет в реальности. Одним из возможных решений является расчет двух ППС – на основе структуры потребления 1-й и 2-й страны. Затем необходимо взять среднее геометрическое из полученных величин.

На основе данных по ценам товаров и услуг и выбранной методики расчета корзины необходимо рассчитать агрегированный ценовой уровень (индекс) для каждой страны по отношению к стране-нумератору. На данном этапе возможны различия при использовании методов агрегирования групп товаров.

Для расчета ППС необходима статистика по ценам товаров и услуг в рассматриваемых странах, которая собирается в рамках проекта «International Comparison program» (ICP), организованного ООН, ОЭСР, ВБ и Региональным Банком Развития. Последние глобальные раунды сопоставлений проводились в 2005 и в 2011 гг. Итогом такого раунда сопоставлений является ППС для каждой страны на год проведения раунда (benchmark PPP). В настоящее время в большинстве баз данных используется в качестве базового 2005 г., что объясняет близость оценок всех организаций на этот год (см. рис. 1). Небольшие различия оценок ППС на 2005 г. объясняются отмеченными выше методологическими различиями расчета. Результаты последнего раунда 2011 г. опубликованы в марте 2014 г. в базе данных ОЭСР³. Эти данные совпадают с данными ВБ, представленными на рис. 1.

³ stats.oecd.org/. см. раздел Prices and Purchasing Power Parities. См. также: предварительные результаты ICP 2011 по СНГ: icp.cisstat.com/files/about/CIS_ICP_11.pdf.

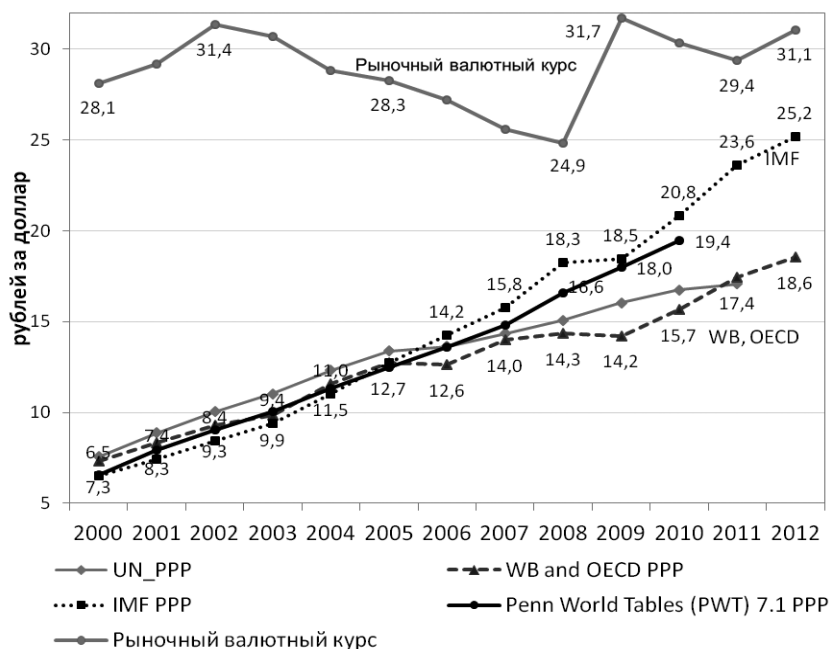


Рис. 1. Значение ППС (рубль к долл. США) согласно ООН, МВФ, ОЭСР и Penn World Tables (PWT) 7.1 и рыночный валютный курс

Источники: ОЭСР: stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PPPGDP#. МВФ: imf.org.

Проведение такого рода масштабных обследований чрезвычайно трудоемко, чем объясняется их относительная редкость. Поэтому международные организации между датами раундов вынуждены корректировать полученные в результате последнего ИСР «достоверные» ППС. Корректировка может производиться в двух направлениях: корректировка на относительную инфляцию в странах (индексация) и корректировка структуры потребительских корзин, на основе которых рассчитываются ППС. Индексация на инфляцию – наиболее простой метод, его аналог – расчет реальных валютных курсов, с той лишь разницей, что вместо валютного курса базового года используется ППС базового года. Полученные таким образом ППС называются «постоянными» (constant PPP). Такие ППС в настоящее время публикует МВФ по России⁴.

Другой способ – последовательная корректировка цен отдельных групп товаров и структуры корзин. Данный способ более трудоемок, но дает более точные оценки. Такие ППС называются «текущими» (current PPP или current international dollar). Как показали предварительные результаты ИСР 2011, ВБ и ОЭСР использовали данный метод.

⁴ В базе данных МВФ постоянные ППС также публикуются по Чили. По остальным странам публикуются текущие ППС (как у ВБ).

Какие же ППС использовать? Это зависит от поставленной задачи. Очевидно, что для сравнений на год t необходимо пользоваться ППС на тот же год (т.е. текущими ППС), поскольку они отражают текущую структуру потребления. Если же рассматривать задачу сравнения уровней душевого ВВП между странами во времени, а не на один год, то для ее решения можно использовать две методики: оценка в постоянных ценах базового года t и ППС базового года t (или на основе «постоянных ППС») и оценка на основе текущих цен и текущих ППС (в «текущих ППС»).

В случае использования постоянных ППС временные ряды по душевым ВВП в текущих ценах и национальной валюте делятся на ППС, проиндексированные на основе дефляторов ВВП в двух сравниваемых странах. Это то же самое, как если бы мы изначально взяли временные ряды душевых ВВП в ценах базового года и в национальной валюте, а потом перевели бы их по ППС базового года в единую валюту. Таким образом, в этом подходе душевые ВВП переведены в единую валюту в постоянных ценах и в фиксированной структуре потребления базового года. В этом случае рейтинги стран меняются во времени только за счет различий в экономическом росте между странами, но не подвержены влиянию изменения потребительских предпочтений, т.е. отражают только эффекты дохода. Поскольку получаемые ряды душевых ВВП измерены в постоянных ценах, то на их основе можно судить и о росте душевого ВВП в отдельных странах за период времени. Однако, когда на основе такого подхода мы анализируем отношение душевых ВВП двух стран, стоит помнить, что это отношение изменяется только за счет эффекта дохода. Такой подход для страновых сравнений душевых ВВП во времени используется в классических работах А. Мэдисона [10] и С. Бродберри [2]. Этой методики придерживаются и эксперты ОЭСР⁵, и Бюро статистики труда США (BLS).

Во втором подходе временные ряды по душевым ВВП в текущих ценах и в национальной валюте делятся на текущие ППС. Это означает, что на основе такого временного ряда для отдельной страны нельзя оценивать рост душевого ВВП за период. С другой стороны, когда мы анализируем отношение душевых ВВП двух стран, то изменения в этом отношении объясняются не только эффектом дохода, но и эффектом замещения (поскольку потребительские корзины плавающие) (сравнение методик также приведено в таблице).

Приведенные две методики дают разные результаты. На основе постоянных ППС по состоянию на 2012 г. Россия не достигла того же соотношения по душевому ВВП с США, которое было в 1991 г., а в текущих ценах – достигла уже на рубеже 2005–2006 гг. (см. раздел 3).

⁵ OECD methodology comments. oecd.org/std/prices-ppp/1961296.pdf.

В рекомендациях ОЭСР без подробных объяснений отмечается, что догоняющее развитие лучше измерять в постоянных ППС. Плюсом методики в постоянных ППС является возможность оценки роста душевого ВВП стран во времени. Это согласуется с получаемыми результатами при анализе отношения душевых ВВП. С другой стороны, при сравнении на достаточно длительных периодах времени структуры расходов в странах могут существенно меняться. Таким образом, корректировка душевых ВВП текущего года на ППС, рассчитанный на основе корзины 10–20-летней давности (или наоборот), может приводить к существенным искажениям реальных соотношений благосостояния стран.

Как представляется, при анализе душевого ВВП во времени по странам все же стоит основной упор делать на методику в текущих ППС. Благосостояние человека в текущий момент времени определяется количеством доступных потребительских корзин, которые он предпочитает именно в этом году, а не тех, что он предпочитал в прошлые годы. То есть текущие ППС более корректно отражают изменение благосостояния. Методику в постоянных ценах имеет смысл применять, если мы заинтересованы в анализе лишь эффектов от роста доходов. Сопоставляя результаты по этим двум методикам, можно судить о важности того или иного эффекта для отдельной страны в сокращении разрыва с более развитой страной-эталон.

Какую методику применять в случае анализа производительности труда? С технической точки зрения, поскольку в числителе производительности труда стоит все тот же ВВП, переводить его стоит по текущим ППС. С другой стороны, измерение производительности или эффективности во времени по странам отличается от задачи анализа благосостояния стран. Значит, в этом случае аргументы, высказанные выше в пользу текущих ППС, не могут быть использованы и в отношении производительности труда. Поскольку традиционно производительность труда измеряется как выпуск продукции на единицу затрат, а для оценки изменения производительности во времени важно, чтобы продукция была идентична, то при проведении межстрановых сопоставлений динамики производительности труда более уместным кажется использование постоянных ППС. В этом смысле мнение автора согласуется с подходом к анализу производительности в работе А. Кобета и Г. Вильсона [3]. Стоит также отметить, что данные по производительности труда в базах данных Центра роста и развития при университете г. Гронинген (Groningen Growth and Development Centre, GGDC [7]), Всемирного Банка и Penn World Tables⁶ публикуются в постоянных ППС.

⁶ pwt.sas.upenn.edu/php_site/pwt71/pwt71_form.php.

2.2. Расчет производительности труда

Производительность труда отражает объем продукции, создаваемый одним работником за единицу времени. Данный показатель может быть рассчитан в натуральных и стоимостных единицах⁷.

Расчет в натуральных величинах возможен при анализе на узком отраслевом уровне, где можно подобрать единый производимый продукт (к примеру, годовая выплавка стали на одного занятого). Такие показатели производительности можно свободно сравнивать по странам, однако данные для проведения расчетов на основе этой методики труднодоступны. Такой метод расчета для нескольких отраслей применен в работе Маккинзи [20]. Второй, стоимостной способ расчета производительности труда наиболее распространен и используется в большинстве работ, отмеченных выше. Производительность труда рассчитывается как отношение ВВП (или ВДС отрасли) к численности занятых. Также в знаменателе может использоваться более точный показатель затрат труда – количество отработанных часов в год всеми занятыми страны (отрасли). То есть в этом случае производительность труда считается не на одного занятого, а на час отработанного времени. Такой способ является более предпочтительным для межстрановых сравнений, поскольку нивелирует возможные различия в продолжительности рабочего времени между странами.

В этом случае формула расчета производительности труда для страны i , отрасли j и года t выглядит следующим образом:

$$\text{Производительность труда}_{ijt} = \frac{\text{Валовая добавленная стоимость}_{ijt}}{\text{Среднегодовая численность занятых}_{ijt} * \text{Годовое кол-во отработанных занятым часов}_{ijt}} \quad (1)$$

Существенным плюсом стоимостного метода расчета производительности труда является доступность унифицированной статистики (валовой добавленной стоимости и среднегодовой численности занятых в отраслевом разрезе) как по российским регионам, так и по зарубежным странам.

2.3 Связь душевого ВВП и производительности труда

Душевой ВВП и производительность труда – очень близкие показатели, особенно если производительность труда рассчитывается как

⁷ Подробное описание различных мер производительности (труда, капитала, многофакторной производительности (MFP) и совокупной факторной производительности (TFP)) приведено в рекомендациях ОЭСР (OECD, 2001) и (OECD, 2009).

ВВП на занятого (а не на час отработанного времени). В случае спада в экономике душевой ВВП будет снижаться значительно, чем производительность труда, поскольку в кризисные годы снижается и уровень занятости в экономике и уровень загрузки рабочей силы (в часах). Соответственно, во время восстановления экономики отношение динамики душевого ВВП и производительности будет обратным: производительность будет расти медленнее душевого ВВП за счет вовлечения в число занятых ранее уволенных работников и восстановления загрузки рабочей силы. Данные тенденции наблюдались в России в 1990-е гг. (описаны в разделе 4).

В случае экономического подъема темпы роста душевого ВВП, как правило, не ниже темпов роста производительности труда. Это объясняется тем, что на динамику душевого ВВП оказывают влияние многие факторы.

$$\text{Душевой ВВП} = \frac{Y}{N} = \frac{Y}{H} \cdot \frac{H}{L} \cdot \frac{L}{N} = y_{\text{per hour}} \cdot h \cdot l, \quad (2)$$

где Y – ВВП, N – численность населения, H – совокупное количество отработанных часов *всеми* занятыми в экономике, L – количество занятых в экономике; $y_{\text{per hour}}$ – производительность труда на час отработанного времени, h – число отработанных часов в год одним занятым, l – отношение работающих к населению («уровень занятости»⁸). Таким образом, душевой ВВП может расти не только за счет роста производительности труда (на час отработанного времени), но и за счет увеличения продолжительности рабочей недели и роста уровня занятости в экономике. Если в стране стабильна продолжительность рабочей недели и уровень занятости (L/N), то производительность труда и душевой ВВП будут иметь одинаковые темпы роста. А для восстанавливающихся после экономического спада экономик вклад в темпы роста душевого ВВП будут вносить также и последние два слагаемых формулы (3) – темпы роста годового числа отработанных часов и уровня занятости. Обратное же отношение динамики душевого ВВП и производительности может быть тогда, когда темпы роста населения превышают темпы роста числа занятых (всплеск рождаемости, т.е. $\frac{\dot{l}}{l} < 0$).

$$\frac{\dot{y}}{y} = \frac{\dot{y}_{\text{per hour}}}{y_{\text{per hour}}} + \frac{\dot{y}}{h} + \frac{\dot{l}}{l}, \quad (3)$$

где $\frac{\dot{y}}{y}$ – темп роста душевого ВВП, остальные обозначения прежние.

⁸ Конечно, точно уровень занятости определяется как отношение занятых к численности населения в возрасте 15–72 лет (Росстат).

2.4. Используемые данные

Данные для сравнения различных методик оценки догоняющего развития по душевому ВВП (см. раздел 3) взяты из базы данных ВБ (World Developing indicators⁹), поскольку в ней одновременно представлены данные по душевому ВВП как в текущих, так и постоянных ППС.

Данные для анализа производительности труда взяты из базы данных GGDC и Conference Board (Total Economy database 2013¹⁰), поскольку в ней представлены и составляющие для расчета производительности – ВВП и численность занятых. Данные по годовому отработанному времени взяты из базы данных ОЭСР¹¹.

3. Эффекты дохода и замещения в сокращении разрыва по душевому ВВП между Россией и США в 1991–2012 гг.

Если анализировать отношение душевых ВВП России и США в динамике, то для получения более полной картины происходивших процессов стоит проводить расчет на основе двух методик – в текущих и постоянных ППС (см. раздел 2.1). Расчет на основе текущих ППС учитывает одновременно эффект дохода (увеличение доходов граждан страны за счет экономического роста) и эффект замещения (изменение предпочтений). Расчет в постоянных ППС учитывает только эффект дохода. Результаты расчета на основе обеих методик приведены на рис. 2. Как видно, на основе текущих ППС Россия уже в 2005–2006 гг. достигла отношения с США, которое было в 1991 г., а в 2012 г. это отношение составило 0,45. Если же считать на основе постоянных ППС, то соотношение 1991 г. (0,37) в 2012 г. еще достигнуто не было (0,33).

Очевидно, что в 2000-е годы значительный вклад в процесс догоняющего развития России вносил эффект замещения. Попробуем оценить вклад каждого из эффектов в сокращение отставания России от США, взяв за начальную точку 2005 г.

Сокращение разрыва за 2005–2012 гг. на основе текущих ППС составило 19 пунктов (0,45–0,27). Эта величина отражает вклад эффектов дохода и замещения в сокращение разрыва между США и Россией. На основе постоянных ППС то же самое значение составило 7 пунктов (0,33–0,27).

⁹ databank.worldbank.org/data/views/variableSelection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators.

¹⁰ conference-board.org/data/economydatabase.

¹¹ stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=LEVEL.

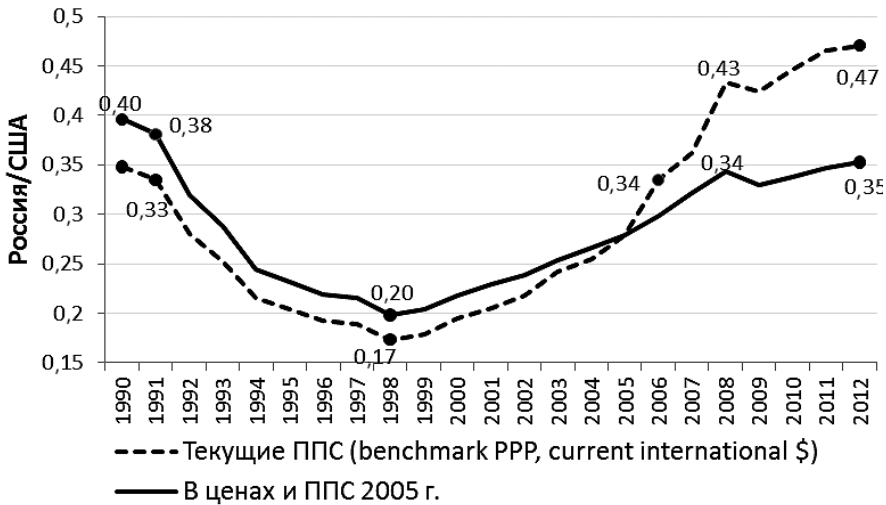


Рис. 2. Отношение душевых ВВП России и США (по разным методикам) в 1990–2012 гг.

Источник: расчеты автора на основе данных ВБ (база WDI).

Это вклад только эффекта дохода. Таким образом, вклад эффекта замещения составил 12 пунктов (19–7) или 64% (12/19) всего сокращения разрыва между США и Россией за 2005–2012 гг.

Если же анализировать вклад этих эффектов на годовой основе, то, например, в 2006 и 2008 гг. эффект замещения объяснял до 66–71% сокращения разрыва.

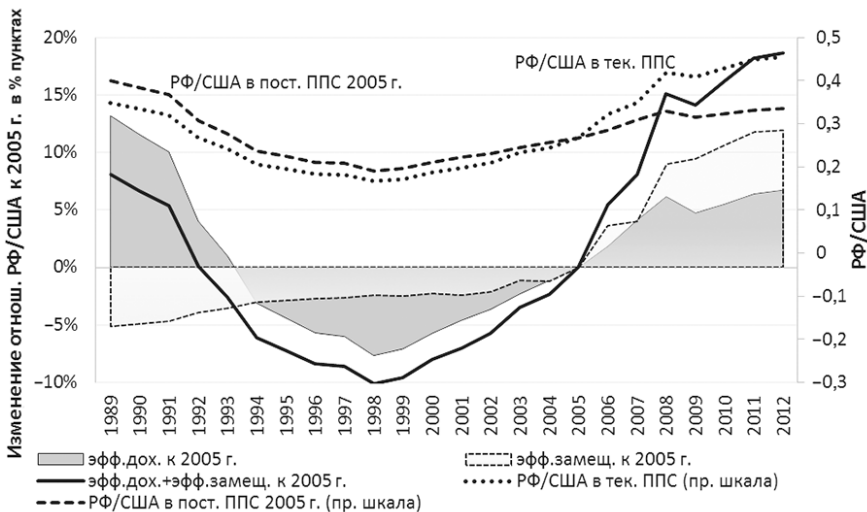


Рис. 3. Эффекты дохода и замещения в догоняющем развитии России по душевому ВВП (в % пунктах изменения отношения)

Источник: расчеты автора на основе данных ВБ (база WDI).

Такой существенный вклад эффекта замещения свидетельствует об изменениях в структуре потребления в 2005–2012 гг. Но поскольку ППС отражает отношение стоимостей корзин двух стран, то делать однозначный вывод о значительных изменениях только в России нет возможности. Следует говорить об изменении сравнительных структур потребления России и США. Хотя, вероятно, большая часть этих изменений припала именно на Россию, как на развивающуюся страну со значительным ростом душевых доходов в 2005–2012 гг. (28% в России против 2% в США).

4. Производительность труда по экономике в целом и душевой ВВП в России и США в 1991–2012 гг.

Отдельного рассмотрения заслуживает отношение динамики душевого ВВП и производительности труда. Динамика первого показателя говорит об изменении благосостояния нации, а динамика второго является одним из показателей эффективности экономики. Более быстрый рост душевого ВВП в сравнении с производительностью труда (на час) говорит о том, что экономика находится все еще на уровне ниже потенциального выпуска, т.е. в экономике еще есть ресурсы экстенсивного роста за счет увеличения количества занятых и продолжительности рабочего времени. Душевой ВВП и производительность труда различаются своими знаменателями. Их изменения взаимосвязаны.

Рассмотрим динамику составляющих душевого ВВП и производительности труда – ВВП, численности занятых, населения, отработанных часов (см. рис. 4). Наиболее низкие уровни ВВП и числа занятых наблюдались в 1998 г. (ВВП составил 0,71, а число занятых – 0,89 к уровню 1992 г.¹²). Также наблюдалось и сокращение числа отработанных часов¹³.

В кризисные периоды падение производительности труда всегда меньше, чем снижение душевого ВВП. Это объясняется увольнениями работников и сокращением рабочей недели. Однако и посткризисное восстановление производительности труда происходит медленнее, чем душевого ВВП.

Такие тенденции наблюдались как в 1990-е годы, так и во время кризиса 2009 г. Душевой ВВП в 1998 г. по отношению к 1992 г. упал на 29%, а ВВП на занятого – на 21% (см. рис. 5).

¹² В настоящем разделе анализ проводится по отношению к 1992 г. как базовому, поскольку данные по отработанному времени (ОЭСР) для 1991 г., которые используются для расчета производительности труда, отсутствуют.

¹³ Обсуждение альтернативных оценок отработанного времени по России см. [19].

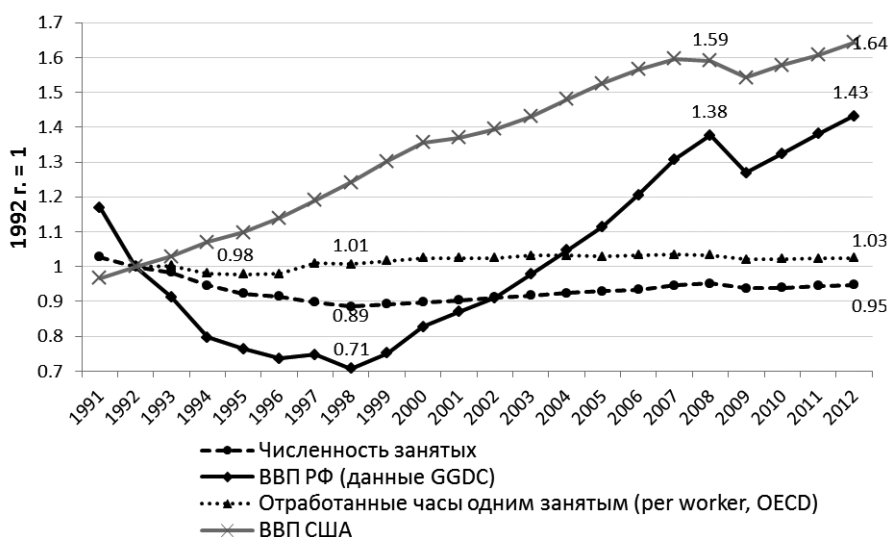
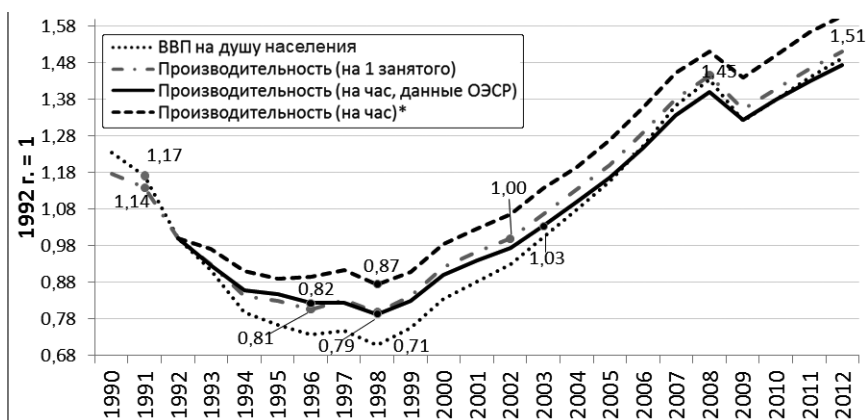


Рис. 4. Динамика ВВП, занятых в экономике и отработанных часов в России к уровню 1992 г.

Источник: расчеты автора на основе данных GGDC (Total economy database), ОЭСР.



*Отработанное для 1992–2007 гг. время взято из [18], для 2008–2012 гг. – оценки автора.

Рис. 5. Душевой ВВП и производительность труда в России к уровню 1992 г. (постоянные цены 2012 г.)

Источник: расчеты автора на основе данных GGDC (Total economy database), ОЭСР. [18].

Если же считать производительность на час отработанного времени, то динамика этого показателя и душевого ВВП будет еще больше различаться. Известно, что в России снижение занятости было несо-

размерно колоссальному падению ВВП, однако руководители предприятий прибегали к альтернативным мерам снижения занятости, таким как уменьшение продолжительности рабочего дня и отправка работников в неоплачиваемые отпуска.

Если использовать данные по отработанному времени [18] (см. рис. 5), то падение производительности на час отработанного времени получается еще меньше – на 13% в 1998 г. по отношению к 1992 г.

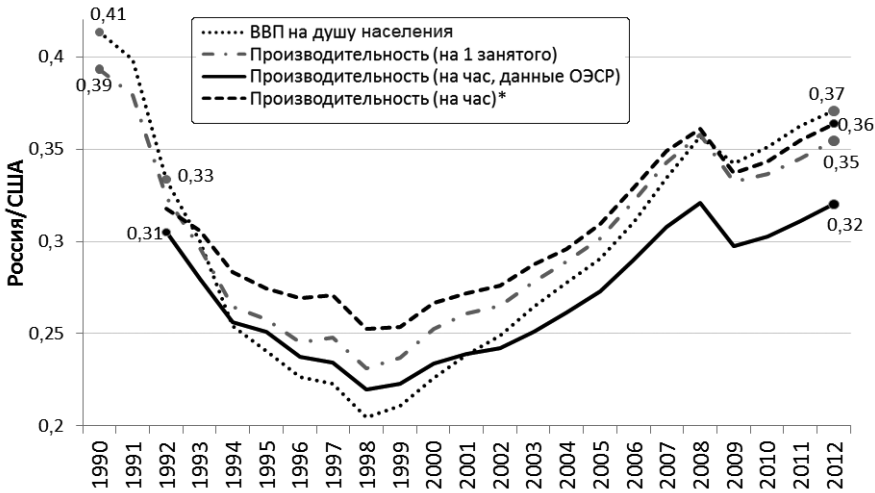
Важным рубежом являются 2005–2006 годы, поскольку в этот период был достигнут уровень ВВП 1991 г., что говорит о завершении восстановления экономики после трансформационного спада. Численность занятых также постепенно восстанавливалась, однако к 2012 г. она все еще была на 8% ниже уровня 1991 г. Темпы роста производительности труда во второй половине 2000-х годов были ниже темпов роста душевого ВВП, а в 2005–2006 гг. душевой ВВП к уровню 1992 г. стал выше, чем производительность труда на час отработанного времени (рис. 5). Это связано с тем, что во время восстановительного роста росли не только производительность труда (восстановление загруженности мощностей), но и продолжительность рабочей недели (H/L), и уровень занятости в экономике (L/N)¹⁴.

Если же смотреть динамику этих же показателей к уровню США, то наблюдается та же картина (см. рис. 6): разрыв по душевому ВВП сокращается скорее, чем по производительности труда. Однако более медленное сокращение разрыва по производительности труда было связано не только с особенностями российской динамики. В США наблюдался значительный рост производительности труда (в 1991–2012 гг. – 44%, в РФ – 29%). Причем рост производительности труда (на час отработанного времени) в США происходил в том числе за счет падения количества отработанных часов при постоянном или растущем ВВП. Такая же тенденция была характерна и для европейских стран (например, Англии). Снижение годового количества отработанных часов в 2000–2012 гг. происходило не только в США и в Англии, но и в большинстве стран ОЭСР: совокупное снижение за 2000–2011 гг. составило 3.7% (эквивалентно падению продолжительности рабочей недели на 1.5 часа). Как отмечается в [16], частично это падение объясняется нисходящей фазой экономического цикла.

Сравнение отношений производительности труда, рассчитанной на час отработанного времени, в 1991 г. и 2012 г. невозможно из-за отсутствия данных по годовому отработанному времени для России на 1991 г. Если же рассматривать производительность на занятого, то, как видно (см. рис. 6), отношение 1991 г. в 2012 г. все еще достигнуто

¹⁴ Конечно, точно уровень занятости определяется как отношение занятых к численности населения в возрасте 15–72 лет. (Росстат).

не было. То есть догоняющее развитие по производительности труда (на занятого) на промежутке 1990–2012 годы отсутствовало. Как было отмечено в разделе 2.1, для сравнительного анализа производительности труда в динамике более подходящими кажутся постоянные ППС. Однако, если конвертацию осуществлять на основе текущих ППС, то соотношение 1991 г. было достигнуто, как и в случае с душевым ВВП, в середине 2000-х годов.



*Отработанное для 1992–2007 гг. время взято из [18], для 2008–2012 гг. – оценки автора.

Рис. 6. ВВП на душу и на занятого. Россия к уровню США (постоянные цены и ППС 2012г.¹⁵)

Источник: расчеты автора на основе данных GGDC (Total economy database).

Как видно, на 2012 г. отношение показателей России и США по производительности ниже (0,32), чем по душевому ВВП (0,37) (данное соотношение не зависит источника ППС). Поскольку эти показатели имеют одинаковые числители, то различия объясняются только количеством отработанных часов в год и отношением занятых к общей численности населения. В России выше отношение числа занятых к численности населения – 0,48 в России и 0,46 в США. Иначе говоря, в США больше доля пенсионеров и лиц, не занятых в экономике.

Также в США работают меньше, чем в России. В годовом исчислении по количеству отработанных часов американцы трудятся на 10% меньше, чем россияне (1790 часов против 1982 часов на 2012 г., раз-

¹⁵ ППС 2012 г., которые использует GGDC, – «обновленные» ППС 2005 г. С этим связана близость разрывов по душевому ВВП, полученных на основе данных GGDC и данных ВБ в постоянных ППС 2005 года: 0,37 и 0,35 соответственно.

ница эквивалентна 24 восьмичасовым дням). С одной стороны, в США фактическая продолжительность рабочей недели меньше российской (33,4 часа против 38 часов в РФ, по данным МОТ на 2008 г.). С другой стороны, американцы работают большее количество дней в году, чем в России, поскольку в США меньше суммарное количество праздничных и отпускных дней [21]. В итоге годовое количество отработанных часов в США все же ниже, чем в России¹⁶.

Мировой опыт оценки догоняющего развития и конвергенции по душевым ВВП опирается на методику расчета в постоянных ППС. Данная методика отражает только эффект дохода, но игнорирует эффект замещения, который возникает в результате изменения предпочтений потребителей во времени.

Применение методики, основанной на постоянных ППС, для межстрановых сопоставлений на значительных временных интервалах (до трехсот лет) оправдано отсутствием данных по текущим ППС.

Литература

1. *Ackland R., Dowrick S., & Freyens B.* Measuring global poverty: why PPP methods matter // Conf. Int. Assoc. Res. Income Wealth. 2004.
2. *Broadberry S.* How Did the United States and Germany Overtake Britain? A Sectoral Analysis of Comparative Productivity Levels, 1870–1990 // The Journal of Economic History. 1998.
3. *Cobet A., & Wilson G.* Comparing 50 years of labor productivity in US and foreign manufacturing // Monthly Labor Review. 2002.
4. *Deaton A., & Heston A.* Understanding PPPs and PPP-based national accounts // Working paper. 2009.
5. *Dunford M., & Smith A.* Catching up or Falling behind? Economic Performance and Regional Trajectories in the «New Europe» // Econ. Geogr. 2000. Vol. 76, № 2. P. 169.
6. *Hsiao F., & Hsiao M.* Catching Up and Convergence: Long-run Growth in East Asia // Rev. Dev. Econ. 2004.
7. *Inklaar R., & Timmer M.* The Relative Price of Services // Rev. Income Wealth. 2012. P. n/a–n/a.
8. *Kaitila V.* Convergence of real GDP per capita in the EU15. How do the Accession Countries fit in? // ENEPRI Work. Pap. No. 25. European Network of Economic Policy Research Institutes, 2004.
9. *Maddison A.* A comparison of levels of GDP per capita in developed and developing countries, 1700–1980 // J. Econ. Hist. 1983. Vol. 43, № 1. P. 27–41.

¹⁶ Обсуждение альтернативных оценок отработанного времени по России и США см. [19].

10. Maddison A. Monitoring the world economy, 1820–1992. // Dev. Cent. Stud. 1995.
11. Milanovic, B. Global inequality recalculated and updated: the effect of new PPP estimates on global inequality and 2005 estimates. // J. Econ. Inequal. 2010. Vol. 10, № 1. P. 1–18.
12. Nayyar, D. Developing Countries in the World Economy: The Future in the Past.
13. Nenovsky & Tochkov. Transition, Integration, and Catching Up: Income Convergence between Central and Eastern Europe and the EU. In HSE 2014 Conference, Moscow. 2014.
14. OECD. Measuring Productivity – OECD Manual [Online]. 2001. oecd-ilibrary.org/industry-and-services/measuring-productivity-oecd-manual_9789264194519-en (accessed: 10.05.2014).
15. OECD. Productivity Measurement and Analysis – Statistics [Online]. 2009. oecd-ilibrary.org/economics/productivity-measurement-and-analysis_9789264044616-en (accessed: 10.05.2014).
16. OECD. OECD Factbook 2013 – Statistics – OECD iLibrary [Online]. 2013. oecd-ilibrary.org/content/book/factbook-2013-en?contentType=/ns/Chapter,/ns/StatisticalPublication&itemId=/content/chapter/factbook-2013-56-en&containerItemId=/content/serial/18147364&accessItemIds=&mimeType=text/html (accessed: 16.04.2014).
17. World Bank. Measuring the Real Size of the World Economy: Default Book Series. 2013.
18. Бессонов В.А., Гимпельсон В.Е., Кузьминов Я.И. & Ясин Е.Г. Производительность труда и факторы долгосрочного развития российской экономики. Доклад к конференции ВШЭ 2009, Москва. 2009.
19. Зайцев А.А. Межстрановой анализ отраслевой производительности труда в 1991–2008 годах. М.: ИЭ РАН. 2014.
20. Маккинзи. Эффективная Россия. Производительность как фундамент роста. 2009.
21. Mercer. Employee holiday entitlements around the world [Online]. 2011. uk.mercer.com/press-releases/holiday-entitlements-around-the-world (accessed: 31.03.2014).

Т.Б. МАЛКОВА

доктор экономических наук, профессор,
завкафедрой ИФ РЭУ им. Г.В. Плеханова

Л.А. ИПАТЬЕВА

аспирантка ИФ РЭУ им. Г.В. Плеханова

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ

Представлены ключевые проблемы развития инновационной деятельности в сельскохозяйственной отрасли на региональном уровне. Рассматриваются существующие подходы к оценке уровня инновационной активности региона и выделяются основные факторы, влияющие на показатель инновационной активности в АПК. На примере Ивановской области анализируется взаимосвязь качественных и количественных показателей при оценке инновационной активности региона.

Ключевые слова: модернизация, реорганизация, стратегия развития, сельскохозяйственная отрасль, механизм инновационного воздействия, инновационная активность, сельскохозяйственный кластер, корпоративные структуры.

JEL: Q130, Q140, Q160.

Мировой опыт показывает, что для развития предприятий в рыночной среде и обеспечения конкурентоспособности выпускаемой продукции необходимо внедрение различного рода инноваций. Все это в полной мере относится и к аграрному сектору России, для которого характерны, с одной стороны, значительная, по сравнению с другими странами, обеспеченность сельскохозяйственными угодьями, приходящимися на душу населения, а с другой – малая эффективность использования этих угодий. Очевидно, что при внедрении необходимых инноваций можно обеспечить рост эффективности производства сельскохозяйственной продукции как для внутреннего потребления, так и для экспорта.

В современных условиях российская экономика претерпевает ряд изменений, направленных не только на повышение уровня технологического перевооружения, в котором нуждается и сельское хозяйство, но и на формирование новых организационных структур, в том числе и в АПК. Одним из приоритетных направлений развития сельскохо-

зяйственной отрасли является совершенствование форм и способов организации производства и бизнеса, стимулирование инновационной деятельности предприятий всех сфер АПК. Необходимо формирование новой политики эффективного взаимодействия государства и бизнеса, реально способствующей активизации инновационной деятельности в сельском хозяйстве.

Однако темпы модернизации и инновационных процессов в АПК явно отстают от требований времени. Можно выделить следующие ключевые факторы, негативно влияющие на темпы модернизации АПК в регионах страны:

- недостаточность частных и государственных инвестиций;
- отсутствие необходимой инфраструктуры на селе;
- неэффективный механизм стимулирования и развития инновационной деятельности предприятий;
- низкий уровень финансирования аграрной науки в целом и отсутствие экспериментальных площадок по внедрению инноваций в отрасль;
- недостаточный уровень квалификации управленческого и линейного персонала в АПК в области инновационной деятельности и др.

Согласно стратегии развития, внедрение инноваций в сельскохозяйственную отрасль должно осуществляться на основе следующих составляющих: финансовой, организационной, институциональной и научной. При этом механизм инновационного развития региона можно представить как систему взаимосвязанных и взаимозависимых форм и способов организации хозяйств с целью внедрения результатов НИОКР при государственной поддержке на всех этапах этого процесса.

В общем виде механизм инновационного воздействия государства, с одной стороны, и рынка, с другой стороны, может быть представлен структурно-логической схемой, показанной на рис. 1. У государства и рынка имеется достаточно большой арсенал средств активизации инновационной деятельности в сельскохозяйственной отрасли. Вместе с тем следует отметить, что все компоненты возможного воздействия будут наиболее эффективны только в их комплексном применении. Естественно, на начальном этапе особую роль будут играть готовность руководителей организаций АПК к внедрению инноваций и та обратная связь, которая позволяет объективно оценивать на каждом этапе эффективность этих воздействий.

Современные подходы к оценке инновационной активности региона в сельскохозяйственной отрасли

Активное участие государства во внедрении инноваций в сельскохозяйственную отрасль будет оправдано только в том случае, если объективно оценена их результативность. Вместе с тем многогранность



Рис. 1. Механизм инновационного воздействия государства и рынка на сельскохозяйственную отрасль региона

самого понятия «инновация» вызывает ряд трудностей, так как затраты на исследования, разработки и прибыль можно оценить в денежном выражении, а отдельные составляющие инновации – нет.

В качестве количественного показателя, характеризующего инновационную деятельность предприятия, можно использовать оценку «доли затрат на исследования и внедрения в общем объеме продаж» [3].

В этом случае инновационная деятельность (I) определяется формулой:

$$I = Z_{ин} \cdot V, \quad (1)$$

где: I – инновационная деятельность; $Z_{ин}$ – затраты на НИОКР; V – объем продаж.

Другим вариантом количественной оценки, характеризующей инновационную деятельность предприятия, может быть методика, построенная на основе факторного анализа инвестиционного процесса. Эта модель позволяет достаточно объективно оценить инновационный потенциал предприятия. При разработке такой модели используется предположение, согласно которому величина показателя инновационной активности зависит от величины совокупного денежного потока, направленного на инвестиции, а также от количества средств, затраченных на инвестиции в инновации:

$$C = kY\Delta t + P(t) \quad (2)$$

или

$$k = (C - P(t)) / Y\Delta t, \quad (3)$$

где: k – коэффициент инновационной активности (измеряется в относительных единицах в пределах от 0 до 1);

$P(t)$ – суммарные текущие затраты в каждый момент времени (млн руб.);

$Y(t)$ – величина совокупного денежного потока, направляемого в инвестиции (млн руб. в год);

Δt – определенный период времени (год);

C – количество средств, затраченных на инвестиции в инновации (млн руб.).

Для оценки инновационной активности региона в целом, согласно методике А.П. Егоршина используются следующие коэффициенты:

$K_{экс}$ – экстенсивной инновационной активности;

$K_{инт}$ – интенсивной инновационной активности;

$K_{интегр}$ – интегральной инновационной активности [6].

Коэффициент экстенсивной инновационной активности региона можно определить по формуле:

$$K_{экс} = (T_{ин} \cdot 100\%) / T_{сов}, \quad (4)$$

где: $K_{экс}$ – коэффициент экстенсивности, т.е. доля предприятий, занимающихся исследованиями и разработками;

$T_{ин}$ – число предприятий, занимающихся исследованиями и разработками;

$T_{сов}$ – общее число предприятий в регионе.

Коэффициент интенсивности рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{инт} = (Q_{иннов} \cdot 100\%) / Q_{сов}, \quad (5)$$

где: $K_{инт}$ – коэффициент интенсивности, который показывает долю инновационной продукции в общем ее выпуске;

$Q_{иннов}$ – объем инновационной продукции;

$Q_{сов}$ – совокупный объем производства отрасли.

Коэффициент интегральной инновационной активности применяется в качестве обобщающего показателя коэффициента интенсивного и экстенсивного развития:

$$K_{интегр} = \sqrt{K_{экс}} \cdot K_{инт}. \quad (6)$$

При применении данного подхода к оценке инновационной активности регионов, их условно можно разделить на инновационно активные и инновационно пассивные, хотя учет этих коэффициентов применительно к сельскохозяйственной отрасли скорее позволяет определить лишь только общие тенденции в инновационной деятельности, а не истинное состояние дел.

Можно выделить также ряд факторов, которые являются определяющими по влиянию на уровень инновационной активности региона (см. рис. 2)

Выделенные факторы, определяющие инновационную активность региона в АПК, являются базовыми; их влияние можно достаточно объективно оценить на основе типовой отчетности предприятий АПК.

Инновационную активность региона можно оценивать и на основе ряда экономико-математических моделей. Интересную многофакторную экономико-математическую модель для определения уровня инновационного развития региона предложили Д.В. Ходос и З.Е. Шапорова, апробировав ее на примере Красноярского края [5].

$$Y = 0,263 + 7,25 \cdot X_1 - 7,2 \cdot X_2 + 0,03 \cdot X_3 + 0,027 \cdot X_4 + 0,04 \cdot X_5 + 0,0038 \cdot X, \quad (7)$$

где: Y – окупаемость затрат; X_1 – прибыль на 100 га сельхозугодий, тыс. руб.; X_2 – количество условной продукции (в усл. зерне) на 1 га сельхозугодий; X_3 – размер господдержки на условную продукцию, тыс. руб.; X_4 – производительность труда (стоимость валовой



Рис. 2. Основные факторы, влияющие на инновационную активность региона в АПК

продукции на 1 работника, тыс. руб.); X_5 – расходы на НИОКР на 1 га с.-х. угодий, тыс. руб.; X_6 – выручка на 100 руб. стоимости основных средств, тыс. руб.

Для оценки уровня инновационного развития введены следующие критериальные интервалы уровня развития: низкий – 0,10–0,40; средний – 0,41–0,70 и высокий – более 0,71.

Следует отметить, что все регионы различны по начальным условиям и степени восприимчивости к нововведениям и поэтому при оценке инновационной активности с использованием подобных моделей, на наш взгляд, необходимо учитывать и качественные показатели, например, определенные на рис. 2, а также и ряд индивидуальных (специфических) факторов конкретного региона. Вместе с тем использование такого подхода позволяет достаточно точно оценить основную тенденцию в развитии сельскохозяйственной отрасли региона, а именно: является ли она инновационно активной или инновационно пассивной?

Взаимосвязь между качественными и количественными показателями в оценке инновационной активности региона

Используя вышерассмотренную многофакторную экономико-математическую модель и ряд качественных показателей, проанализируем инновационную активность в АПК на примере Ивановской области.

Как уже отмечалось выше, инновационное развитие зависит от деятельности отдельных субъектов региона, от развитости инфраструктуры, от государственной поддержки и т.д. В свою очередь, деятельность отдельных субъектов можно оценить, используя качественные показатели, по четырем основным взаимосвязанным и взаимозависимым направлениям.

1. *Наличие устойчивого развития сельских территорий.* С целью устойчивого развития сельскохозяйственных территорий, повышения уровня инфраструктурного и инженерного обустройства принята целевая программа «Социальное развитие села Ивановской области». На реализацию программы было выделено в 2011 г. бюджетных средств на общую сумму 205 млн руб., в том числе из федерального бюджета – 56,2 млн руб. В частности, в рамках этой программы была активизирована газификация на селе, что положительно сказалось на обеспеченности объектами социальной и инженерной инфраструктуры как самого села, так и конкретных сельскохозяйственных предприятий.

2. *Создание общих условий для успешного функционирования сельского хозяйства.* Для повышения эффективности сельскохозяйственного производства необходимы мероприятия по созданию благоприятных условий функционирования отрасли. К ним можно отнести мероприятия: по поддержке почвенного плодородия; по разработке технических регламентов к средствам производства и готовой продукции; по обеспеченности отрасли квалифицированными кадрами и т.д. Одним из важных факторов по поддержке почвенного плодородия является внесение удобрений, влияющих на повышение урожайности и соответственно на увеличение производства продукции. Так, по данным статистики, в 2011 г. общий объем внесенных удобрений составил 2,8 тыс. т на 51 тыс. га, а в 2012 г. – 2,8 тыс. т на 46 тыс. га, что способствовало увеличению урожайности сельскохозяйственных культур.

3. *Развитие приоритетных подотраслей сельского хозяйства.* В Ивановской области реализуется ряд программ по развитию таких приоритетных направлений, как увеличение площади засева элитными семенами сельскохозяйственных культур, развитие льняного комплекса и др. Кроме того, в области организован комплекс по переработке масло-семян рапса на базе ООО «Кинешемская Нива» Кинешемского района и продолжена реализация мероприятий, предусмотренных отраслевой целевой программой «Развитие молочного скотоводства и увеличение производительности молока».

4. *Достижение финансовой устойчивости сельского хозяйства.* К достижениям финансовой устойчивости можно отнести увеличение заработной платы. Так за период с 2005 по 2012 гг. среднемесячная заработная плата сельскохозяйственных работников в области увеличилась почти в 3,5 раза, хотя она остается ниже, чем в промышленности (см. рис. 3).

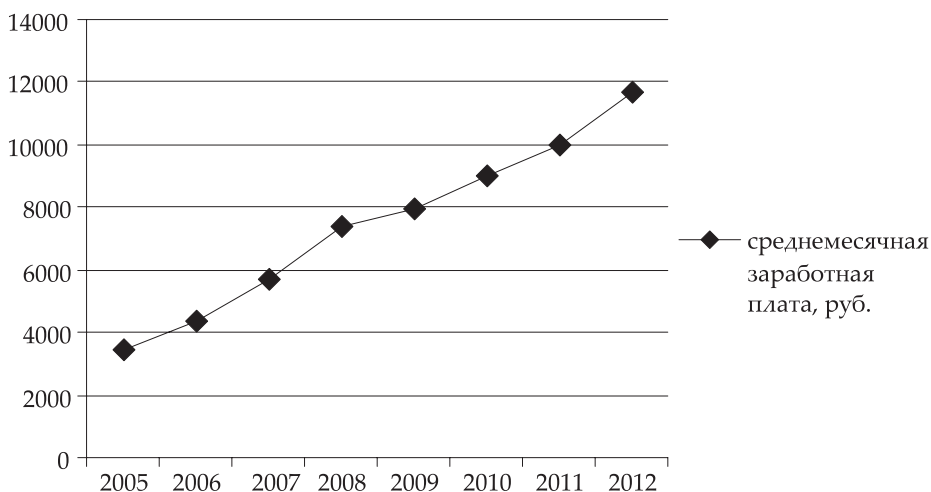


Рис. 3. Динамика роста средней заработной платы в сельскохозяйственной отрасли Ивановской области

Показателями достижений финансовой устойчивости является и наличие субсидированных кредитов и займов. По данным Управления статистики Ивановской области, объем краткосрочных кредитов в 2011 г. превысил этот показатель за предыдущий год примерно в 1,3 раз. Кредиты привлекались в основном на пополнение оборотных средств в период сезонных работ. Многие предприятия отрасли также привлекают инвестиционные кредиты на техническую и технологическую модернизацию производства. Так, от реализации инвестиционных проектов в сельском хозяйстве в 2011 г. получено дополнительной продукции более чем на 400 млн руб. При этом прирост продукции составил 3 руб. на 1 руб. господдержки.

Однако, несмотря на общую положительную динамику в развитии отрасли и проводимые мероприятия, лишь ряд отдельных сельскохозяйственных предприятий области (по модели определения инновационного уровня развития Д.В. Ходос и З.Е. Шапоровой) мы можем отнести к средним (со значениями коэффициента в интервале от 0,40 до 0,70). Это такие предприятия, как ГК «Риат», ООО «Агро-Инвест», ОАО «Заря» и ряд др. Большая часть хозяйств относится к низкому уровню инновационного развития. Соответственно и показатели инновационного развития всей области (применительно к сельскохозяйственной отрасли) в целом недостаточно высоки.

Основные причины низкого значения инновационного развития сельскохозяйственной отрасли в области можно условно разделить на две группы.

Первую группу составляют причины, характерные для всей отрасли страны:

- значительная изношенность основных фондов;
- слабое финансово-экономическое положение предприятий, недостаточная господдержка их инновационной деятельности;
- низкий уровень развития социальной инфраструктуры на селе;
- отсутствие квалифицированных кадров;
- низкий уровень корпоративной ответственности бизнеса и отсутствие мотивирования собственников.
- Ко второй группе можно отнести причины сутобо местного (областного уровня):
- большое количество малых и средних предприятий в отрасли, являющихся достаточно низкорентабельными и не имеющих реальных перспектив развития из-за недостатка средств на переоборудование и внедрение новых технологий;
- отсутствие системного подхода к реорганизации структуры существующих сельскохозяйственных предприятий в области;
- низкая производительность труда и уровень ее оплаты;
- недостаточные вложения в НИОКР;
- низкие темпы внедрения экспериментальных технологий и инновационных решений в отрасль, энергосберегающих технологий и др.

Одним из инструментов продвижения инноваций в отрасль может стать создание постоянно действующих информационно-консультационных центров, оказывающих помощь предприятиям в освоении новых методов и технологий ведения производства, повышении квалификации и переподготовки персонала, консультировании в финансовых вопросах. Представляется чрезвычайно важным и создание базовых опытных (экспериментальных) площадок для внедрения инноваций в каждом районе области. Впоследствии такие точечные образования могут послужить основой для формирования кластера в АПК области, развития региональных (областных) корпоративных структур.

На современном этапе вывод сельскохозяйственной отрасли российских регионов из затянувшегося кризиса возможен только при условии реформирования всей системы управления АПК, активизации модернизационных и инновационных процессов. Эти процессы требуют достаточно больших материальных и финансовых средств, целенаправленной государственной поддержки. Вместе с тем, предоставляя финансовую помощь, государство должно быть уверено, что бюджетные средства будут использоваться эффективно. Для этого необходима объективная оценка и мониторинг уровня инновационной активности регионов.

Однако, как показало наше исследование, оценка инновационной активности регионов в АПК на основе конкретной экономико-мате-

матической модели и на основе ряда качественных показателей (по отчетности работы отрасли в регионе) не дает однозначного результата. Для объективной оценки развития инновационных процессов в сельскохозяйственной отрасли требуется методика, основанная на комплексном использовании экономико-математических методов в сочетании с качественными показателями, учитывающими специфические особенности и возможный потенциал восприимчивости конкретного региона к инновациям.

Литература

1. *Ипатьева Л.А.* Инновации как необходимый элемент развития АПК региона // Тенденции формирования науки нового времени. Международная научно-практическая конференция. Уфа: РИЦ БашГУ, 2014. С. 121–123.
2. *Малкова Т.Б., Лебедева О.А.* Методические подходы к оценке инвестиционно-инновационной активности и привлекательности интегрированной теплоэнергетической инфраструктуры [Текст] // Вестник ИГЭУ. 2013. № 3. С. 60–64.
3. *Мамай О.В.* Методологические основы инновационного развития аграрного сектора региональной экономики [Текст]: монография / Под. ред. Г.Р. Хасаева. Самара, 2009.
4. *Стадник А.Т., Шелковников С.А., Чернова С.Г., Эссауленко Д.В., Григорьева Н.В.* Организационный механизм внедрения инноваций в АПК на региональном уровне // Вестник НГАУ. 2014 (16). С. 128–131.
5. *Ходос Д.В., Шанорова З.Е.* Экономический механизм инновационного развития сельского хозяйства региона // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 51(3). 2013.
6. Управление инновационным развитием региона: монография [текст] / Под. ред. А.П. Егоршина. Н.-Новгород: НИМБ, 2008.
7. Среднемесячная заработная плата на одного работника по региону Ивановская область [Электронный ресурс]. audit-it.ru/inform/zarplata/index.php?id_region=144.
8. Федеральная служба государственной статистики gks.ru.

П.В. СТРОЕВ

младший научный сотрудник Института региональных исследований
и проблем пространственного развития Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ СТРУКТУРЫ РОССИИ

В статье рассмотрены прогнозные оценки трансформации пространственной структуры России. Выделены основные прогнозируемые тенденции расселения на фоне стабилизации общей численности населения России. Определены опорные регионы и города, которые могут служить каркасом развития страны на перспективу.

Ключевые слова: города, агломерации, пространственная структура, опорный каркас, агломеративный коридор, городское расселение, регионы.

JEL: R110, O018.

Прогноз трансформации пространственной структуры России

Современная трансформация системы городского расселения характеризуется приближением структуры городского расселения к «естественному» (эмпирическая закономерность, известная как «правило Ципфа – ранг-размер»). На фоне сохранения общей тенденции изменения численности населения страны (в 2009–2013 гг. общая численность населения России после 13 лет падения выросла на 0,6 млн чел, или на 0,4%¹) можно отметить следующие новые тенденции:

- повышение доли городского населения и его численности;
- более интенсивное развитие крупных городов и мегаполисов по сравнению со средними и малыми городами;
- изменение характера миграции: при сохранении миграции из сельских районов в города, основной поток составит миграция в крупные города из средних и малых;
- рост числа малых городов при одновременном сокращении их людности, а также доли и численности населения, проживающего в малых городах.

¹ Федеральная служба государственной статистики. gks.ru.

Указанные тенденции трансформации подтверждаются данными по изменению людности городов в соответствии с их размером. В 1996–2010 гг. численность населения падала больше всего в небольших городах, крупные города, напротив, выросли за счет городов с населением менее 500 тыс. человек (см. табл.). Города-мегаполисы характеризуются развитой образовательной инфраструктурой – наличием научных и образовательных центров. Кризисное состояние экономики и ограниченные возможности трудоустройства способствовали оттоку из городов с численностью населения менее 500 тыс. образованной молодежи и специалистов высокой квалификации, которые осели в «миллионщиках» и крупных региональных центрах. В 2000–2008 гг. этот процесс ускорился в силу обострения демографической ситуации.

Таблица

Изменение людности городов в зависимости от их размера в 1996–2010 гг.*

Группы городов по численности населения	Количество городов		1996		2010		Изменение людности в 1996–2010 гг., %
	1996	2010	Численность населения в группе городов	Средняя людность по группе городов	Численность населения в группе городов	Средняя людность по группе городов	
От 1 млн чел. и более	14	11	25395	1814	25760,2	2341,8	29,1
От 500 тыс. чел. до 1 млн чел.	19	24	12206	642,4	15429,6	642,9	0,08
От 250 до 500 тыс. чел.	44	38	15711	357,1	12960,9	341,1	–4,7
От 100 тыс. до 250 тыс. чел.	87	91	13289	152,7	14124,1	155,2	1,6
От 50 до 100 тыс. чел.	172	157	11844	68,9	10927,9	69,6	1,02
От 10 до 50 тыс. чел.	588	634	14810	25,2	15636,5	24,7	–2,2

* Таблица разработана автором на основании статистических материалов интернет-портала «Мой город». mojgorod.ru.

Наиболее вероятный сценарий развития пространственной структуры России указывает на рост городского населения как в абсолютном значении, так и по отношению к сельским территориям. Анализ динамики численности городского населения показывает, что сложившаяся к 2008 г. тенденция сокращения численности городского населения

примерно на 0,1% в год меняется на противоположную. Уже начиная с 2009 г. миграция из села, снижение естественной убыли городского населения и внешняя миграция обеспечили рост численности населения городов на 1,2 млн чел (1,14%) по состоянию на конец 2013 г.² В пользу этой тенденции говорит тот факт, что крупные и сверхкрупные города являются центрами современного высокотехнологичного производства и нуждаются не просто в рабочей силе, а в работниках высокой квалификации с типично городской культурой. Рабочую силу такого качества могут предоставить только средние и не очень многие малые города, но не село, особенно в его нынешнем состоянии.

Сокращение численности населения средних и малых городов, имеющих развитую социальную и экономическую инфраструктуру, создаст ряд проблем для бюджетов городских муниципальных образований. Уменьшение численности населения в таких городах и сохранение существующей инфраструктуры приведет к значительному росту нагрузки как на городские бюджеты, так и на население (рост стоимости социальных услуг). При сокращении доли занятых и при существующем порядке образования бюджетов городских муниципальных образований неизбежно уменьшение собственных источников наполнения бюджетов. Из этой ситуации возможны лишь два выхода: либо кардинальное изменение методологии формирования местных городских бюджетов, либо практически стопроцентное финансирование содержания инфраструктуры этих городов из вышестоящих бюджетов.

К решению этих проблем есть два подхода. Можно, во-первых, исходить из экономической рациональности, сосредоточивая ресурсы для привлечения и реализации инвестиций с максимальной экономической эффективностью. Во-вторых, можно делать ставку на необходимость сохранения той самой провинциальной городской России, которая пока еще существует, в отличие от сельской, которая за последние годы уже потеряла более 20 тыс. населенных пунктов.

Возможный каркас структуры России: практический анализ и оценка

Существенной предпосылкой ускоренного развития в современном мире считаются агломерационные процессы, создающие условия для взаимодействия различных организаций и людей, облегчающие социальные, организационные, культурные и другие связи. К городским агломерациям относят крупные городские поселения, в которых людность ядра варьируется от 100 до 250 тыс. чел., пригородная

² gks.ru. Федеральная служба государственной статистики.

зона, расположенная в 1,5-часовой доступности от центра, включает не менее 2 поселений с общим числом жителей не менее 50 тыс. чел.³

Для формирования списка опорных регионов и городов актуально использовать не только численность населения, но и такие показатели, как динамика численности отдельно городского и общего населения субъекта Федерации, объем и динамику ВРП на душу населения, стоимость основных фондов, инновационная активность. В качестве гипотезы стоит рассмотреть следующее предположение: опорой для развития страны будут растущие регионы и их города, в которых рост основных фондов опережает рост основных фондов в регионе. Административный центр и другие крупные города, концентрируя основные фонды, должны демонстрировать рост численности населения или рост доли населения относительно общего населения субъекта Федерации. Еще одним признаком, который предполагает возможность стабильного роста городов, является наличие в административных центрах быстро растущих регионов соответствующей научной инфраструктуры и опыта освоения в предшествующие годы сравнительно высоких объемов средств на НИОКР.

В соответствии с перечисленными критериями можно сформировать несколько групп регионов, которые имеют предпосылки стать опорным каркасом развития России.

Первый (верхний) слой каркаса. Для этой группы регионов характерна наиболее высокая концентрация основных фондов. Часть из этих регионов имеет растущее население, в т.ч. и городское, и растущую долю городского населения. В большинстве из этих регионов есть соответствующая научная инфраструктура, есть аспиранты (что говорит о наличии научных школ), регистрируются патенты, разрабатываются и осваиваются новые технологии (за последние 5 лет были освоены сравнительно высокие суммы средств на НИОКР).

Регионы характеризуются следующими показателями: быстрый рост ВРП, большой объем ВРП на душу населения, большой объем инвестиций, сравнительно высокая инновационная активность. В эту группу входят Москва, Санкт-Петербург, Московская и Ленинградская области. Рассматривая эти четыре региона, необходимо говорить о двух больших агломерациях, в каждой из которых высока степень маятниковой миграции, как ежедневной, так и сезонной (учитывая загородные дома и дачи), и даже об агломеративном коридоре Москва – Санкт-Петербург [1]. В регионах растет численность населения и растет доля городского населения, особенно если учесть рост

³ Вопросы развития городской агломерации // lib.vscs.ac.ru, DemographiaWorldUrban Areas(WorldAgglomerations). 8th Annual Edition: Version 2. July 2012 demographia.com/db-worldua.

населения в Москве и Санкт-Петербурге, которые по административному делению являются самостоятельными субъектами Федерации. Общая численность жителей в Московской агломерации составляет 18,8 млн человек, в Санкт-Петербургской – 6,7 млн чел. В Москве и Санкт-Петербурге расположено множество ВУЗов, НИИ, здесь учится большое число аспирантов, регистрируется большое число патентов, разрабатываются новые технологии.

Следом идут регионы, в которых наряду с добычей полезных ископаемых представлены перерабатывающие предприятия: Республика Татарстан, Красноярский край, Томская область. Лидирует среди регионов этой подгруппы, безусловно, Татарстан – по численности населения (более 3-х млн. жителей), по численности населения в столице (более 1 млн. жителей), по инновационной активности, объему инвестиций. В Красноярске численность жителей составляет почти миллион жителей, что составляет 35% от численности жителей края. Кроме того, в областном центре сосредоточено 42,3% стоимости основных фондов.

В Республике Татарстан и в Томской области численность общего и городского населения растет, причем городское население растет более высокими темпами. В Красноярском крае численность общего населения составляет менее 1 млн человек, и она сокращается. Сокращается и городское население, но медленнее, чем суммарная численность. В результате доля городского населения растет. В Казани и Красноярске доля стоимости основных фондов опережает рост показателя в целом по субъекту. В Татарстане – высокая плотность населения, есть ряд крупных городов, в т.ч. Набережные Челны, доля фондов которого опережает их рост по республике в целом. В Норильске (второй город в Красноярском крае) доля фондов снижается. В Томске доля основных фондов составляет 44,6% от стоимости основных фондов субъекта в целом и имеет тенденцию к сокращению. Таким образом, и в регионах есть примеры концентрации населения и концентрации основных фондов. Казань, Красноярск, Томск известны своей научной инфраструктурой, там сосредоточено большое число высших учебных заведений и НИИ.

К верхнему слою каркаса можно, с определенными оговорками, отнести Тюменскую и Сахалинскую области, регионы с преобладанием добычи нефти и газа. Оба региона реализуют большое число новых технологий, обеспечивающих освоение месторождений в сложных природных условиях. В Тюменской области (включая два автономных округа и при общей численности населения 3,5 млн чел.) население в целом растет, но численность городского населения растет большими темпами, доля городского населения увеличивается. В Сахалинской области население составляет менее 0,5 млн чел., и оно сокращается.

Доля городского населения сокращается даже большими темпами, в т.ч. и по административным причинам (ряд городов и поселков перевели в сельские поселения). Упор в освоении месторождений делается не на постоянное население, а на вахтовые режимы работы, что предъявляет иные требования к развитию инженерной и социальной инфраструктуры. В обоих субъектах доля областных центров в стоимости основных фондов сокращается по понятным причинам – месторождения находятся не в административных центрах. Присутствие этих двух регионов в верхнем слое каркаса объясняется их существенным вкладом как в ВВП страны, так и в уровень применения большого числа новых технологий. Необходимость применения новых технологий в перспективе будет только увеличиваться. Это вызвано как необходимостью повышения уровня отдачи месторождений, так и выходом на шельфы.

В первый слой каркаса развития могут быть включены следующие регионы: Свердловская, Самарская, Нижегородская, Челябинская области, Пермский край, Республика Башкортостан, Ростовская, Новосибирская, Волгоградская, Омская области (регионы перечислены по уровню инновационной активности). Все регионы индустриально развитые, с сетью НИИ и ВУЗов, имеют высокие показатели по выполненным НИОКР, по числу аспирантов и выданных патентов, по объему инновационной продукции. Экономика регионов представлена добычей полезных ископаемых, обрабатывающими производствами. Численность жителей административных центров названных регионов составляет более миллиона человек, причем доля жителей административных центров в численности жителей субъектов составляет от 26% (Уфа, Ростов-на-Дону) до 56% (Новосибирск) и 59% (Омск). У всех агломераций в перспективе могут возникнуть проблемы с дальнейшим ростом из-за того, что численность населения региона и численность городского населения, особенно в малых городах, сокращается. В малых городах существенно сокращается стоимость основных фондов, падает база налогообложения, возникают проблемы содержания инфраструктуры, снижаются их возможности оказания традиционных городских услуг жителям сельских местностей.

В первый слой каркаса развития не могут быть включены следующие регионы: Мурманская область, Республика Саха (Якутия), Архангельская область, Магаданская область, Камчатский край, Чукотский автономный округ. Несмотря на высокие значения ВРП на душу населения и высокий рост ВРП, в этих регионах отмечены низкие значения показателей, характеризующих инновационную активность и научно-образовательную инфраструктуру. Данные регионы могут выполнять базовые функции, инновационное направление будет обеспечиваться во взаимодействии с другими регионами.

Регионы верхнего слоя каркаса, несмотря на имеющиеся различия, конкурируют за инвесторов на внешних рынках. Дальнейшее развитие этих регионов во многом определяется общим предпринимательским климатом в РФ в целом. Условия для открытия и ведения бизнеса в регионах должны сопоставляться с другими странами.

Второй слой каркаса. Регионы второго слоя каркаса, в силу различных экономико-географических и демографических условий, формируют несколько подгрупп:

Подгруппа 1. В подгруппе сосредоточены регионы, которые имеют высокие показатели ВРП на душу населения: Республика Коми, Белгородская область, Хабаровский край.

В Республике Коми численность общего населения составляет менее миллиона человек, и она сокращается. Сокращается и городское население, но медленнее, чем суммарная численность. В результате доля городского населения растет. Основные фонды в большей степени сконцентрированы во втором городе – в Ухте (43,4%), и они растут опережающими темпами. Оценка научной инфраструктуры и инновационной активности республики Коми приходится на середину списка всех регионов.

Хабаровский край с его городами Хабаровск и Комсомольск-на-Амуре следует считать важным элементом каркаса России на Дальнем Востоке. В крае развита обрабатывающая промышленность (машино-, авиа-, кораблестроение, ряд химических предприятий), транспорт (через территорию края проходят Транссибирская и Байкало-Амурская железнодорожные магистрали, расположены порты Ванино, Николаевск-на-Амуре, Охотск). В Хабаровском крае численность населения составляет 1,3 млн человек, население убывает. Убывает и городское население, но меньшими темпами, чем население всего края, и в результате доля городского населения растет. Хабаровск концентрирует 74% основных фондов края. Есть ряд ВУЗов и НИИ, в том числе входящих в Дальневосточный филиал Российской академии наук. И хотя по сравнению с другими регионами инновационная активность края находится на среднем уровне, Хабаровский край (а конкретно Хабаровск и Комсомольск-на-Амуре) являются важной составляющей развития дальневосточного края России.

Белгородская область – быстро развивающийся регион. Структура ВРП области весьма разносторонняя: обработка (19,5%), добыча (16,8%), сельское хозяйство (12,7%). Численность населения Белгородской области составляет 1,5 млн человек. Общая численность населения растет, а численность городского населения растет более быстрыми темпами. Белгород сохраняет наибольшую долю в областных основных фондах. Второй по величине город – Старый Оскол – эту долю несколько снизил (на 4,7%). Наиболее крупные предприятия – Оскольский электро-

металлургический комбинат, Стойленский ГОК, агропромышленная корпорация «Стойленская Нива». Действует ряд ВУЗов (Белгородский государственный технологический университет имени В.Г. Шухова, Белгородский государственный университет, Белгородский университет кооперации, экономики и права, Белгородская государственная сельскохозяйственная академия) и НИИ (ВИОГЕМ, «Центрогипропрорада», ГНУ «Белгородский НИИ сельского хозяйства РАСХН», ГНУ «Белгородский отдел Всероссийского НИИ экспериментальной ветеринарии им. Я.Р. Коваленко РАСХН»). Несмотря на наличие ВУЗов и НИИ, сумма затрат на НИОКР невысока, мало разработано новых технологий. В результате по показателям инновационной активности область находится на среднем уровне.

Перспективы развития регионов подгруппы 1, с одной стороны, связаны с тем, удастся ли перехватить ориентацию с внешних закупок на внутренние, с другой стороны, с тем, смогут ли предприятия этих регионов конкурировать по качеству, инновационности и условиям поставок с возможными международными конкурентами.

Подгруппа 2. Объединяющие признаки регионов данной подгруппы следующие. Во-первых, все регионы входят в одну группу по ВРП на душу населения. Во-вторых, областные центры регионов имеют численность существенно менее 1 млн жителей (самый крупный в этой подгруппе город Краснодар имеет 784,048 тыс. жителей⁴, остальные – от 300 до 600 тыс. жителей). В-третьих, инновационная активность тяготеет к среднероссийским показателям (наименьшая – Ярославль, наибольшая – Приморский край). Почти все регионы имеют развитую обрабатывающую промышленность. В-четвертых, во всех регионах численность населения составляет более 1 млн жителей, но численность общего населения и численность городского населения убывает (исключение составляет Краснодарский край).

В эту подгруппу входят следующие регионы: Ярославская область, Омская область, Тульская область, Калужская область, Иркутская область, Саратовская область, Владимирская область, Тверская область, Краснодарский край, Липецкая область, Удмуртская Республика, Оренбургская область, Рязанская область, Курская область, Кемеровская область, Приморский край.

Подгруппа 3. В регионах подгруппы численность населения составляет более 1 млн жителей (кроме Республики Мордовии – 825 тыс. человек), но общая численность и численность городского населения снижается (кроме Ставропольского края). В группу входят следующие регионы: Воронежская область, Ульяновская область, Ставропольский

⁴ fedstat.ru. Единая межведомственная информационно-статистическая система.

край, Пензенская область, Республика Мордовия, Чувашская Республика, Алтайский край.

В этой подгруппе необходимо особо отметить Воронежскую и Ульяновскую области, имеющие сравнительно неплохие показатели по уровню инновационной активности.

В Воронеже проживает миллион жителей (1 003 тыс. человек⁵). Основные фонды области сконцентрированы в Воронеже (73,1% от общего объема, рост на 17,6%). В составе промышленности преобладают машиностроение (Воронежский авиационный завод), химическая и пищевая промышленность, электроэнергетика (Нововоронежская АЭС). В Воронеже 7 государственных университетов, включая классический, авиационный, аграрный, а также около 20 НИИ и КБ.

В экономике Ульяновской области преобладает машиностроение, которое представлено авиастроением (авиационный завод «Авиастар-СП», самолеты Ан-124 «Руслан», Ту-204), автомобилестроением (группа заводов автомобильной промышленности), приборостроением, станкостроением, пищевой промышленностью («Ульяновсксахар» осуществляет поставки сахара в другие регионы РФ). Основные фонды области на 63,3% сконцентрированы в Ульяновске (рост на 6,5% за анализируемый период). В Ульяновске более 15 вузов, в том числе технического и сельскохозяйственного направления, более десяти НИИ и КБ, создан технопарк для развития высоких технологий.

Оба региона, при соответствующих условиях и достаточном объеме инвестиций, могут на равных условиях входить в каркас развития России. Условием развития этих регионов является реализация принятой программы развития авиационной промышленности⁶.

Несколько отстает по инновационной активности от этих двух регионов Пензенская область. Из 1,3 млн жителей области 520 тыс. проживает в областном центре⁷. Основные фонды области на 65% сконцентрированы в Пензе. Из крупных предприятий можно назвать ОАО «НИИФИ» – головное предприятие Федерального космического агентства (разработка и поставка стартовых наземных сооружений и компонентов ракетной техники), «Пензтяжпромарматура», «Пензхиммаш» (производство оборудования для добычи и переработки нефти и газа), «Электромеханика», Пензадизельмаш. В городе 5 вузов, в том числе имеющих техническую направленность. Университет до 1993 г. был политехническим институтом, действует технологическая академия, два военных инженерных училища. Недостаточный объем средств на

⁵ Там же.

⁶ Государственная программа «Развитие авиационной промышленности на 2013– 2025 годы».

⁷ fedstat.ru. Единая межведомственная информационно-статистическая система.

освоение инновационных технологий и, соответственно, недостаточный объем инновационной продукции снизили балл области по инновационной активности, хотя научно-технологическая инфраструктура в городе есть.

Опираясь на рассмотренные тенденции и закономерности, можно выделить основные направления трансформации пространственной структуры России. Характерной чертой ближайших изменений будет образование как крупных, так и локальных агломераций городов и сельских поселений по классической и по американской моделям.

Сегодня можно спрогнозировать следующие направления трансформации опорного каркаса пространственной организации России:

- образование на базе наиболее крупных городов свыше 20 крупных агломераций с населением более 1 млн чел.;
- формирование локальных агломераций из промышленных городов, образующих научно-промышленный территориальный комплекс. (Березники-Соликамск, Восточно-Донбасская агломерация);
- развитие агропромышленных агломераций с концентрацией перерабатывающих предприятий и предприятий сельскохозяйственного комплекса вокруг районных центров.

Новые прогрессивные поселенческие структуры сформируют города, обладающие определенными конкурентными преимуществами как на внутреннем, так и на внешнем рынках. К ним относятся:

- наличие природных ископаемых;
- выгодное географическое положение для реализации логистических услуг;
- обладание уникальными историческими, научными, техническими и другими преимуществами.

При этом содействие и стимулирующая поддержка в образовании и развитии агломераций становятся одной из основных задач развития регионов и муниципальных образований.

Литература

Строев П.В., Нецадин А.А. Агломерации и агломеративные коридоры: Московская и Санкт-Петербургская агломерации // Экономика. Налоги. Право. 2013, № 6.

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ

И.А. КИРИЧЕНКО

кандидат экономических наук,
руководитель Центра Института макроэкономических исследований
при Министерстве экономического развития РФ (ИМЭИ)

А.В. СМЕРНОВ

кандидат экономических наук, заместитель руководителя
Центра ИМЭИ

С.Н. НАУМОВ

кандидат экономических наук, зав. сектором ИМЭИ

ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Приведены результаты анализа структурных сдвигов в инвестициях в основной капитал, а также в инновациях в разрезе технологических укладов в обрабатывающих производствах России и некоторых промышленно развитых европейских стран.

Ключевые слова: стратегическое планирование, прогнозирование, национальная безопасность, генетический подход, телеологический подход, инновационная активность, технологический уклад.

JEL: O200, O300, O380.

В последние два десятилетия существования СССР успешные инновации осуществлялись главным образом в сфере военно-промышленного комплекса, наука и производство которого «финансировались по мере поступления данных военной разведки о разработках новых видов вооружений, составляющих угрозу безопасности страны» [1. с. 123]. В современной России положение практически не изменилось. Удачными, как правило, оказываются инновации, которыми специально занимается государственная власть. Естественнo-экономический процесс генерации инноваций продолжает терпеть фиаско. Несмотря на призывы руководства страны к переходу на инновацион-

ный курс развития, Россия продолжает отставать от развитых стран, и этот разрыв увеличивается [2]. По данным Всемирного банка, по сводному показателю конкурентоспособности экономики (380 показателей, в т.ч. уровень развития НИОКР), в 1994 г. Россия занимала место в четвертой десятке из 180 стран мира. Современная же Россия оказалась еще дальше, чем прежний Советский Союз, и ухудшила свои позиции в рейтинге глобальной конкурентоспособности.

Для выхода из возникшей ситуации необходимо изменение парадигмы социально-экономического развития страны, ориентирующейся на активную поддержку исследований и разработок. Имеется в виду ускоренное развитие новых отраслей и производств, в которых у России есть наиболее реальные шансы занять лидирующие позиции. Формирование темпов и пропорций экономики будущего немыслимо без эффективной системы государственного стратегического управления.

Своеобразным каркасом системы государственного стратегического управления должен стать симбиоз государственного стратегического планирования и современной контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. В настоящее время в этом направлении хотя и наблюдается определенный прогресс, принятие ключевых решений тормозится на всех уровнях управленческой иерархии. В частности, затягивается принятие Федерального закона «О государственном стратегическом планировании», призванного стать методологическим и организационным инструментом обеспечения устойчивого роста национальной экономики. Стратегическое планирование национальной экономики должно опираться на долгосрочный прогноз научно-технического развития страны и органически увязываться с задачами обеспечения национальной безопасности. При этом надо иметь в виду, что для решения этих задач рыночные механизмы далеко не всегда оправданы и эффективны, и не стоит уповать на всемогущество «невидимой руки рынка».

Система приоритетов научно-технического и социально-экономического развития страны должна базироваться на результатах технологического прогнозирования, нацеленного на снижение долгосрочных технологических рисков, а также учитывающего конкурентные преимущества в различных областях науки и перспективные задачи обеспечения национальной безопасности Российской Федерации. В этой связи предлагается реанимировать на более высокой качественной основе практику разработки комплексной программы научно-технического прогресса Российской Федерации и его социально-экономических последствий на двадцать и более лет. Хотя этот документ, разрабатывавшийся на закате советской эпохи, не отличался глубиной проработки и практически не включал в себя механизмы реализации

поставленных целей, он все же задавал общие ориентиры научно-технического и социально-экономического развития страны на длительную перспективу. Важно отметить, что основными разработчиками Комплексной программы научно-технического прогресса и его социально-экономических последствий являлись Академия наук и Госкомитет по науке и технике. Тем самым долгосрочное прогнозирование развития страны прямо опиралось на современные достижения в области научно-технического прогресса.

Этот подход должен быть заложен и в современную систему долгосрочного прогнозирования социально-экономического развития и государственного стратегического планирования Российской Федерации. Организующую и координирующую роль в этом сложном процессе предлагается закрепить за Российской академией наук, с широким привлечением экспертного сообщества. Необходимо также принципиально изменить оценку эффективности работы органов власти на основе совокупности формальных показателей, зачастую мало связанных с миссией соответствующего органа либо напоминающих среднюю температуру по больнице.

Чтобы планы не превратились, как это часто бывает, в систему благих пожеланий, следует подкрепить систему планирования эффективной системой непрерывного мониторинга хода их выполнения. При этом ключевые показатели деятельности экономических субъектов, участвующих в процессе реализации планов (и в первую очередь органов власти и управления), должны быть адекватны целям и задачам, стоящим перед ними. Обязателен также учет позиций и комментариев представителей экспертного сообщества (как известно, опереться можно только на то, что сопротивляется). Советский, да и современный российский опыт показывают, что за формальным благополучием в области ключевых показателей деятельности зачастую скрываются острейшие качественные проблемы. Поэтому экспертное сообщество и призвано «за деревьями» показателей (т.е. за формальным достижением ключевых показателей и решением задач в «канцелярской» интерпретации) увидеть реальный «лес» складывающейся социально-экономической ситуации и априори оценить ее риски и последствия.

Разработка методического аппарата долгосрочного прогнозирования социально-экономического развития Российской Федерации должна базироваться на гармоничном сочетании генетического (инерционного) и телеологического (нормативного, целевого) подходов. Преобладание генетического подхода (инерционного, от достигнутого, от прошлого, через настоящее к будущему) возможно главным образом при краткосрочном прогнозировании и планировании. В средне- и долгосрочной перспективе этот подход утрачивает точность по мере нарастания новых реалий и новаций, которые он учесть не в состоянии.

Примат телеологического подхода (от цели, от результата, нормативный, целевой, от будущего через настоящее к прошлому) более присущ для среднесрочного и долгосрочного прогнозирования и планирования. Он в меньшей степени ориентируется на достигнутый уровень развития экономического объекта, на сложившиеся тенденции развития и наличные ресурсы. В качестве отправной точки используется цель (результат) либо состояние, которое желательно достичь экономическому объекту к концу перспективного периода.

Многочисленные стратегии развития субъектов Федерации, крупнейших компаний и органов власти, разрабатываемые в последнее время в России, используют главным образом метод планирования «от достигнутого уровня». Он реалистичен, но не предполагает активной стратегической позиции и стратегических маневров ресурсами. При этом развитие понимается как некоторый инерционный процесс, в котором происходит постепенное накопление мелких количественных изменений для того, чтобы потом произошел некий качественный скачок. Эта позиция конфликтует с идеей К. Маркса о том, что наихудший архитектор отличается от пчелы тем, что имеет возводимое им здание в своей голове. «А теперь еще можно добавить, что тот архитектор, который действует «от достигнутого», методом инерционного планирования, вовсе не строит дом в своей голове полностью, а лишь имеет идею стен и крыши и затем строит какой попало в расчете, что рынок урегулирует окончательно его форму. Такой архитектор ближе к марксовой пчеле, чем к наихудшему архитектору позапрошлого века» [4].

Применительно к научному комплексу, в значительной степени предопределяющему облик экономики на долгосрочную перспективу, генетический подход призван играть скорее вспомогательную роль. Здесь должны применяться более сложные методы прогнозирования – морфологический анализ, метод прогнозного сценария, комплексные методы прогнозирования. При этом надо иметь в виду, что инерционный сценарий развития научно-производственного комплекса обрекает Россию на наращивание отставания от высокотехнологичных стран. Если мы хотим достичь конкурентных преимуществ хотя бы в критически значимых областях науки и производства, выйти на лидирующие позиции в части инновационного развития и обеспечить высокий уровень национальной безопасности, нам необходимо как минимум достичь паритета с ведущими мировыми державами в ресурсно-экономическом и информационном обеспечении отечественных НИОКР в этих областях и в течение ближайших лет восстановить и нарастить – количественно и качественно – кадровый потенциал НИОКР.

При этом следует учитывать доминирующую роль государственного сектора в финансировании и организации перспективных иссле-

дований и разработок. Частный сектор весьма неохотно участвует в финансировании инновационных проектов, а доля иностранных инвестиций в структуре вложений в НИОКР вообще ничтожна. Поэтому в обозримой перспективе с высокой степенью вероятности за государством сохранится превалирующая роль в финансировании науки.

Для решения задач обеспечения достаточного уровня национальной безопасности потребуется в первую очередь существенное увеличение расходов государственного бюджета на НИОКР, исходя из целевого ориентира ведущих мировых держав – 3% ВВП. Учитывая накопленное отставание России от этих стран, его нужно довести до 4–5% ВВП. В первую очередь эта задача относится к финансированию НИОКР, обеспечивающих решение проблем национальной безопасности, а также к направлениям нового технологического уклада – нано-, био-, информационным и когнитивным технологиям.

Уровень и динамика эффективности национальной экономики во многом предопределяется сложившимся в ней соотношением технологических укладов. В этой связи актуальным является рассмотрение инвестиционной и инновационной деятельности с позиций их нацеленности на развитие того или иного технологического уклада. Проведем краткий анализ структурных сдвигов в инвестициях в основной капитал и инновациях в разрезе технологических укладов в обрабатывающих производствах в России и в некоторых промышленно развитых европейских странах. Для этих целей отрасли обрабатывающей промышленности были сгруппированы по 4 подгруппам по принципу принадлежности к тому или иному технологическому укладу.

В первую группу вошли виды экономической деятельности (ВЭД), относящиеся к I и II технологическим укладам, а именно:

- текстильное и швейное производство;
- производство кожи, изделий из кожи и производство обуви.

Ко второй группе отнесены ВЭД, имеющие признаки преимущественно III технологического уклада:

- производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака;
- обработка древесины и производство изделий из дерева;
- целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность;
- химическое производство;
- производство прочих неметаллических минеральных продуктов;
- металлургическое производство и производство готовых металлических изделий;
- - прочие производства.

Третья группа видов обрабатывающих производств, которые могут быть отнесены к IV технологическому укладу, включает в себя:

- производство кокса и нефтепродуктов;

- производство резиновых и пластмассовых изделий;
- производство машин и оборудования (без производства оружия и боеприпасов);
- производство транспортных средств и оборудования (без производства судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств, относящегося к V технологическому укладу).

И, наконец, в четвертую группу включены виды деятельности, имеющие признаки V технологического уклада:

- производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования;
- производство судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств.

В связи с отсутствием статистической информации, касающейся VI технологического уклада (нано-, био-, информационные и когнитивные технологии), в настоящей статье мы не рассматриваем его проблематику.

На рис. 1 представлены изменения в структуре инвестиций в основной капитал по видам обрабатывающих производств, сгруппированных по технологическим укладам. Россия сравнивается со странами Евросоюза, которые отличаются значительными объемами промышленных инвестиций.

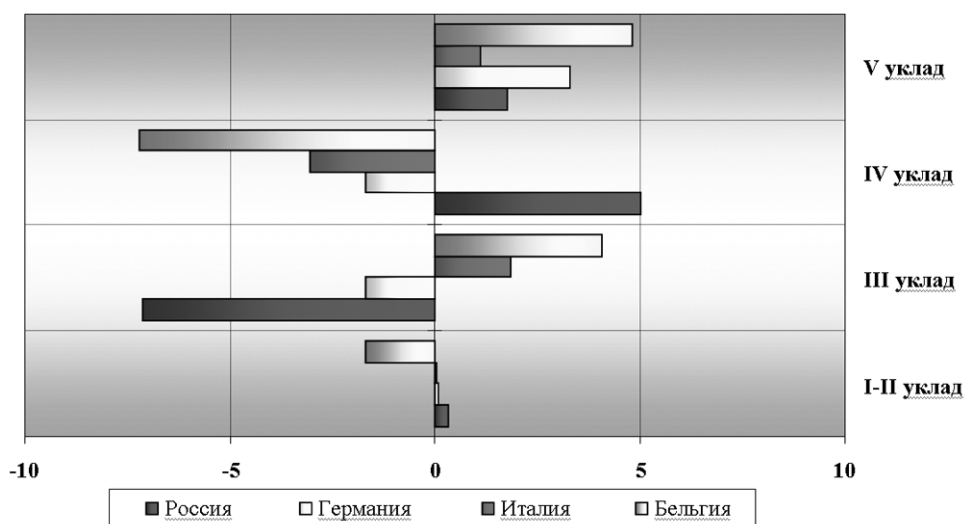


Рис. 1. Вектор структурных сдвигов инвестиций в обрабатывающие производства в 2008–2011 гг.

Как видно из рис. 1, особенностью инвестиционного процесса в России является смещение его структуры в сторону отраслей, имею-

щих признаки IV технологического уклада. Это, в частности, вызвано опережающим ростом инвестиций в производство нефтепродуктов (более чем в 1,7 раза за рассматриваемый период). При этом также можно отметить рост доли инвестиций в отрасли V технологического уклада.

На современном этапе экономического развития первостепенное значение для России приобретают качественные параметры экономического роста – повышение производительности труда и эффективное использование ресурсов. На рис. 2 представлено изменение производительности труда в 2008–2011 гг. в России, Германии, Италии и Бельгии.

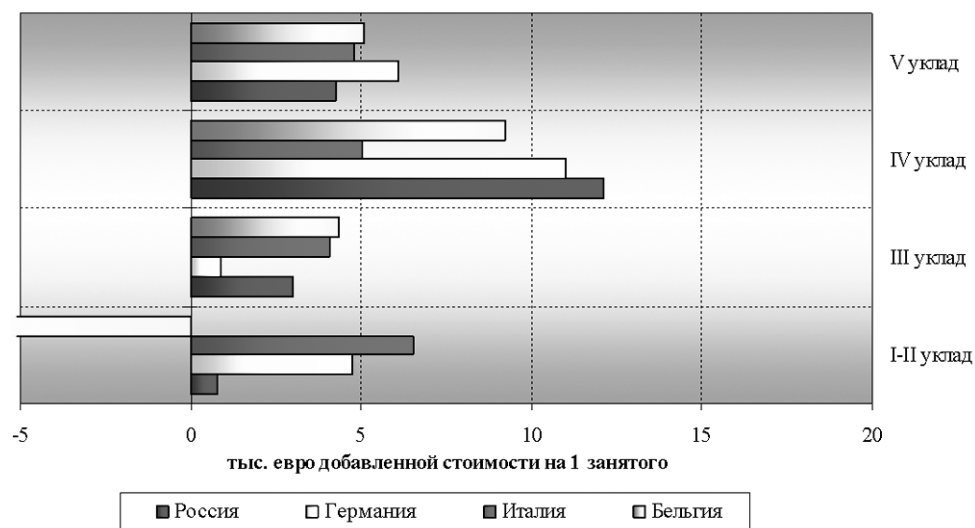


Рис. 2. Изменение производительности труда в обрабатывающих производствах в 2008–2011 гг.

Здесь наблюдается схожая картина. Наибольший рост отмечается в отраслях IV технологического уклада, причем абсолютный прирост производительности труда в этом сегменте в России превосходит аналогичные показатели стран Западной Европы. За ним с существенным отрывом следуют виды деятельности, относящиеся к V технологическому укладу. Но этих темпов явно недостаточно для достижения уровня производительности труда в промышленно развитых европейских странах (см. рис. 3).

Следующим показателем эффективности является доля добавленной стоимости в объеме производства. На рис. 4 приводится изменение этой доли в рассматриваемой группе стран. И здесь сравнение также не в пользу России, в которой вместо роста доли добавленной стоимости мы наблюдаем ее снижение даже в высокотехнологичных ВЭД.

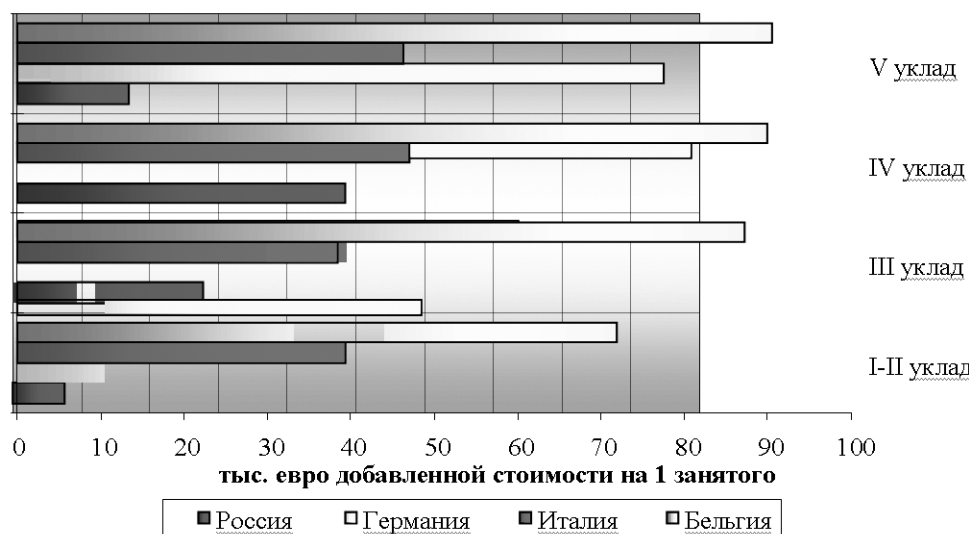


Рис. 3. Производительность труда в обрабатывающих производствах в 2011 г.

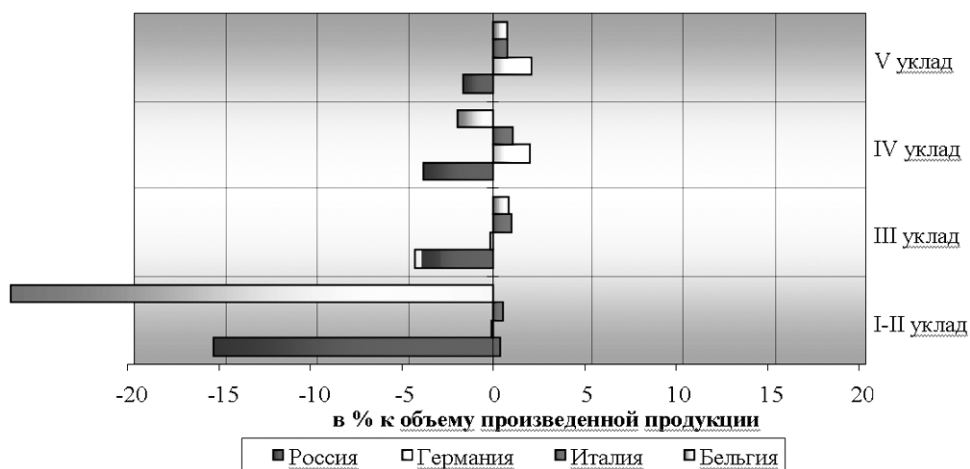


Рис. 4. Изменение доли добавленной стоимости в обрабатывающих производствах в 2008–2011 гг.

Одной из причин сложившейся ситуации, на наш взгляд, является недостаточный уровень внедрения инноваций в обрабатывающей промышленности. На рис. 5 видно соотношение инновационной и отгруженной промышленной продукции в целом.

Нельзя не отметить, что доля инновационной продукции на протяжении последних лет растет в отраслях всех технологических укладов (за исключением II-го), и особенно активно – в отраслях IV и V технологических укладов (см. рис. 6).

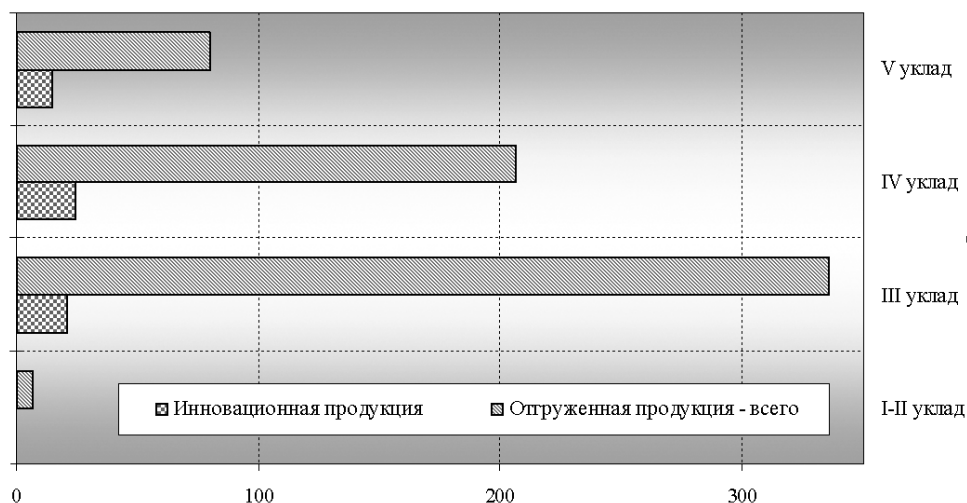


Рис. 5. Объемы отгруженной продукции, в том числе инновационной, в обрабатывающих производствах в России в 2012 г. (млрд евро)

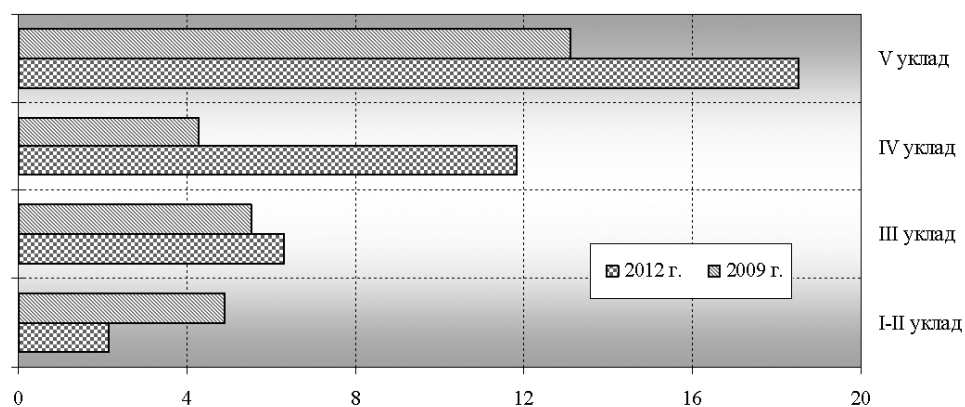


Рис. 6. Доля инновационной продукции к общему объему отгруженной продукции в обрабатывающих производствах в России в 2009–2012 гг. (в %)

Несмотря на эту благоприятную тенденцию, внедрение инноваций в России остается ее «ахиллесовой пятой». Приведенные в табл. 1 данные свидетельствуют о том, что в современной России лишь каждая одиннадцатая организация осуществляет технологические инновации, в то время как в Германии их осуществляют примерно $\frac{2}{3}$ от общего числа организаций. По этому показателю Россия существенно уступает промышленно развитым странам.

Одним из важнейших сводных результирующих показателей уровня развития науки в стране следует считать объем поступлений

Таблица 1

Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций в 2011 г.

Страна	%
Россия	8,9
Германия	63,8
Франция	35,0
Финляндия	46,8
Швеция	44,7

Источник: Индикаторы инновационного развития: 2013. Стат. сборник. М., НИУ ВШЭ. 2013. С. 448.

Таблица 2

Поступления от экспорта технологий и выплаты по импорту технологий в 2011 г.* (млн долл. США)

Страна	Поступления от экспорта технологий	Выплаты по импорту технологий
Россия	584,7	1862,6
США	96400,0	66030,0
Великобритания	43677,3	24083,0
Германия	55382,1	45841,0
Франция	5188,3	3233,5
Япония	27758,5	6038,6
Израиль	9339,7	3354,8
Финляндия	9517,2	7716,6
Швеция	17931,9	9077,6
ЮАР	47,5	1642,5

* Или ближайшие годы, по которым имеются данные.

См.: Индикаторы науки: 2013. Стат. сборник. М.: НИУ ВШЭ, 2013. С. 392.

от экспорта технологий и выплаты по импорту технологий. По этим показателям Россия многократно уступает не только ведущим странам западного мира и БРИКС (за исключением ЮАР), но и сравнительно небольшим Израилю, Финляндии и Швеции (см. табл. 2). Характерно, что практически во всех индустриально развитых странах имеет место существенное превышение поступлений от экспорта над выплатами по импорту технологий. В современной России имеет место прямо противоположная картина: поступления от экспорта технологий более чем втрое меньше суммы выплат по импорту технологий.

В качестве синтетического показателя инновационного развития страны в международных сравнениях используется показатель совокупного уровня инновационной активности организаций, характери-

зующий степень участия организации в инновационной деятельности в целом или отдельных ее видов в течение определенного времени. Он, как правило, определяется как отношение числа организаций, осуществляющих технологические, организационные или маркетинговые инновации, к общему числу обследованных за определенный период времени организаций в стране, отрасли, регионе [5, с. 469]. В табл. 3 приводятся показатели совокупного уровня инновационной активности организаций по ряду ведущих стран мира.

Таблица 3

Совокупный уровень инновационной активности организаций в 2011 г. *, %

Страна	%
Россия	10,4
США**	22,0
Великобритания	45,6
Германия	79,9
Франция	50,2
Япония**	69,0
Финляндия	52,2
Швеция	53,7
Бразилия**	38,1
Китай**	30,0

* Представлены сводные данные по организациям добывающих, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, а также сферы услуг. Здесь и далее приводятся данные по странам Европейского союза по итогам Европейского обследования инноваций за период 2006–2008 гг. (источник – Евростат).

** Данные по Бразилии, Китаю, США и Японии приведены по технологическим инновациям (США – продуктовые инновации) по следующим видам экономической деятельности: Бразилия (2006–2008 гг.) – промышленное производство, Китай (2004–2006 гг.), США (2006–2008 гг.), Япония (2006–2008 гг.) – обрабатывающие производства.

Источник: [5, с.446].

Как видно из табл. 3, по совокупному уровню инновационной активности организаций Россия более чем вдвое уступает США. Отрыв от других промышленно развитых стран и стран БРИКС еще значительнее.

Несмотря на существенное отставание России в области научно-технического развития, представляется крайне важным не допустить подобного отставания на направлениях, принципиально определяющих облик экономики будущего и зародившихся относительно недавно. В настоящее время уже сформированы направления нового, VI-го технологического уклада. К ним относятся: биотехнологии, нано-

технологии, системы искусственного интеллекта, информационные и когнитивные технологии. На этих направлениях должны быть сфокусированы инвестиции в основной капитал и научные исследования. Переход экономики России к ускоренному развитию VI-го технологического уклада призван вывести страну на новый виток экономического роста.

Для целей мониторинга динамики доли нового технологического уклада в макроэкономических индикаторах предлагается организовать на системной основе сбор и обработку статистических показателей, характеризующих ресурсное обеспечение и эффективность инноваций, относящихся к данному технологическому укладу.

Очевидно, что необходимым условием для функционирования новой системы государственного управления, ориентированного на инновационный путь развития, является формирование кадровой элиты, способной адекватно осознать как внешние, так и внутренние угрозы для страны и предпринять наиболее эффективные меры по их отражению.

Такого рода элита должна быть ответственной за последствия лоббируемых и принимаемых ею решений в текущем периоде и в перспективе. В этой связи к ее представителям должны предъявляться следующие понятные для всех групп общества требования:

1. Компетентность в решении данного конкретного либо аналогичного вопроса, предполагающая наличие не только необходимых знаний, но и достаточного опыта решения подобных вопросов. Иными словами, претендент должен обладать не только глубокими теоретическими знаниями в той или иной области, но и иметь достаточно солидный практический опыт решения подобных проблем (желательно, как позитивный, так и негативный).

2. Высокий уровень знаний в области экономики, юриспруденции, социологии, политологии, геополитики, истории (как отечественной, так и мировой), психологии, теории управления и принятия решений, логики, риторики. Элитарные кадры должны владеть систематизированными специальными знаниями в области общественных дисциплин, чтобы иметь возможность выработать несколько вариантов решения конкретной проблемы, находящейся на стыке этих дисциплин, и предложить наилучшее решение.

3. Ответственность и порядочность, т.е. репутация человека, не отказывающегося от своих слов, идей, обещаний и обязательств, имеющего твердые моральные устои, а также принимающего ответственные решения и готового нести ответственность за их результаты и последствия. Представитель руководящей элиты должен своей «кредитной историей» снискать себе уважение и доверие не только «ближнего круга», но и оппонентов и, в конечном счете, большинства электората.

4. Дипломатичность как умение вести переговоры и договариваться с самыми различными группами лиц, в том числе имеющих диаметрально противоположные взгляды и интересы. Искусство контролировать свои эмоции в процессе сложных и острых переговоров и консультаций, соединенное с умением «держат удар», доброжелательностью и корректностью, крайне необходимо для достижения разумных компромиссов и выработки сбалансированных решений.

5. Патриотизм, то есть непереносимое следование критерию наибольшего благоприятствования интересам собственной страны при выработке решений. Для представителя элиты процветание родной страны должно стать непреложным жизненным принципом, и он должен категорически исключить для себя наличие более значимых интересов в других странах. Во избежание конфликта интересов претендент не должен иметь – прямо или косвенно – каких-либо активов либо иных собственных интересов в других странах.

6. Безусловный приоритет общегосударственных интересов над личными и групповыми. Во избежание конфликта интересов представитель политической элиты должен иметь исключительно законные, прозрачные и понятные источники дохода. Размер этого дохода должен быть достаточным для решения текущих и перспективных личных проблем.

7. Лидерские качества, умение увлечь идеей представителей различных политических взглядов, профессий, социальных групп и возрастов и сплотить их в дееспособный коллектив. Умение убеждать и сплачивать должно вытеснить деструктивную доктрину «разделяй и властвуй».

Для решения задачи выращивания в России эффективной и ответственной управленческой элиты необходимо обсудить вопрос о формировании системы подготовки кадров для этой системы. Лица, стремящиеся занять ключевые позиции в органах власти, на стадии своего выдвижения должны публично и убедительно доказать соответствие предъявляемым требованиям. Очень важна объективная и всесторонняя оценка репутации претендента. К сожалению, в современном российском обществе во многом утрачены традиции трепетного отношения к собственной репутации, твердости данного слова и обязательства. Более того, реально сложившаяся система критериев оценки репутации претендентов представляется не только неадекватной, но и извращенной. Зачастую общество благосклонно относится к лицам с криминальными наклонностями, к «эффективным менеджерам», сколотившим солидное состояние за счет нанесения ущерба руководимым ими компаниям, к «крутым парням». В претендентах в связи с этим высоко ценится наличие связей, личная преданность и умение «решать» поставленные нештатные задачи любыми способами.

Безусловно, элитарные кадры должны иметь глубокие познания в области общественных наук и свободно владеть их современными достижениями. Наиболее значимыми для современной России представляются следующие разработки:

- система долгосрочного социально-экономического прогнозирования, базирующаяся на теории длинных волн Н.Д. Кондратьева, а также на экспертных оценках и аналитических расчетах, связанных с внедрением инноваций;
- динамическая модель межотраслевого баланса, позволяющая просчитать эффективность вариантов инвестирования в развитие различных отраслей и производств;
- система непрерывного планирования развития экономики страны, субъектов федерации и муниципальных образований;
- система мотивации работников всех уровней в достижении целевых результатов их деятельности посредством выработки сбалансированной системы объективных показателей оценки эффективности деятельности соответствующего экономического субъекта и конкретного работника;
- система наибольшего благоприятствования решению поставленных задач;
- система управления конфликтами интересов;
- системы управления рисками и национальной безопасности.

Литература

1. Экономико-правовые институты регулирования регионального развития Российской Федерации / Под ред. Н.М. Казанцева. М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ. 2013.
2. Лепский В.Е. Признаки и последствия недооценки роли средового подхода в инновационном развитии и модернизации России. В кн.: Междисциплинарные проблемы средового подхода к инновационному развитию / Под ред. В.Е. Лепского. М., 2011.
3. Материалы национальных статистических служб. Индикаторы инновационного развития: 2013. Стат. сборник. М.: НИУ ВШЭ. 2013. С. 446.
4. Казанцев Н.М. Морфологический анализ стратегии: методология и региональные приложения. М., 2014.
5. Индикаторы инновационного развития: 2013. Стат. сборник. М.: НИУ ВШЭ, 2013.

А.С. НЕШИТОЙ

кандидат экономических наук, профессор,
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ РОССИИ

В статье показана несостоятельность рыночного фундаментализма и принципов «вашингтонского консенсуса» в теории и практике управления экономической системой России. Показано, что современный мировой экономический кризис также связан с потерей управления капиталистической системой в целом. Обосновывается императив смены экономической системы и предложения по ее управлению.

Ключевые слова: *экономический кризис, рыночный фундаментализм, управление, экономическая система.*

JEL: P110, O110, L510.

Рыночный фундаментализм: научно-практическая несостоятельность

Современный глобальный экономический кризис, как уже признано большинством экономического сообщества [1], – это системный кризис, кризис современного мирохозяйственного устройства в целом. Он показал научную и практическую несостоятельность рыночного фундаментализма. Применявшиеся до последнего времени методы и инструменты управления не позволили обосновать причины возникновения кризисов и пути выхода из них, так как оказались непригодными для современной ситуации.

Как известно, до нынешнего времени систематически возникающие экономические кризисы рассматривались как неизбежные для капиталистической системы процессы «созидательного разрушения» (не считаясь с колоссальными экономическими и социальными потерями). Они преодолевались как через механизм мультипликации денег, который для валют, имеющих свободное хождение (доллар, евро), стал носить международный характер, так и через использование финансовых инструментов и новых финансовых институтов (ТНК и ТНБ) для диверсификации рисков. Нынешний экономический кризис характеризуется тем, что стихийно-фиктивный процесс движения

стоимости общественного продукта в воспроизводственном процессе привел к отрыву финансового сектора от реального, т.е. от его материальной основы. Была утрачена возможность управления экономическими процессами. По данным Базельского банка международных расчетов (BIS)¹ и ряда других экспертных оценок, стоимость деривативов в мире превышает стоимость мировой продукции в реальном секторе экономики в 12–15 и более раз. При этом почти 90% всего объема сделок приходится на внебиржевой рынок, который никем не регулируется, а организаторы торгов на этом рынке не несут никакой ответственности.

Современные макроэкономические теории, основанные на Концепции рациональных ожиданий, и господствующее либерально-рыночное направление в экономической науке оказались непригодными не только для предвидения кризиса мировой экономической системы, но и для разработки практических рекомендаций по выходу из него. Нельзя не согласиться с обоснованной, на наш взгляд, критикой распространенного в экономической науке главного метода ее теоретического развития – построения разнообразных моделей, представляющих, по выражению Дж. Кея, «искусственные миры» [2].

С возникновением кризиса экономисты и политики, как известно, обратились к построению моделей и схем, которые могли бы, по их мнению, описывать его протекание. Однако кризисная ситуация не только не смогла вписаться в прежние теории и схемы, а стала непредвиденно развиваться. Наступает не просто новая волна кризиса, но развивается кризис капиталистической системы экономического устройства в целом. Глобальная экономика становится все более неустойчивой и неуправляемой, о чем свидетельствуют кризисные процессы в Европейском Союзе, на Ближнем Востоке, в Африке, а также в самих США.

Современный кризис есть результат накопившихся критических факторов системы капитализма в целом. Это безраздельное и аморальное господство финансовых рынков и биржевых спекуляций, как совершенно справедливо констатировал эксперт «Альянса цивилизаций» ООН А. Салуцкий². Прежние формы и методы регулирования вступили в противоречие с главным принципом капитализма – конкуренцией. Неуправляемый рынок изменил социально-политическое состояние капитализма. Происходит неудержимое расслоение общества, сокращается средний класс. Например, если в США в 1974 г. 1% наиболее обеспеченных американских семей располагался 9% ВВП,

¹ bis.org/publ/qtrpdf/r_qa0812.htm.

² Конец западной доминанты // Российская газета. 2012, 27 июля.

то в 2007 г. эта цифра превысила 23%, а ныне, по имеющимся оценкам, составляет 35%³.

Необходимость изменения архитектуры мировой финансовой системы и механизма ее регулирования стала предметом активного обсуждения стран «двадцатки» (формат встречи был изменен в 2008 г. после глобального кризиса). В начале апреля 2011 г. были осуждены принципы «вашингтонского консенсуса» даже его апологетом – МВФ⁴.

Российская же экономика, реформируемая на принципах «вашингтонского консенсуса», не применяемого на практике в чистом виде нигде в мире, в кризисный период (2008–2009 гг.) оказалась в наиболее глубоком потрясении. 2010 г. неоправданно назван научно-либеральным сообществом годом выхода из кризиса, так как приросты важнейших экономических показателей в 2010 г. (ВВП – 4,5%, промышленное производство – 8,2%, инвестиции – 6,3%) не обеспечили восполнение потерь 2009 г., и только в 2011 г. они были восполнены⁵. Однако в 2012 г. темпы экономического развития резко замедлились: ВВП – 3,4% (в 2011 г. – 4,3%), промышленное производство – 2,6% (4,7%), сельскохозяйственное производство – минус 4,7% (23,7%), инвестиции в основной капитал – 6,6% (10,8% соответственно). В 2013 г., по оценкам Минэкономразвития, продолжается стагнация, а на самом деле – это уже рецессия: прирост ВВП – 1,4% (или вдвое ниже мирового), инвестиции в основной капитал – минус 0,3%, промышленное производство, по сути, без прироста. Отток капитала оценивается около 70 млрд долл., т.е. почти в 1,5 раза выше чем в 2012 г. Судя по прогнозу Минэкономразвития и принятому Государственной Думой федеральному бюджету на 2014–2016 гг., не просматривается существенного улучшения экономических показателей страны до 2016 г., т.е. продолжается перманентный кризис. По расчетам автора, промышленное и сельскохозяйственное производство в 2015 г. составит соответственно 93,5% и 99,6% к уровню 1990 г., а инвестиции – лишь 84,7%. При этом по данным аналитиков швейцарского банка Credit Suisse, Россия занимает одно из первых мест в мире по неравенству доходов среди населения: 35% всего богатства домохозяйств сосредоточено в руках 110 человек. Более несправедливо имущественные и денежные блага распределяются только в небольших странах Карибского бассейна⁶.

³ Российская газета: 2012, 27 июля.

⁴ Глобализм с человеческим лицом. «Вашингтонский консенсус» не выдержал проверки экономическим кризисом // Независимая газета. 2011, 4 апреля.

⁵ Россия в цифрах 2013 / Росстат. М., 2013. С. 41, 42.

⁶ Российская газета. 2013, 11 октября.

Как свидетельствует прошедший в январе 2014 г. Гайдаровский форум, в научно-либеральном сообществе и правительственных кругах России по-прежнему продолжают цепляться за старые подходы в экономической политике, по-прежнему так же неадекватно оцениваются состояние российской экономики и проводимый экономический курс. Форум с участием экономического блока Правительства России, представителей Центрального банка РФ и банковского сообщества, а также экспертов зарубежных стран был посвящен, по выражению его организаторов, поискам возможностей для устойчивого развития России и остального мира. В докладе премьер-министра Д. Медведева было отмечено, что ныне наша страна занимает стабильное место в глобальном мире, экономика, пусть и невысокими темпами, но растет. Наблюдаемое сейчас торможение роста обусловлено внутренними проблемами развития и не является результатом ошибок прошлого. «Напротив, это следствие успешной реализации экономической политики последних лет»⁷. Вряд ли можно согласиться с такой оценкой. В то же время остались незамеченными предложения Московского экономического форума (март 2013 г.), а также доклад академика РАН Е.М. Примакова на заседании «Меркурий-клуба» накануне Форума. В этих документах глубоко и убедительно раскрыто реальное положение в экономике и обосновано коренное различие между идеями либерализма и проводимой в России неолиберальной экономической политикой. Нельзя не согласиться с выводом о том, что «без противодействия неолиберальной политике возникает угроза серьезных негативных последствий для России»[3].

Императив смены экономической системы

В современной России за многочисленными дискуссиями о дальнейшем развитии экономики забывается системный, целостный, диалектический подход к обоснованию предложений, не используются разработанные экономической наукой положения эволюционно-институциональной теории о необратимости развития в направлении научно-технического прогресса. Речь идет об усложнении функций и структуры экономики, о востребованности внедрения высоких технологий, о системообразующем характере общенациональных (общегосударственных) интересов в развитии экономики, об основе (ядре) экономического развития – человеческом факторе. Существуют междисциплинарные исследования, рассматривающие

⁷ Своих не бросают // Российская газета. 2014, 16. января.; Правительство нашло рецепты против стагнации // Независимая газета. 2014, 16. января.

систему и системность как феномен, объединяющий все многообразие социально-экономического развития и обосновывающих тенденции смены общественных систем [4, 5]. Эволюционное реформирование должно происходить в направлении гармонизации интересов человек-общество-государство с применением комплексного (комплементарного) подхода к выработке предложений, направленных на смену системы экономического развития.

В экономической политике при идеологическом господстве ортодоксального либерализма (рыночного фундаментализма) наиболее сложной является проблема управления экономическим развитием. Провозглашаемые ускорение темпов экономического развития, модернизация экономики, совершенствование финансово-кредитных отношений, образования, науки, здравоохранения, пенсионного обеспечения остаются лишь лозунговыми призывами [6]. Они не подкреплены материально-финансовыми и трудовыми ресурсами, отсутствует механизм их реализации. О каких реальных возможностях реформирования можно говорить, например, в области науки и образования в условиях их невостребованности, не говоря уже об их материально-финансовом обеспечении и механизме реализации?

Для превращения лозунговых призывов о преобразованиях в экономике в реальности требуется определиться с материально-финансовым и трудовым обеспечением приоритетных видов производств. Это касается развития высокотехнологичных видов производств, при максимальном использовании для этого доходов от топливно-энергетического комплекса и подготовке соответствующих кадров. Требуют пересмотра действующие образовательные стандарты по подготовке специалистов с высшим и средним специальным образованием с учетом обеспечения развития приоритетных видов производств, так как готовящиеся сегодня кадры не способны к масштабному осмыслению экономической ситуации, не владеют научно обоснованными методами управления экономикой.

Назревшей необходимостью является выработка единой методологической основы государственной идеологии в области социально-экономической политики, направленной на создание экономики для человека [7].

Системно-диалектический подход к управлению экономической системой

Системно-диалектический подход к управлению экономической системой должен состоять в том, чтобы государство на качественно новой основе усилило свою экономическую и социальную функции.

Это связано с необходимостью разработки социально-экономических индикаторов (регуляторов) и механизмов, с учетом органичной связи роста потребностей и инвестиций, с обеспечением устойчивого баланса между финансовой, производственной и ресурсной сферами.

В управлении экономической системой должны быть тесно увязаны между собой экономические и правовые методы. Познанные и познаваемые экономические закономерности должны воплощаться в систему нормативно-правовых актов, закрепляющих производственно-финансовые взаимоотношения государства и хозяйствующих субъектов, согласование их интересов, функционирование экономических стимулов, экономических инструментов (цен, тарифов, норм, ставок рефинансирования, деривативов), а также ответственность агентов этих взаимоотношений. Перечень нормативно-правовых актов, необходимых к разработке и принятию для реализации новой стратегии социально-экономического развития России, предложен автором данной статьи в ряде публикаций [8, 9]. Ключевыми элементами при этом выступают: повышение эффективности управления собственниками, в первую очередь со стороны государства, создание финансово-кредитной и инвестиционной инфраструктуры, обеспечение технической модернизации с опорой на собственные ресурсные источники.

Институциональные структуры взаимосвязанных производств и хозяйствующих субъектов, образующих системную целостность и обладающих как мощным потенциалом роста, так и «критической массой» для качественных преобразований, должны стать в «локомотивных» отраслях экономики движущими силами подъема экономики в целом.

Государственная система управления экономикой, находясь в основе новой экономической стратегии, должна включать национальную экономическую доктрину и институты с механизмами, обеспечивающими ее реализацию (законы, программно-целевое планирование, финансово-кредитное обеспечение, экономико-социальные нормативы и стимулы), в совокупности составляющие, как пишут д.э.н. А.И. Амосов [10, с. 27] и д.э.н. О.С. Сухарев [11], «институциональную матрицу преобразований». Ниже приведена схема системно-диалектического подхода к управлению процессом социально-экономического развития России.

Локомотивом развития должно выступить отечественное машиностроение. На основе использования инновационного потенциала ВПК представляется реальным выработать механизм ускоренного развития машиностроительного комплекса, продукции двойного назначения, диверсификации чисто военного производства, создания банка дан-

ных новейших технологий для использования на коммерческих началах в предпринимательской среде.

Необходима целенаправленная политика промышленного развития с механизмом реализации в приоритетном порядке новейших технологий и производств, имея в виду такие прорывные направления, как нанотехнологии, электроника, достижения в области использования атома в мирных целях, авиа- и судостроение, морские буровые платформы. При этом требуется принятие и изменение законоположений, способствующих стимулированию развития наукоемкого бизнеса, НИОКР, экспорта высоких технологий.

Безусловно, важна проблема трудовых ресурсов, квалификация кадров и науки. Эта проблема ныне переросла в первоочередную, причем не столько в количественную (хотя и она остра), сколько в качественную. Необходима комплексная государственная программа, содержащая институциональные, медицинские, социальные, экономические целевые ориентиры и меры по их достижению, с тем чтобы не только сохранить, но и расширить воспроизводство физически и духовно здорового человеческого потенциала, способного отвечать требованиям времени.

Для того чтобы указанный подход к управлению стал реальностью, руководство страны должно отказаться в экономической политике от элементов вашингтонского консенсуса с упованием на всецелое рынка. Необходимо принять неотложные нормативно-правовые акты, направленные на повышение регулирующих функций государства, на восстановление научно-технического и интеллектуального потенциала страны с опорой на внутренние источники роста, на использование научно обоснованных рекомендаций Московского экономического форума (март 2013 г.).

При этом основными концептуальными положениями новой стратегии инновационного развития экономики России могут быть следующие: опора в экономическом развитии на собственные внутренние ресурсные источники, сохранившийся промышленный и человеческий потенциал, финансовые ресурсы, обобществление (деприватизация) базовых видов экономической деятельности (стратегических, высокотехнологичных видов производств, добывающих видов производств, топливно-энергетического комплекса, естественных монополий), поскольку они не могут быть в частной собственности [12, 13, 14]. Основной составляющей стратегии инновационного развития должен стать сектор вертикально интегрированных корпораций, взаимодействующих по целевым приоритетам государственного регулирования [15, 16, 17, 18]. Пропорциональное развитие экономики не может опираться исключительно на рыночные отношения. Оно обеспечивается государственными институтами. Пропорции, предусматриваемые на

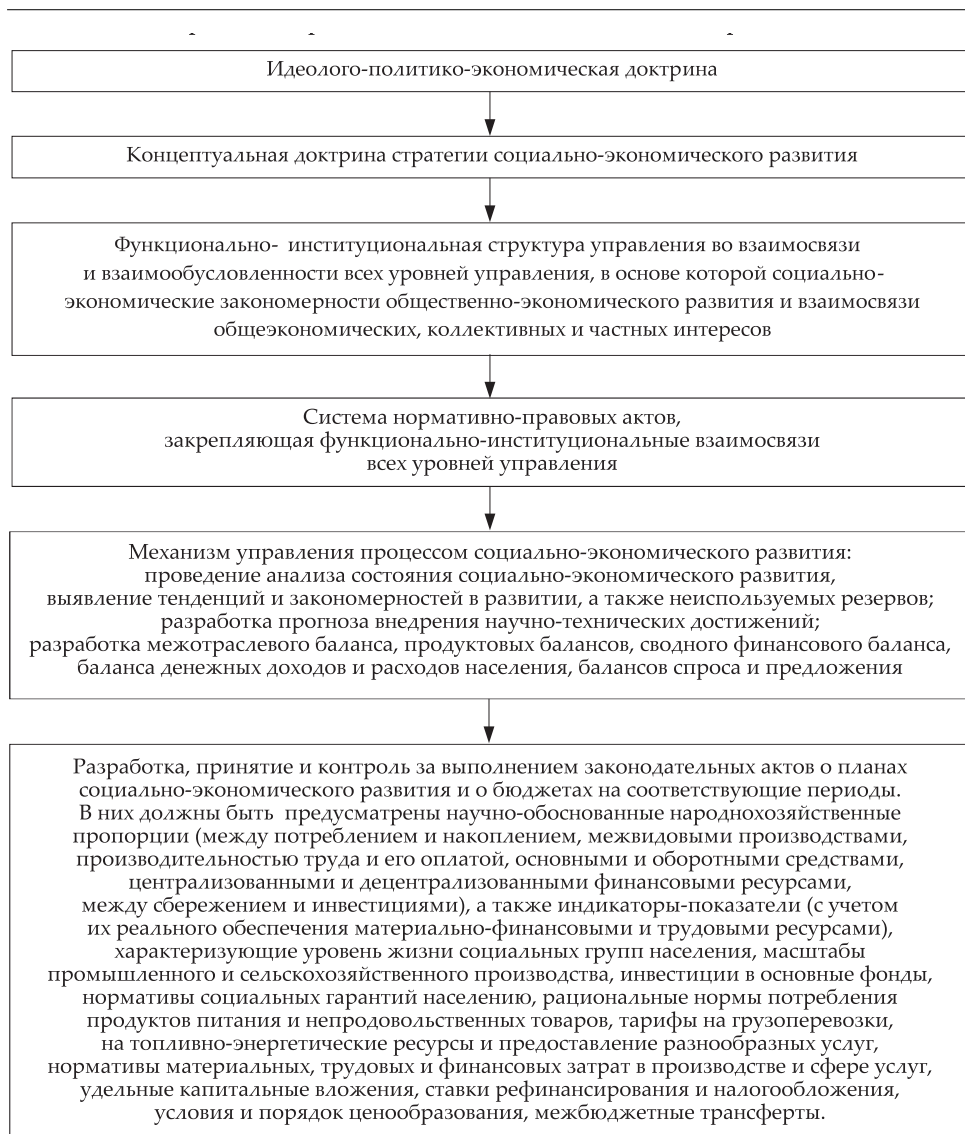


Рис. Управление процессом социально-экономического развития

макроуровне с использованием нормативно-экономических инструментов (цен, ставок и тарифов налогообложения, грузоперевозок, кредитов, нормативов материальных, трудовых и финансовых затрат, удельных капитальных вложений), получают «сигнальное» отражение на микроуровне, обеспечивают единство процесса общественного воспроизводства.

Преодоление разобщенности и дезинтеграции в деятельности субъектов хозяйствования, вызванных изменением характера собственности, несовершенством налогообложения, ценообразования и

банковской системы, обеспечивается за счет формирования государственно-интегрированных корпораций (ГИК) в качестве организационно-технологических структур по высокотехнологичным и базовым видам производств. Их задача – технико-технологическое перевооружение экономики. Для этого имеются достаточные предпосылки в области машиностроения (авиастроение, автомобилестроение, сельхозмашиностроение, станкостроение, энергомашиностроение), электроники, космических исследований, производства композитных и других материалов. ГИК-и должны объединять предприятия всех видов производств, способствующих обеспечению выпуска конечной продукции на головных предприятиях, а также научно-исследовательские, опытно-конструкторские организации и подготовку кадров.

Реализация указанных концептуальных положений новой экономической стратегии позволяет, на наш взгляд, обеспечить поворот к созидательному развитию России.

Литература

1. Гринберг Р.С. Найти выход из мировоззренческого тупика // Мир перемен. 2013. № 1.
2. Дж. Кей. Карта – не территория // Вопросы экономики. 2012. № 5.
3. Примаков Е.М. 2013: тяжелые проблемы России. Российская газета. 2014. 14 января.
4. Савченко П.В., Федорова М.Н. Российская общественная система как выражение противоречивых исторических тенденций развития России // Общество и экономика. 2011. № 8.
5. Социально-экономическая Система России: реалии и векторы развития // Под ред. член-корр. РАН Р.С. Гринберга и д.э.н. П.В. Савченко. М.: Инфра-М, 2014.
6. Гринберг Р., Сорокин Д. Опасный пессимизм // Российская Газета, 2014. 24 января.
7. «Экономика для человека» – новая экономическая стратегия России. Программный комитет московского экономического форума // Мир перемен. 2013. № 1. С. 9–16.
8. Нешиной А.С. Эволюция смены экономической системы России. Инвестиции в России. 2012. № 3, 4.
9. Нешиной А.С. Либеральные реформы в России: 20 лет спустя. Бизнес и банки, 2012. № 5, 6.
10. Амосов А.И. Структурные преобразования в экономике: факторы, тенденции, институты. М.: ИЭ РАН, 2007. С. 27.
11. Сухарев О.С. Инвестиции в человека: проблема здоровья и продолжительность жизни // Инвестиции в России. 2007. № 9.

12. Нешиной А.С. К новой модели экономического развития: воспроизводственный аспект // Экономист, 2010. № 2.
13. Сухарев О.С., Нешиной А.С. Экономический миф коррекции Стратегии-2020 и логика стратегии инновационного развития России // Экономический анализ: теория и практика. 2011. июнь. № 24.
14. Нешиной А.С. Некоторые меры по обеспечению неоиндустриального развития России // Экономист. 2012. № 10.
15. Губанов С.С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист. 2008. № 9.
16. Губанов С.С. К идеологии общегосударственных интересов // Российская Федерация сегодня. 2009. № 6.
17. Губанов С.С. Неоиндустриальный консенсус России и его системная основа // Экономист. 2011. № 11.
18. Губанов С.С. Державный прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция. М.: Книжный мир, 2012.

И.Ю. ВАСЛАВСКАЯ

доктор экономических наук, профессор филиала ФГАОУ ВПО Казанский
(Приволжский) федеральный университет

А.Р. ФАТТАХОВА

кандидат экономических наук, доцент филиала ФГАОУ ВПО Казанский
(Приволжский) федеральный университет

К ВОПРОСУ О НАПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

В статье представлены отдельные мнения о современном состоянии экономики России, рассмотрены возможности реализации государственно-частного партнерства с учетом интересов государства и частного бизнеса, приведены варианты оптимизации финансовой системы.

Ключевые слова: *государственное регулирование, социально-экономическое развитие, государственно-частное партнерство, финансовая система, бюджет.*

JEL: G18, H7.

Мотивом к написанию данной статьи стал Московский экономический форум «Экономическая система России», прошедший в МГУ 26–27 марта 2014 г., а также опубликованные одноименные материалы. Ключевой темой форума заявлено несырьевое будущее России. Отправной точкой форума, как свидетельствуют его материалы, является критическая оценка реализации сценария развития страны на среднесрочную и долгосрочную социально-экономическую перспективу. В частности, базовый сценарий Минэкономразвития на 2014–2016 гг. предполагает среднегодовой темп прироста ВВП на уровне 3,6% [1, с. 8], а позднее, в соответствии с уточнениями на основании фактических данных 2013–2014 гг., среднегодовые темпы прироста устанавливаются на уровне лишь 2,9%, что следует рассматривать как «разбалансированность экономических и социальных составляющих страны....движение к полномасштабному кризису».

С точки зрения эффективности управления социально-экономическими системами «более продуктивна концепция стратегического управления, когда формулируются желаемые к достижению цели,

а впоследствии строится механизм, позволяющий их достичь. Такой подход позволяет реализовывать более смелые идеи, что закладывает основы так называемого «опережающего развития [1, с. 8]».

В федеративном государстве инициатором и проводником стратегического прорыва в социально-экономическом развитии страны может выступать лишь государство. Бизнес-структуры и население могут проявлять инициативы, однако механизмом их реализации они не обладают, поэтому.... «когда опускает руки население, это плохо. Но еще хуже, когда от решения проблем уходит власть...[1, с. 13]». Таково мнение Р.С. Гринберга и Д.Е. Сорокина о необходимости отказа от демонизации роли государства в экономике.

Вопросы, обсуждаемые на форуме, имели достаточно широкую палитру сфер приложения от стратегий социального до технологического возрождения страны. Остановимся на отдельных аспектах, имеющих исследовательский интерес для авторов данной статьи.

Российскими экономистами, теоретиками и практиками, а также представителями мирового сообщества активно обсуждался тезис «Промышленная политика России: частно-государственное или государственно-частное партнерство?». Актуальность этой темы связана с возрастанием доли государства в мобилизации финансов и, прежде всего, инвестиционных ресурсов. Еще в 2009 г. на I Российском экономическом конгрессе автором статьи был сделан доклад, в котором государственно-частное партнерство (ГЧП) рассматривается как современный универсальный механизм развития экономики, позволяющий через взаимодействие государства и бизнеса, нацеленное на развитие всего общества, получить большой социально-экономический эффект [2]. Однако внедрение государственно-частного партнерства осложняется целым рядом проблем правового, экономического и управленческого характера.

Учитывая, что ситуация в России еще не позволяет реализовать частно-государственное партнерство, инициатива в разработке стратегии модернизации экономики России, внедрения идей новой индустриализации, так широко представленных и горячо обсуждаемых на форуме, должна принадлежать правительству России. По мнению А. Аганбегяна, в условиях, когда удельный вес государственных предприятий и организаций в производстве ВВП составляет 60%, «очевидна необходимость за счет мер государственного регулирования и стимулирования добиваться приоритетного развития производства готовой продукции с высокой добавленной стоимостью, особенно высокотехнологичного, наукоемкого и инновационного профиля» [3, с. 14].

Реализация государственно-частного партнерства в рамках существующих форм (различные контракты, предоставляемые государ-

ством частному сектору¹; арендные отношения; финансовая аренда (лизинг)²; соглашение о разделе продукции (СРП)³; создание особых экономических зон (ОЭЗ); концессионные соглашения (договоры) – наиболее распространенная за рубежом форма ГЧП при осуществлении крупных, капиталоемких проектов; государственно-частные предприятия) обуславливает взаимодействие государственной и частной собственности. На практике такое взаимодействие осуществляется двумя способами:

1. Интеграция капиталов в рамках отдельной фирмы (предприятия).

2. Рыночное предложение и использование государственного капитала преимущественно посредством долевого участия государства в финансировании перспективных для национальной экономики инвестиционных проектов, предоставления им долгосрочных кредитов по ставке, обеспечивающей определенную рентабельность государственного капитала, передачи государственного имущества в коммерческое использование частным физическим и юридическим лицам и др.

Оба способа равноценны с точки зрения возможности достижения эффективных результатов от реализации ГЧП. Многое зависит от сферы реализации государственно-частного партнерства. Необходимо учитывать, что без участия государства невозможно развивать такие отрасли, как атомная, космическая и др., и по этим направлениям влияние государства должно быть определяющим. Кроме того, частный капитал не заинтересован в инвестировании и развитии за свой счет эффективного обрабатывающего производства, связанными с этим научно-исследовательскими работами и внедрением их результатов (кроме, конечно, топливно-сырьевых производств).

В России широко распространено участие частного сектора в капитале государственного предприятия через акционирование (корпоратизацию) и создание совместных предприятий. При этом реальное взаимодействие государственного и частного капиталов осуществляется не в корпорациях со 100%-ным государственным капиталом. Привлечение частной инициативы и инвестиций при сохранении государственного контроля над активами (такими, как недра, объекты инфра-

¹ На выполнение работ и оказание общественных услуг, на управление, на поставку продукции для государственных нужд, контракты технической помощи и т. п.

² Форма ГЧП, которая стала легитимной в 1995 г. Арендные (лизинговые) отношения, возникающие в связи с передачей государством в аренду частному сектору своей собственности: зданий, сооружений, производственного оборудования. В качестве платы за пользование государственным имуществом частные компании вносят в казну арендную плату.

³ После принятия Федерального закона № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции».

структуры, предприятия, имеющие высокое социальное или оборонное значение, и т.д.) может быть эффективно реализовано в рамках совместных предприятий именно со смешанным государственно-частным капиталом. Такая форма ГЧП наиболее эффективна для развития приоритетных отраслей экономики. В современных условиях интеграция государственного и частного капитала в рамках отдельной компании выступает перспективной формой государственного предпринимательства.

При такой форме функционирования государственного и частных капиталов происходит не традиционно параллельное, преимущественно обособленное функционирование государственной и частной собственности, а их тесное взаимодействие. При этом степень свободы частного сектора в принятии административно-хозяйственных решений определяется его долей в акционерном капитале. Чем ниже доля частных инвесторов в сравнении с государством, тем меньший спектр самостоятельных решений они могут принимать без вмешательства государства или учета его мнения. Акционерные общества со смешанным капиталом позволяют государству использовать частный капитал для достижения различных целей: обеспечения конкурентоспособности предприятий, экономии бюджетных средств, используемых на дотирование убыточных государственных фирм, расширения сферы действия инструментария менеджмента и др.

Таким образом, данная форма ГЧП является альтернативой не только государственному предпринимательству (в форме казенных предприятий, унитарных предприятий, акционерных обществ со 100%-ным государственным капиталом), но и полной передаче соответствующей хозяйственной деятельности в частный сектор, в том числе через приватизацию активов. При использовании института ГЧП в форме хозяйственных обществ с государственным участием в капитале возможно преодоление таких «узких мест», как недостаточное качество управления государственной собственностью, недостаток инвестиционных ресурсов, отсутствие инновационных технологий, низкая экономическая эффективность и слабая налоговая дисциплина.

На сегодняшний день этой форме ГЧП соответствуют все ключевые признаки ГЧП:

- это реальная, проверенная временем форма взаимодействия государства и частного бизнеса;
- взаимодействие сторон в ГЧП достаточно обеспечено в законодательном плане;
- подобное взаимодействие создает возможности для соблюдения паритета, баланса обоюдных интересов;
- организационно-правовая форма такого партнерства – ОАО – означает его четко выраженную публичную, общественную на-

правленность (его главная цель – удовлетворение государственного интереса);

- в процессе взаимодействия сторон консолидируются, объединяются их активы (ресурсы и вклады);
- финансовые риски и затраты, а также достигнутые в рамках ГЧП результаты распределяются между сторонами в пропорциях согласно вкладу в уставный капитал ОАО.

Основное преимущество для государства заключается в том, что частные инвестиции направляются для создания, улучшения и эффективного использования государственного имущества, не включенного в свободный хозяйственный оборот, но важного для экономики страны и повседневной жизни граждан.

Кроме того, смешанные предприятия обладают потенциалом для разрешения противоречий, имманентных рыночной системе хозяйствования: между ориентацией на текущую конъюнктуру рынка и долгосрочными целями развития экономики, ее ключевых отраслей и региональных формирований, между мотивами прибыльности и социальной эффективности. Такая возможность обеспечивается тем, что государством, как правило, устанавливаются определенные ориентиры (экономические, социальные), достижение которых «включает» действие разнообразных льгот – по налогам, кредитам и др. Такие предприятия, являясь полностью погруженными в рыночные условия, имея коммерческие цели и в то же время находясь в поле действия экономических интересов государства, позволяют последнему с гораздо меньшим запаздыванием и издержками, чем при использовании традиционных форм хозяйствования, отслеживать изменения в механизме предпринимательской деятельности и вносить коррективы в ее экономические и правовые условия.

К предпочтительным сферам деятельности смешанных предприятий целесообразно отнести следующие:

1) отрасли, нуждающиеся в крупных инвестициях (наукоемкое производство, производство, подлежащее конверсии, или ее уже осуществляющее);

2) важнейшие импортозамещающие производства; отрасли, дающие основные валютные поступления; рыночная инфраструктура (предприятия, оказывающие разнообразные услуги: инжиниринговые, факторинговые, лизинговые и др.).

Развитие смешанного предпринимательства в форме ГЧП позволяет существенно снизить транзакционные издержки, связанные с подключением частного бизнеса к среднесрочному и долгосрочному макроэкономическому маневрированию (например, к выполнению общенациональных, региональных программ), а также обеспечивать известную «прозрачность» организационных связей государства и

частного бизнеса, и, следовательно, снижать в определенной степени риски совместно проводимых финансовых операций.

Параллельное функционирование в рамках одного предприятия различных по организации и уровню использования ресурсов хозяйственных структур способно оказать существенное влияние на ценностные ориентации и мотивы деятельности трудового коллектива. Для государства такая практика важна тем, что позволяет апробировать механизм интеграции его интересов с интересами частного бизнеса, установления общей ответственности за результаты предпринимательской деятельности, заинтересованности в устойчивых доходах.

Реализация потребности в реструктуризации производства и обновлении материально-технической базы основного числа смешанных предприятий сопряжена с привлечением значительных финансовых ресурсов. Ограниченность бюджетных средств и неразвитость рынка капитала обуславливают включение в «ядро» основных акционеров наряду с государством других стратегических собственников. Оказывать определяющее влияние на выбор предприятием хозяйственной и управленческой стратегии государство сможет, имея контрольный пакет акций, размер которого колеблется от 51% до величины в несколько раз меньшей, зависящей от уровня диффузии корпоративного капитала. Возможности такого воздействия определяются не только размером доли государства в уставном капитале акционерного общества.

Самостоятельную и важную роль в их расширении играет присутствие, тем более доминирование, инвесторов с интересами, близкими или совпадающими с интересами государства. Их нахождение в числе участников предполагает создание условий, стимулирующих приобретение и длительное сохранение ими статуса акционера. Таким образом, приоритетной для государства задачей, решаемой на этапах акционирования и постприватизационном, является содействие (экономическое, организационно-правовое) формированию «ядра» таких акционеров. Их отличительными признаками должны быть: заинтересованность в долговременном устойчивом развитии предприятия, а следовательно, доминирование стратегических интересов; способность организационно обеспечить полноту использования внутрипроизводственных резервов; наличие финансовых ресурсов или возможностей их привлечения в объеме, достаточном для реструктуризации предприятия, обновления его материально-технической базы.

Развитие смешанного предпринимательства через взаимодействие государственного и частного капиталов позволит обеспечить новый уровень экономической свободы предприятий с государственным участием в капитале создать условия для полноценного общественного контроля и регулирования условий и результатов их деятельности.

Оправданно в базовых отраслях экономики, в точках ее роста, рассматривать участие государства в деятельности таких предприятий как долговременное, а для существенного их числа и постоянное. Основные экономические интересы государства в этом случае могут быть определены следующим образом:

Макроэкономический интерес, отражающий потребность в решении задач стабилизации и посткризисного развития экономики как целостной системы (в том числе формирования сложных диверсифицированных финансово-промышленных комплексов, способных успешно конкурировать на мировом рынке и др.).

Предпринимательский интерес, связанный с получением стабильного дохода.

Реформаторский интерес, реализуемый посредством институциональных (постприватизационных) преобразований, инициирующих у других акционеров рыночную мотивацию.

Частный бизнес посредством расширения сотрудничества с государством добивается снижения рисков, получает доступ к инновационным идеям, уникальным технологиям и современному оборудованию. Таким образом, в результате развития ГЧП каждая из сторон-участников получает определенные выгоды, снижаются затраты и корректируются приоритеты государственной экономической политики. Создание законодательной базы для реализации разных форм ГЧП, а также формирование соответствующих институтов и механизмов реализации взаимодействия государства и бизнеса обеспечит их равноправное партнерство по всем направлениям развития общества. Одним из положительных результатов реализации рассмотренной выше формы ГЧП является возможность пополнения доходной части бюджета за счет увеличения неналоговых доходов за счет более эффективного использования государственной собственности.

Бюджет государства является основой, индикатором качества принимаемых управленческих решений на государственном уровне. На протяжении более чем 10-летнего периода времени российская экономика функционирует в условиях профицитного бюджета. Однако это отнюдь не тот профицит, который формируется ввиду существенного превышения доходов над расходами из-за благоприятной экономической конъюнктуры и отсутствия объектов для государственных инвестиций. Такой положительный дисбаланс возник по причине кратного роста цен на нефть с 17,1 долл. за баррель в 1999 г. до 94,4 долл. в 2008 г.

Профицит за последнее время, впрочем, больше характерен для федерального бюджета, тогда как местные бюджеты зачастую носят дефицитный характер.

Для города наличие дефицитного бюджета не всегда означает предстоящую экономию всех расходов, «урезание» социально значи-

мых статей. Запланированное увеличение расходов бюджета может быть нацелено на развитие города, т.е. государственные инвестиции могут дать положительный мультипликативный эффект. Однако на примере города Набережные Челны об увеличении качества жизни горожан говорить не приходится, о чем свидетельствует снижение расходов бюджета на одного человека. Для объективности сопоставления данных за исследуемый период (1993–2010 гг.) фактические значения расходов бюджета на 1 жителя приведены в ценах 2003 г. Полученные данные указывают на более чем двукратное снижение величины расходов бюджета в 2010 г. относительно удельной суммы 1993 г. (4,1 тыс. руб. и 10,1 тыс. руб. соответственно). Следует отметить, что в анализируемом временном диапазоне, 1993 г. является наиболее «радужным», поскольку характеризуется максимальной суммой расходов на 1 горожанина.

С 2003 по 2008 г. расходы местного бюджета на 1 жителя Набережных Челнов имеют наименьшие значения и при этом отсутствуют веские объективные причины столь низкого уровня удовлетворения потребностей горожан.

Увеличение объема финансирования городских потребностей отмечено в 2009 г., когда город еще продолжал функционировать в инерционном режиме на заре мезоэкономического финансового кризиса. Однако финансирование местного социума на достигнутом уровне в 2010 г. представлялось уже невозможным.

Анализ расходов бюджета г. Набережные Челны за 1993–2010 гг. в сопоставимых ценах свидетельствует о фактическом снижении объема финансирования социальных потребностей горожан. При этом в большинстве случаев отсутствуют объективные рациональные объяснения указанным обстоятельствам. Безусловно, что в основе определения объема финансирования по основным статьям местного бюджета заложены законодательно определенные нормативы, которые подлежат скорейшему пересмотру в сторону кратного увеличения.

На фоне снижения объемов расходов бюджетов на одного человека дефицитный характер городской казны явно не вызван реализацией бюджета развития. За период 2001 по 2010 г. бюджет г. Набережные Челны не испытывал дефицита лишь в 2008 г. В остальные периоды его величина была различной – от 12% к сумме дохода в 2001 г. до запланированных в 2010 г. 0,5%.

Бюджетным кодексом РФ установлен предельный размер дефицита местного бюджета, равный 10% утвержденного годового объема доходов (статья 92). За исследуемый период указанный уровень лишь однажды был превышен в 2001 г. В то же время статьей 33 Бюджетного кодекса РФ исполнительным органам власти предписано минимизировать дефицит бюджета.

Муниципальные менеджеры являются не только органом, осуществляющим распределение аккумулируемых в местный бюджет средств, но и представителями государственной власти, в руках которых сосредоточены мощнейшие рычаги по управлению городским хозяйством, что предполагает обязательное предвидение рисков, их страхование и диверсификацию.

Низкая степень диверсификации финансовых рисков, неразвитость народно-хозяйственного комплекса города, недостаточная активность малого бизнеса – это лишь малый перечень обстоятельств, указывающих на неэффективность системы муниципального менеджмента [4].

И в этой связи не может быть и речи о бюджете развития, позволяющем территориям реализовывать перспективные инвестиционные проекты.

По мнению участников форума такое состояние бюджета есть результат неэффективной налоговой политики, когда налоги могли быть снижены для стимулирования предпринимательской активности и формирования предпосылок экономического роста, что, по сути, противоречит классическим и эмпирически доказанному действию кейнсианской теории мультипликатора инвестиций.

Столь недалёковидная политика подрывает не только экономическую сферу деятельности общества, но и социальную стабильность общества.

В этой связи уместно привести данные, основанные на исследовании «Влияние поведенческих факторов на состояние здоровья» [4, с. 33], позволившем выявить обратно пропорциональную зависимость между уровнем доходов населения и степенью заболеваемости, т.е. чем ниже уровень дохода, тем выше степень заболеваемости.

Экспертные оценки относительно направления средств профицитного бюджета в так называемую «подушку безопасности» сводятся к абсолютной неэффективности такого решения ввиду расходования этих фондов лишь для поддержания курса рубля [4, с. 175].

С целью корректировки сложившейся ситуации предлагается комплекс мер, в том числе включающий в себя [4, с. 188–192]:

Отказ от использования нефтегазовых доходов для пополнения Резервного фонда при одновременном наращивании заимствований.

Отказ о финансировании программ и проектов с удельной стоимостью конечного объекта выше нормативных в несколько раз, т.н. «строек века».

Мобилизацию нефтегазовых доходов на расходы бюджета и замещение ими выпадающих доходов в целях снижения налогов.

Увеличение расходов на сельское хозяйство и программы поддержки обрабатывающей промышленности, что позволит компенсировать негативные последствия от вступления России в ВТО.

Литература

1. Бузгалин А.В. Экономическая система России: Анатомия настоящего и стратегия будущего (реиндустриализация и/или опережающее развитие) / Под ред. А.В. Бузгалина. М.: ЛЕНАНД, 2014.
2. Ваславская И.Ю. Государственный акционерный капитал в системе государственно-частного партнерства / Доклад на I Российском экономическом конгрессе // Тематические конференции / Политическая экономия социального государства. М.: МГУ. 2009. Декабрь.
3. Агангбьян А. Главное – доля «экономики знаний» // Мир перемен (специальный выпуск). 2014. №1.
4. Фаттахова А.Р. Факторы и условия формирования бюджетов моногородов (на примере города Набережные Челны). Монография // А.Р. Фаттахова. Набережные Челны: Издательско-полиграфический отдел НФ ГОУ ВПО НГЛУ им. Н.А. Добролюбова, 2011.

Н.В. ЛУЦКАЯ

аспирантка Национального исследовательского Иркутского
государственного Технического Университета (НИУ ИрГТУ),
руководитель службы качества
ООО Научно-производственная фирма «Форус»

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПРОЦЕССАМИ АУТСОРСИНГА

В статье приведены результаты анализа аутсорсинга как современного инструмента стратегического менеджмента. Рассмотрены существующие подходы к управлению процессами аутсорсинга в международных стандартах в области менеджмента качества. Приведен краткий обзор основных изменений к требованиям в отношении процессов аутсорсинга в стандартах по управлению качеством, ожидаемых к выходу в 2015–2016 гг.

Ключевые слова: аутсорсинг, процесс аутсорсинга, стандартизация, ISO 9001, система менеджмента.

JEL: M110, L150, L230, L290.

В настоящее время аутсорсинг как стратегическое решение о передаче бизнес-процессов внешним исполнителям широко применяется во всем деловом мире. С выходом международных стандартов ISO серии 9000¹, содержащих рекомендации, связанные с аутсорсингом, интерес к нему резко возрос. Зарекомендовав себя как высокоэффективная форма организации бизнеса, аутсорсинг стал интересен для предприятий, независимо от их типа, размера или выпускаемого продукта, и сегодня к аутсорсингу в той или иной степени прибегает практически каждая организация, которая ведет хозяйствующую деятельность.

В последние годы в мире наблюдается резкое увеличение разного рода информации, публикующейся в сфере аутсорсинга: методики, способы и инструменты управления, практические кейсы. Однако критерии и механизм систематизации данной информации не выработаны, что оставляет сферу аутсорсинга нестандартизованной. Отсутствие общепринятых на международном уровне принципов и подхо-

¹ ИСО 9000 – Менеджмент качества. iso.org/iso/ru/home/standards/management-standards/iso_9000.htm.

дов к управлению тормозит развитие аутсорсинга, а отсутствие единых терминов приводит к неоднозначности их применения и двоякости толкования.

Нами сделана попытка частично решить сформулированные выше вопросы: в статье уточнены некоторые характеристики термина аутсорсинг, резюмированы те немногие требования к процессам аутсорсинга, которые содержатся в международных стандартах по управлению качеством, раскрыт их смысл и особенности реализации.

Термин *аутсорсинг* используется в узком и широком смыслах. Множество примеров практического использования методологии аутсорсинга сформировало целый ряд определений, по-разному характеризующих ее содержание. Анализ составляющих частей термина позволяет автору констатировать, что термин *аутсорсинг* в буквальном переводе означает процесс-действие: «использование внешних ресурсов», «ресурсов», которые находятся «за пределами», т.е. выполнение некоторых функций на базе ресурсов привлеченного со стороны источника [1, с. 193].

Сравнение более чем 20 определений, взятых из специализированных словарей², а также предложенных отечественными и иностранными специалистами [2–5], показало, что в иностранных источниках больше единства, чем в отечественных. Последние выделяют такие характеристики термина, как длительность контрактов по времени, передача непрофильных функций организации, переложение ответственности на сторону-исполнителя, полный отказ от собственных бизнес-процессов. На наш взгляд, вышеперечисленные характеристики как сужают, так и частично искажают сущность аутсорсинга.

Иностранные источники более схожи в своих трактовках и лишь немного расширяют «буквальный» перевод термина *аутсорсинг*, сводя его к следующим основным характеристикам:

- термин характеризует *процесс* – продолжительное во времени действие;
- необходимые услуги/продукты *приобретаются* на контрактной (договорной) основе *у внешней* (по отношению к заказчику) организации (субконтрактеру);

² Финансовый словарь Блумберга. Bloomberg financial glossary. financial-dictionary.the-freedictionary.com/Bloomberg; Американский словарь английского языка Вебстера. merriam-webster.com/dictionary/dictionary; Оксфордский словарь английского языка. oed.com/; Практический бизнес словарь Кембридж. dictionary.cambridge.org/dictionary/business-english; Английский толковый словарь Коллинз. collinsdictionary.com/dictionary/english/; The free online dictionary of Computing – Он-лайн словарь вычислительной техники. foldoc.org/; Словарь электронного ресурса по инвестированию. Investopedia.com; Britannica, online Encyclopedia. Britannica.com.

– работы передаются компании, специализирующейся на производстве выбранной продукции или услуги.

Мы полагаем, что по своей сути аутсорсинг – это закупка сервисов (продукции или услуг) и считаем, что на аутсорсинг может быть передан *абсолютно любой процесс или любая функция* организации при условии целесообразности подобного действия.

Сегодня в литературе можно найти большое количество примеров успешно реализованных аутсорсинговых контрактов стоимостью в десятки и сотни миллионов долларов. Это примеры, когда аутсорсинг – часть реализации стратегии организации. В мировой практике усредненный контракт, как правило, содержит на аутсорсинге от 100 до 1000 единиц персонала, а срок его действия составляет от 7 до 10 лет [6, с. 5.]. При таких крупных размерах контрактов возникает существенная экономия за счет масштабности сделки: численность персонала существенно снижается, а производительность труда повышается.

В книгах и статьях российских и зарубежных авторов [4–7] приводится большое количество фактов, подтверждающих преимущество долгосрочного стратегического аутсорсинга. Несмотря на то что преимущества аутсорсинга очерчены теоретически и доказываются рядом эмпирических исследований, ученым из исследовательского центра IBM T. J. Watson Research Center удалось выявить положительное влияние аутсорсинга на бизнес с точки зрения финансовых показателей и корреляцию между аутсорсингом и существенным улучшением бизнес-показателей³.

О требованиях к управлению процессами аутсорсинга упоминается в международных стандартах качества. Актуальность сертификации по ISO 9001 отчасти связана для крупных российских компаний с тем, что в странах Европы и США заниматься менеджментом качества стало обычным делом, а стандарт ISO 9001 приобрел репутацию своеобразного «паспорта надежности», наличие которого интересует западных партнеров при заключении сделок. Помимо имиджевого «бонуса» выстроенная система менеджмента дает возможность держать под контролем качество процессов как в своих филиалах, так и у поставщиков. Мы также в своих исследованиях акцентируем внимание именно на управлении качеством процессов аутсорсинга для сертифицированных компаний.

Усиление акцента на данном вопросе эксперты связывают с готовящимся проектом ISO 9001:2015, где требования к управлению внешними поставками и сервисами определены более однозначно,

³ Влияние аутсорсинга на бизнес-анализ, основанный на фактах. Программа директоров. Официальный документ IBM. www-935.ibm.com/services/it/gbs/pdf/business_impact_of_outsourcing.pdf.

чем в его предшествующей версии. Кардинальную унификацию и стандартизацию подходов к управлению в сфере аутсорсинга следует ожидать к концу 2015 – началу 2016 г. с выходом ISO 37500 – первого международного руководства по аутсорсингу⁴, в котором аутсорсинг рассматривается как стратегически важный элемент управления организацией. Предполагается, что стандарт будет актуальным для всех аспектов деятельности аутсорсинга во всех секторах производства и услуг.

Проанализируем драфт-версию стандарта ISO 37500 (см. рис. 1).

Разработчики стандарта постарались придать процессу аутсорсинга графическое изображение, представив его в максимально простой форме в виде модели жизненного цикла, которая и стала центральным элементом стандарта. Модель является универсальной и может быть адаптирована под индивидуальные особенности организации, она состоит из 5 фаз и одного сквозного элемента (Governance), который переводится, как управление.



Рис. 1. Модель жизненного цикла аутсорсинга

Источник: драфт-версия стандарта ISO 37500.

Первая фаза цикла (Identify strategy and goals) – *определение стратегии и целей* – представляет собой процесс риск-менеджмента, который осуществляется на верхнем уровне управления организацией. Его задача – дать комплексную оценку готовности организации к переводу процессов на аутсорсинг. Наличие разработанного видения и стратегии развития организации – важная базовая составляющая всего жизненного цикла, на котором выстраивается планирование процессов аутсорсинга. Разработчики стандарта полагают, что результатом первой фазы является осознание того, что аутсорсинг может стать эффективным

⁴ continuitycentral.com/news06957.html.

средством достижения поставленных целей (при этом данный процесс неизбежно связан с рисками) и принятие руководством решения о том, вписывается ли аутсорсинг в концепцию развития организации.

На второй фазе цикла (*Strategic sourcing analyses*) осуществляется анализ и проработка ресурсной стратегии, которая в дальнейшем должна быть интегрирована в общую стратегию развития организации. Все стратегические решения «производить или покупать» вырабатываются именно на данном этапе, с учетом перспектив развития бизнеса, получаемой выгоды и возможных рисков.

Третья фаза цикла (*Initiation and Selection*) – *Инициация и выбор* – состоит из двух базовых элементов. Первый – детальная проработка всех требований к аутсорсеру – поставщику товаров или услуг. Второй – определение подходящей именно для вашей организации модели взаимодействия и управления аутсорсером, которая обеспечит устойчивое партнерство. Оба элемента являются обязательными в рамках процесса инициации выбора аутсорсера и заключения с ним договора/контракта.

Четвертая стадия (*Transition*) – «передача процессов» – реализуется, как правило, через конкретную программу или проект, в рамках которого заказчик может передавать аутсорсеру не только процессы, но и персонал, документацию, технологии т.д. На этой же фазе компания-аутсорсер отлаживает свои процессы производства/оказания услуг. Разработчики стандарта рекомендуют заказчику применять различные способы входного /выходного контроля, проведение аудитов второй стороны с целью подтверждения, что результат работы аутсорсера соответствует всем требованиям заказчика. Кроме того, взаимодействия с аутсорсером на данной фазе позволяют сделать первые выводы о готовности сторон вести диалог, о работоспособности модели взаимодействия, о прозрачности процессов управления и ответственности каждой из сторон.

Как правило, самой длительной фазой жизненного цикла является завершающая фаза (*Delivering Value*) – *окупаемость или получение выгоды*. Ответственные со стороны заказчика лица должны обеспечить последовательное достижение заданных качественных/количественных показателей процессов согласно утвержденному плану работ.

Предполагается, что на каждой стадии жизненного цикла процессов аутсорсинга на протяжении всего времени взаимодействия с аутсорсером условия сотрудничества будут корректироваться. Все небольшие изменения и спорные вопросы могут быть решены в рабочем порядке, однако значительные корректировки, связанные с дополнительными инвестициями и инновациями необходимо решать на уровне руководства. Именно участие руководства в принятии решений, влияющих на достижение поставленных целей в рамках аутсорсинговых контрактов,

является обязательным элементом модели жизненного цикла аутсорсинга и может осуществляться на любой ее стадии.

Ключевым фактором успеха аутсорсингового контракта является высокая степень взаимодействия сторон, когда организация-заказчик и исполнитель-аутсорсер работают в тесном сотрудничестве, стараясь максимально учитывать интересы всех участников, вовлеченных в процесс. И этот тезис подтверждают результаты исследования, проведенного автором по выявлению факторов, препятствующих эффективному взаимодействию сторон в рамках аутсорсинга. Респондентами опроса стали руководители IT-предприятий среднего и малого бизнеса на территории от Урала до Дальнего востока, которые в своей деятельности используют услуги аутсорсинга и выступают в роли заказчика данных процессов.

Количество опрошенных респондентов составило более 100 компаний. Респонденты оценивали аутсорсеров, с которыми они планируют выстраивать долгосрочные отношения; при этом период сотрудничества с оцениваемыми аутсорсерами на момент проведения исследования должен был превышать один год.

Оценка проводилась по двум составляющим:

- *удовлетворенность* ключевыми показателями, характеризующими деятельность аутсорсера (такими, как стоимость услуг, сроки, качество работ);
- *ценность* данных показателей, что позволило оценить уровень важности /ценности для заказчика того или иного показателя работы аутсорсера.

Результаты опроса показали, что на рынке высокой конкуренции, когда предложения аутсорсеров сходны по цене и срокам выполнения работ, решающим фактором для заказчика становятся «взаимоотношения» (см. табл. 1).

Таблица 1

Взаимоотношения с аутсорсером. Ценность показателей для заказчика

Раздел «Взаимоотношения с аутсорсером». Характеризующие показатели	Ценность (max 3)
Оперативность обратной связи	2,8
Уровень компетентности сотрудников	2,9
Ответственность сотрудников за взятые обязательства (неформальная сторона контракта)	3
Неформальный подход (соучастие в решение вопросов, а не только формальное выполнение условий контракта)	3
Готовность к диалогу (обсуждение изменений и внесение корректировок в процесс)	3

Данный факт следует учитывать на стадиях поиска и выбора аутсорсера, так как именно от качества выстроенного взаимодействия между сторонами зависит их готовность конструктивно решать вопросы по ключевым аспектам аутсорсингового контракта.

Однако на сегодняшний день сложно сказать, будет ли в окончательной версии ISO 37500 уделено внимание вопросу важности выстраивания эффективных взаимодействий между заказчиком и аутсорсером. Аспекты деловых «отношений», о которых шла выше речь, больше относятся к маркетинговой составляющей, которая не является прерогативой разработчиков международной организации по стандартизации (ISO).

До выхода специального стандарта в области аутсорсинга в настоящее время действуют стандарты более общего характера – ISO серии 9000 (2001 и 2008 гг.). Указанные документы, по нашему мнению, уделяют вопросам аутсорсинга недостаточное внимание, ограничившись лишь общими требованиями, уточненными в *примечаниях* к разделу 4.1 «Общие требования» в Системе менеджмента качества. Особенность стандарта заключается в том, что в нем изложено только то, что должно «*быть*». Вопрос, «*какими способами это достичь*», остается на усмотрение пользователей стандарта. Зачастую требования сформулированы настолько общими фразами, что специалистам необходимо обращаться к дополнительным источникам за разъяснением и конкретизацией положений документа. Одним из таких вспомогательных документов может являться разработанное комитетом ISO/TC 176/SC 2/N 630R3 «Руководство по применению процессов аутсорсинга».

Выделим ключевые тезисы вышеперечисленных документов, имеющих непосредственное отношение к управлению аутсорсинговыми процессами (см. табл. 2).

Анализ положений стандарта ISO 9001:2008 позволяет нам сделать вывод о том, что в пункте 4.1 документа речь идет о том, что если организация хочет привлекать третьих лиц для выполнения работ (постоянно или временно), которые влияют на соответствие продукта требованиям (см. ISO 9001:2008 пункт 7.2.1), то нельзя ни игнорировать этот процесс, ни исключать его из системы менеджмента качества. Таким образом, организация (компания-заказчик) должна гарантировать, что процессы, переданные на аутсорсинг, находятся под управлением на всех стадиях жизненного цикла товара или услуги. Степень управления и контроля этого процесса будет зависеть от уровня его важности, производственного риска и компетентности поставщика. Процессы аутсорсинга существуют не сами по себе, а взаимодействуют с другими процессами организации (эти другие процессы могут выполняться либо самой организацией непосредственно, либо могут быть также процессами аутсорсинга). Сами взаимодействия также должны быть под управлением.

Документы, имеющие непосредственное отношение к процессам аутсорсинга

Наименование документа, пункта/раздела	Комментарии
ISO 9001:2008, пункт 4.1	Процессы аутсорсинга должны находиться под управлением организации и включают <i>процессы управленческой деятельности, предоставления ресурсов, выпуска продукта и измерений, анализа и улучшений</i> . Тип и степень управления, необходимые для этих процессов аутсорсинга, должны быть определены организацией. Управление аутсорсинговыми процессами подчинено требованиям п. 7.4. ISO 9001:2008 (Закупки).
ISO/TC 176/SC 2/N 630R3 ISO 9000/Руководство по применению процессов аутсорсинга Разделы 1, 2	Назначение документа состоит в том, чтобы обеспечить понимание цели, описанной в пункте 4.1 стандарта ISO 9001:2008 относительно управления аутсорсинговыми процессами. Документ содержит определение термина аутсорсинговый процесс и поясняет некоторые особенности управления данными процессами через пункты 7.4 ISO 9001:2008. (Закупки) и 7.5.2. Валидация и верификация.

* Источник: составлена автором.

Таким образом, анализ положений стандарта позволяет сделать вывод: документ акцентирует внимание на необходимость организации *обеспечить управление* процессами, переданными на аутсорсинг, и определить степень их управления, однако вопрос *методов* управления, обеспечивающих гарантию получения товара или услуги надлежащего качества, остается открытым. Это указывает на то, что немногочисленные требования стандарта нуждаются как в расширении, так и в уточнении по их применению. Необходимость усиления требований к процессам аутсорсинга, с точки зрения менеджмента качества, действительно актуальна. Подтверждением этому может служить появление новых и уточнение существующих положений по данной теме, уже получивших отражение в драфт-версии готовящегося к выходу стандарта новой редакции – ISO 9001:2015. Проект стандарта доступен для обсуждения экспертам в области качества и управления.

В отличие от действующего стандарта ISO 9001:2008 (претерпевшего незначительные изменения по сравнению с предыдущей версией 2001 г.) для новой редакции 2015г. характерны существенные изменения:

- уделено особое внимание принятию решений с учетом рисков. Этот подход заменил отдельный пункт «Предупреждающие действия»;

- увеличен акцент на получении добавленной ценности для организации и ее потребителей;
- увеличена гибкость при использовании документации;
- больший акцент сделан на достижении процессами соответствия требований к продукции и услугам и удовлетворенности потребителей;
- больший фокус на процессный подход;
- обеспечена лучшая применимость стандарта в организациях, оказывающих услуги, т.е. к сервисным организациям;
- усилены требования по выявлению внутренних и внешних факторов, относящихся к деятельности организации, которые могут повлиять на достижение поставленных целей;
- планирование операций должно осуществляться с учетом рисков [8–9].

Таким образом, процесс риск-менеджмента становится неотъемлемым элементом стандарта, а его применение по отношению к процессам, связанным с внешним обеспечением, нацелено на минимизацию рисков.

Полагаем, что в качестве руководства хорошим подспорьем будут являться положения ISO 31000:2009 «Менеджмент рисков. Принципы и руководящие указания». Стандарт носит общий характер, так как учитывает все типы рисков, базируется на лучших практиках их управления и может быть использован в дополнение к существующим документам по управлению рисками, будучи совместимым с ними. Он также обеспечивает руководящие указания для организации по управлению риском на системной основе и может быть применим ко всем организациям, независимо от их типа, размера, вида деятельности и местоположения. Д.А. Марцынковский в ряде своих работ [10–12] уделил достаточно большое внимание как риск-менеджменту в целом, так и разработке методов интеграции систем менеджмента на основе стандартов ISO и рисками. Применение модели управления рисками (см. рис. 1) позволяет организации на этапе планирования выявить риски и их влияние на систему, и итоговый результат процесса, тем самым закрывая требования п. 8.4.2 а) стандарта ISO 9001:20015.

Степень, в которой контроль разделен между внешним исполнителем процесса и организацией, (требование п. 8.4.2 b) в первую очередь зависит от рисков и последствий их влияния на итоговый результат деятельности аутсорсера.

Главная идея пункта 8.4.2 «Тип и степень контроля внешних поставок» заключается в том, что организация-заказчик не может снять с себя ответственность за результат процесса, переданного на аутсорсинг, а основываясь на результатах анализа рисков, должна определить степень своего участия и уровень управления данным процессом.

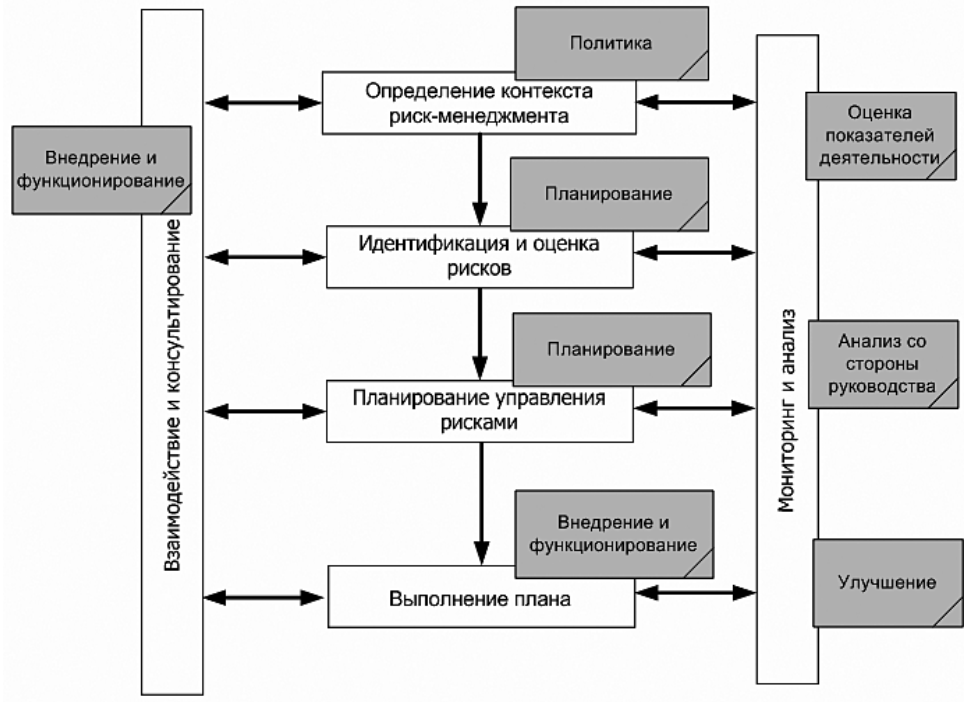


Рис. 2. Модель управления рисками

Источник: Марцынковский Д.А. (2011). [12].

Продолжая обзор основных изменений ISO 9001:2015, отмечаем, что разработчики стандарта добавили совершенно новый пункт: *требования к перечню документации, которая должна быть предоставлена аутсорсеру*. Если в итоговой версии данный раздел будет оставлен в таком виде, как сейчас, то сертифицированным организациям придется существенно пересматривать свой подход к закупке сервиса, т.е. аутсорсингу. Выполнение требований данного пункта позволит заказчику значительно усилить контроль деятельности аутсорсера, повысить гарантию управления данными процессами с точки зрения достижения запланированных результатов.

Таким образом, только договором (соглашением об аутсорсинге), а тем более формальным, организации-заказчику ограничиться не удастся. Требования стандарта предполагают усиление степени интеграции сторон на всех этапах действия соглашения по аутсорсингу, а также наличие сопутствующей документации, содержащей результаты контроля. Интеграция сторон предполагает изменение философии мышления российских предприятий в отношении передачи процессов на аутсорсинг. Подход «отдать процесс профессионалам, забыть о его управлении и лишь получать итоговый результат» с при-

ходом новой версии стандарта начнет себя изживать. Разработчики из ISO/TC 176/SC 2/N630R3 декларируют участие организаций заказчиков в процессах аутсорсинга, а плановый выпуск новых стандартов в области аутсорсинга в 2015–2016 гг. должен положить начало унификации и стандартизации в подходах к управлению данными процессами на стратегическом уровне.

Литература

1. Луцкая Н.В. Требования и порядок управления процессами аутсорсинга в системах менеджмента качества // Вестник ИрГТУ. 2013. Вып 8(67).
2. Качалов В.А. Что же это такое – аутсорсинг? // Методы менеджмента качества. 2008. № 4. С. 28–33.
3. Календжан С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний: автореф. дис. ...док.экон.наук: 08.00.05. АНХ, 2003.
4. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента. Уч. пособие. М.: ИНФРА-М, 2007.
5. Бравар Жан-Луи. Эффективный аутсорсинг: понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Жан-Луи Бравар, Роберт Морган; пер. с англ. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007.
6. Землянский А., Комарова А. Исследование рынка. Аутсорсинг ключевых бизнес-процессов (ВРО): сравнение мирового и российского опыта. Solid's, 2013.
7. Стюарт К., Доннеллан М. Аутсорсинг бизнес-процессов. Советы финансового директора. М.: «Вершина» 2006.
8. Езрахович А.Я. Материалы семинара по подготовке нового стандарта ISO 9001: 2015. Открытый семинар «Как подготовиться к аудиту СМК органом по оценке соответствия. (Практика результативного аудита)». СПб. 15–16 апреля 2014. АС «Русский Регистр».
9. Лонцих П.А. Монография: «Управление процессами: обеспечение качества технологических систем», Глава 11. Сертификация систем менеджмента. Опыт сотрудничества с АС «Русский Регистр». Иркутск: ИрГТУ, 2014. С. 218–229.
10. Марцынковский Д.А., Владимирцев А.В., Марцынковский О.А. Руководство по риск-менеджменту; Рус. регистр, СПб.: Береста, 2007.
11. Марцынковский Д.А., Владимирцев А.В., Марцынковский О. А. Управление рисками в современных системах менеджмента; Рус. регистр. СПб.: Береста, 2010.
12. Марцынковский Д.А. Разработка методов интеграции систем менеджмента на основе стандартов ISO, принципов управления качеством и рисками: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05. ИрГТУ, 2011.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ

Е.А. АНДРЕЕВА
аспирантка Института экономики РАН

ИНДИКАТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МНОГОФИЛИАЛЬНОГО БАНКА С ИНОСТРАННЫМ УЧАСТИЕМ

В статье рассматривается специфика функционирования многофилиальных банков с участием иностранного капитала, предлагается система индикаторов их экономической безопасности, а также особенности применения выбранных индикаторов. Подробно описываются преимущества разработки этими банками собственных индикаторов. На примере крупнейших банков России показаны роль и значение выбранных индикаторов и их пороговых значений.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, многофилиальный банк, банк, входящий в международную финансовую группу, иностранный капитал, устойчивость.*

JEL: G210, G320, G300.

Одним из важных этапов в процессе обеспечения экономической безопасности банка является разработка индикаторов состояния его экономической безопасности. Банки могут воспользоваться моделями, разработанными консалтинговыми компаниями или материнскими банками, если это дочерний банк или банк, входящий в крупную финансовую группу, а также профессиональными сообществами, описывающими индикаторы и их значения. Индикаторы экономической безопасности многофилиального банка должны учитывать следующие особенности:

- стратегию развития банка в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Например, если банк планирует интенсивный рост и расширение, вполне объяснимым является снижение пороговых показателей, касающихся допустимой доли собственного капитала, например, коэффициента автономии, рентабельность собственного капитала;

- организационную структуру банка, что особенно актуально для «сложных» банков – многофилиальных, в том числе и банков с иностранным участием в капитале;
- состояние экономики и конкурентной среды (кризис, рецессия или стадия интенсивного роста экономики, усиление конкуренции и т.д.);
- отрасль специализации или специфику клиентской базы банка. Например, для банков, ориентирующихся на клиентов, занятых в сельском хозяйстве, при планировании показателей ликвидности важно учитывать сезонность, а к рискам можно добавить погодные условия или климатические коэффициенты;
- специфику филиальной сети, перспективы развития (широту сети, географию расположения, величину и количество филиалов и т.д.);
- степень влияния иностранных финансовых рынков. Абсолютно автономных от международной финансовой системы кредитных организаций не существует, однако по степени зависимости надо различать банки, в структуру которых входит государственный капитал, небольшие региональные частные отечественные банки и банки с участием иностранного капитала или дочки иностранных банков;

Если банк обеспокоен собственной экономической безопасностью и обладает достаточными возможностями, то достаточно часто список индикаторов состояния экономической безопасности разрабатывается внутри банка. Иногда это так же определено внутренними причинами. Так, например, при появлении у Росбанка нового собственника, ему необходимо было оценивать состояние банка понятным иностранным акционерам способом, учитывавшим и особенности структуры и переход собственности, и все процессы, связанные со слиянием активов. Помимо учета конкретной ситуации (как это было с Росбанком) разработка системы индикаторов внутри банка имеет ряд преимуществ, а именно:

- индикаторы ориентируются на плановые показатели, составляющие коммерческую тайну;
- индикаторы учитывают структуру и особенности (например, многофилиальность, зависимость от иностранного капитала) банка, следовательно, более гибки к пересмотру;
- пороговые значения «собственных» индикаторов устанавливаются индивидуально в зависимости от этапа развития, стратегии и особенностей банка и легко поддаются пересмотру при изменении внешних условий и индикаторов состояния банковской системы;

- можно разрабатывать различные показатели для всего банка, филиалов, групп филиалов, в зависимости от ситуации на рынке и стратегии развития, а так же индикаторы, отражающие важные для банка изменения в банковской сфере.

Пороговые значения представляют собой такие значения индикаторов экономической безопасности банка, переход которых сигнализирует о нарушениях в нормальном функционировании и развитии банка, что влечет за собой ухудшение его экономического состояния и ставит под угрозу выживание на рынке. По общепринятым индикаторам пороговые значения устанавливает ЦБ, но банк сам для себя может устанавливать другие значения, более жесткие, если проводит политику снижения рисков.

С помощью индикаторов экономической безопасности и определения их пороговых значений может быть выработан пакет мер для большого количества вариантов развития ситуации в плановом периоде. Причем эти меры могут быть сформулированы методом «дерева решений» в зависимости от различных комбинаций изменения значений индикаторов.

Данные варианты просчитываются при помощи специальных программ, использующих методы математического моделирования. Часто эти программы являются «пристройкой» к основной информационной системе компании, в которую вносится в режиме реального времени информация о всех операциях, соответственно, индикаторы рассчитываются автоматически и быстро. Но какими бы мощными ни были программы, даже самый сложный математический аппарат в состоянии учесть только ограниченное число факторов, внесенных руководством банка и влияющих на тот или иной процесс, но с его помощью нельзя предсказать появление новых факторов. Более того, внедрение и обслуживание подобных программ повышает стоимость обеспечения экономической безопасности, а в современном обществе скорость появления и внедрения инноваций и новых технологий все убыстряется. Из этого можно сделать вывод, что совершенствование и дополнение системы индикаторов экономической безопасности всегда будет идти вслед за вновь появляющимися факторами среды, которые необходимо учитывать в анализе; система сможет прогнозировать достаточное большое количество вариантов развития событий, но не в состоянии учесть все и полностью исключить вероятность появления и реализации абсолютно неожиданного сценария.

При формировании системы индикаторов экономической безопасности важно помнить, что большое количество индикаторов, выбранных без понимания логики их взаимодействия, создает информационную избыточность и усложняет принятие управленческих решений.

Работа над созданием более стройной системы должна заключаться в построении системы агрегированных показателей из выбранных банком индикаторов, отражающих его специфику, исследовании динамики этих показателей, тестировании их на наличие «пороговых» значений, за которыми наступает кризис, и т.д. В настоящее время сложно прогнозировать, приведет ли к получению существенных результатов поиск широкого круга макро- и микроэкономических показателей, влияющих на банковские системы, и конструирование на их основе нескольких индикаторов, описывающих состояния устойчивости банковских систем. Наиболее вероятно создание многофакторных моделей, вполне удовлетворительно описывающих эти состояния.

Вместе с тем проблема прогностической значимости таких моделей остается открытой. К сожалению, аналогичные работы в области страновых рисков, проводимые исследовательскими подразделениями международных банков и финансовых организаций, рейтинговыми агентствами, пока не привели к должным результатам: в частности, масштаб кризисов в отдельных странах и банковских системах в 2007–2009 гг. практически не был спрогнозирован.

Используя множество общеизвестных индикаторов, актуальных для всех банков, важно добавить индикаторы, отражающие специфику развития многофилиального банка с иностранным капиталом в составе. К таким индикаторам можно отнести следующие:

Индикатор отклонений от нормативов банковской ликвидности, установленных ЦБ РФ; Минимальное значение мгновенной ликвидности, установленное ЦБ – 15%¹, но многофилиальному банку лучше придерживаться норматива в 17–20%, так как, несмотря на то, что банк с иностранным участием обладает выходом на международный рынок капитала, мобильность капитала внутри банка со сложной структурой занимает большее время. Минимальное значение, установленное ЦБ для норматива текущей ликвидности, – 50%, но для многофилиального банка этот норматив можно не менять, потому что он учитывает возможность мобильности капитала внутри банка. Максимальное значение долгосрочной ликвидности, установленное ЦБ, – 120%. Благодаря принадлежности к иностранному капиталу, банки с иностранным участием могут не вводить себе дополнительных ограничений по этому индикатору, придерживаясь нормативов ЦБ.

Индикаторы динамики показателей экономической эффективности и рентабельности. Ключевыми среди них являются рентабельность соб-

¹ Инструкция ЦБ РФ от 16 января 2004 г. №110-И об обязательных нормативах банков.

ственного капитала (ROE)² и рентабельность активов (ROA)³. Уровень порогового значения ROA для многофилиального банка соответствует среднему показателю топ-1000 банков в рейтинге «The Banker» и составляет 1–2%. Для многофилиальных банков актуально отслеживать рентабельность персонала: чем крупнее банк, тем вероятнее увеличение числа административного персонала, не приносящего непосредственной прибыли банку, и увеличение персонала в «дискретных центрах расходов», где сложно определить, насколько оправдано увеличение штата. Но, с другой стороны, структура многофилиального банка с централизацией административных функций при ее оптимальном решении и упразднении дублирующих функций может позволить существенно снизить долю непроизводственных расходов. Для этого важно часть управленческих функций филиалов передать в головную организацию, не нарушая процессов их функционирования. В данном индикаторе важно, чтобы не только его значения на начало и конец периода были положительными, но и разница между ними (значение на конец минус значение на начало периода) было положительное. Переход в зону отрицательных значений свидетельствует о необходимости изменений в кадровой политике, проведения сокращений или кадровой ротации.

Индикатор текучести кадров. Многофилиальные банки, с точки зрения работы с персоналом, имеют особенность – возможность переноса функций административного персонала в головное подразделение, тем самым уменьшив число не связанного с банковской деятельностью штата на местах. Поэтому важно по отдельности проводить мониторинг состояния управления персоналом в филиалах и в головном подразделении, вводить разные пороговые значения для текучести и ориентироваться на различные причины текучести персонала. Если естественной нормой текучести кадров для банков считается 3–5% [3], то пороговым значением для многофилиального банка, на наш взгляд, можно считать значение в 10%. Повышение нормативного значения можно объяснить спецификой банковской деятельности (существенную часть штата занимают должности, которым свойственна большая текучка, например, операционисты) и многофилиальностью, которая приводит к сокращению доли мало-мобильного управленческого персонала и повышению доли более мобильного персонала, работающего непосредственно с клиентом. Текучесть кадров свыше этого значения может сигнализировать об управленческих проблемах в банке.

² $ROE = (\text{Прибыль} - \text{налоги}) / \text{Собственный капитал}$. Значение должно быть $> 15\%$. См.: [1].

³ $ROA = (\text{Прибыль} - \text{налоги}) / \text{Активы}$. Пороговое значение должно быть $> 1\%$. См.: [1].

Индикатор отклонения значений нормативов ликвидности отдельных филиалов от нормативов ликвидности всего банка. Этот индикатор помогает выделить филиалы, которые требуют коррекции ликвидности. Для мгновенной и текущей ликвидности, на наш взгляд, пороговое значение должно быть обратно пропорционально числу филиалов, выраженному в процентах. Таким образом, для банка, имеющего, например, 50 филиалов, пороговое значение этого индикатора – 2%. Для долгосрочной ликвидности, на наш взгляд, расчет этого показателя не целесообразен.

Норматив использования собственных средств (капитала) банка для приобретения акций (долей) других юридических лиц. Этот индикатор (норматив Н12 по классификации ЦБ) отражает совокупный риск вложений банка в акции (доли) других юридических лиц и определяет максимальное отношение сумм, инвестируемых банком на приобретение акций (долей) других юридических лиц, к собственным средствам (капиталу) банка. Максимально допустимое числовое значение норматива Н12 устанавливается в размере 25%⁴. По наблюдениям, среди крупнейших банков в России этот индикатор наибольший у ВТБ. Росбанк же проводит более чем умеренную политику инвестирования в капиталы других компаний, доля участия в которых менее процента от капитала всего банка.

Коэффициент рублевого фондирования и фондирования в иностранной валюте. В том случае, если на дату расчета норматива коэффициент рублевого фондирования равен либо больше 1, кредитные требования и требования по получению начисленных (накопленных) процентов относятся к фондированным в рублях. В том случае, если на дату расчета норматива коэффициент рублевого фондирования меньше 1, кредитные требования и требования по получению начисленных (накопленных) процентов относятся к фондированным в рублях в части, равной величине актива, умноженной на коэффициент рублевого фондирования. Оставшаяся часть кредитного требования и требования по получению начисленных (накопленных) процентов относится к фондированной в иностранной валюте.

В табл. 1 объединены специфические индикаторы экономической безопасности, характерные для многофилиального банка с иностранным участием, и их пороговые значения, обоснованные ранее.

С точки зрения экономической безопасности, динамику значений нормативов ликвидности стоит анализировать отдельно. Они не являются индикаторами в чистом виде, так как их нормативное значение устанавливает ЦБ и, соответственно, контролирует их соблюдение.

⁴ Инструкция ЦБ РФ от 16 января 2004 г. №110-И об обязательных нормативах банков.

Таблица 1

Индикаторы экономической безопасности для многофилиального банка с иностранным участием и их пороговые значения

Индикатор	Пороговое значение, %
ROE	15
ROA	1
H12	25
Отклонение от норматива достаточности капитала по филиалам	2
Коэффициент фондирования	1
Индикатор текучести кадров	10
Отклонение от Н1	47
Отклонение от Н2	33
Отклонение от Н3	90

Таблица 2

Значения отчетных обязательных нормативов ЦБ у некоторых крупнейших российских банков на 01.01.2014

№	Название	Место по количеству активов	Н1	Н2	Н3	Н4	Н12
1	Сбербанк	1	12,96	53,67	58,59	102,3	0,92
2	ВТБ	2	12,41	37,39	73,53	110,58	0,58
3	Газпромбанк	3	11,43	42,19	80,81	105,3	5,48
4	Юникредит	9	14,51	74,62	87,60	51,31	0,00
5	Промсвязьбанк	10	11,96	40,45	73,73	53,21	0,00
6	Росбанк	11	13,26	67,32	79,21	80,47	0,09
7	Райффайзенбанк	12	13,51	42,46	77,18	90,87	0,00

Источник: Центральный Банк Российской Федерации: Годовой отчет. 2011. cbr.ru/publ/God/ar_2012; cbr.ru/credit/forms.asp.

Сравнить значения ключевых индикаторов ликвидности у крупнейших российских банков можно по данным, приведенным в табл. 2.

Для анализа мы выбрали следующие банки: Сбербанк, ВТБ и Газпромбанк, как самые крупные на рынке и имеющие государственную поддержку. Юникредит – многофилиальный банк, на 100% иностранный. Промсвязьбанк – российский многофилиальный банк, Росбанк и Райффайзен банк – многофилиальные банки с иностранным участием, но у Росбанка сеть отделений значительно шире. В данной таблице выделены максимальные значения, подчеркнуты – минималь-

ные. Любопытно отметить, что значения нормативов достаточности капитала, мгновенной и среднесрочной ликвидности самые высокие у Юникредит банка. Вероятно, это является отражением того, что европейские банки начали раньше внедрять Базель II, а потом и Базель III⁵. Это подтверждается еще и тем, что у двух других банков с иностранным участием в рейтинге тоже относительно высокое значение норматива достаточности капитала.

У банков с государственным участием же оно ближе к пороговому, что, в свою очередь, подтверждает то, что они могут позволить себе больший риск, так как в кризисной ситуации рассчитывают на помощь государства. В то же время у этих трех банков приближается к максимально допустимому значению норматива долгосрочной ликвидности. На наш взгляд, основная причина этого – наличие крупных корпоративных кредитов, в том числе и частично-государственным предприятиям, и развитый сектор ипотечного кредитования (Сбербанк, ВТБ и Газпромбанк – лидеры по выдаваемым ипотекам). Исходя из этого можно сделать вывод, что банкам с иностранным участием свойственно более внимательное управление ликвидностью и стремление минимизировать риск недостаточной ликвидности, в отличие от их российских конкурентов. Причиной этому является внедрение стандартов Базеля, перенимание мирового опыта управления рисками и осознание работы на чуждом рынке, а следовательно, большая осторожность.

Рассматривая конкретный многофилиальный банк с иностранным участием (например, Росбанк), можно посчитать и значения других нормативов, актуализирующихся в условиях многофилиальности, и их динамику (см. табл. 3). Из этих данных видно, что, при усилении влияния иностранного капитала мы не наблюдаем сильной динамики ликвидности, но общие показатели близки со значениями индикаторов ликвидности других иностранных банков, а вот динамика ROE и

⁵ Базель II – документ Базельского комитета по банковскому надзору «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы», содержащие методические рекомендации в области банковского регулирования. Главной целью соглашения «Базель II» является повышение качества управления рисками в банковском деле, что, в свою очередь, должно укрепить стабильность финансовой системы в целом. Базель III – документ Базельского комитета по банковскому надзору, содержащий методические рекомендации в области банковского регулирования и утвержденный в 2010–2011 гг. Третья часть Базельского соглашения была разработана в ответ на недостатки в финансовом регулировании, выявленные финансовым кризисом конца 2000-х годов. Базель III усиливает требования к капиталу банка и вводит новые нормативные требования по ликвидности. Главной целью соглашения «Базель III» является повышение качества управления рисками в банковском деле, что, в свою очередь, должно укрепить стабильность финансовой системы в целом. Переход на Базель III намечен на 2012–2019 гг.

ROA положительна. Значение рентабельности капитала растет, но, несмотря на это, все равно не достает до рекомендованной. Значение рентабельности активов опережает по темпам роста и приближается к рекомендованному значению. Из этого можно сделать вывод, что Росбанк пока не в полной мере использует возможности своего масштаба. Отчасти это можно объяснить тем, что он вырос недавно и внутри банка еще присутствует недостаточное понимание особенностей собственной структуры и перспектив развития. Это отмечается и среди сотрудников, и среди клиентов.

Таблица 3

**Значение ключевых индикаторов ОАО АКБ «Росбанк»
и показателей динамики нормативов ликвидности на 01.01.2014**

Индикатор	Значение в 2013 г.	Значение в 2012 г.	Средние значения по банковской сфере в 2012 г. ^{а)}	Пороговые значения
Отклонение от Н1	32,6%	31,2%	33% ^{б)}	47%
Отклонение от Н2	348%	257%	336,6%	33%
Отклонение от Н3	58,4%	44,8%	87%	90%
ROE	11,5%	8,4%	19% ^{в)}	15%
Динамика ROE	3,6%			Положительная
ROA	1,7%	1,2%	2,5%	1%
Изменение ROA	41,6%			Положительная
Коэффициент фондирования	1	1	1	нет
Н12	0,10	0,09	0,035 ^{г)}	25%

а) Центральный Банк Российской Федерации: Годовой отчет. 2011. cbr.ru/publ/God/ar_2012.

б) banki.ru/news/daytheme/?id=4301637.

в) arb.ru/b2b/duty/stoit_li_opasatsya_poteri_interesa_investorov_k_rossijskomu_bankovskomu_rynku-1972177.

г) cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1301.pdf.

Источник: ОАО АКБ «Росбанк»: годовой отчет. 2013. rosbank.ru/ru/about/disclosure/reports.php; rosbank.ru.

Итак, можно сделать вывод, что, при наличии обязательных для отчета перед ЦБ индикаторов, банку не обязательно дотраивать свою систему обеспечения экономической безопасности большим количеством индикаторов, а важно выделить и включить в нее те индикаторы, которые отражают особенности и отличия банка от его конкурентов

и могут объяснять расхождение пороговых значений индикаторов с общепризнанными. Такие индикаторы в большей степени учитывают процессы, происходящие с банком, его стратегию развития и особенности среды. В условиях политических изменений на международных рынках, влекущих за собой экономические изменения, санкции, как, например, в марте 2014 г. в отношении платежей ряда банков России, что отрицательно сказывается на экономической безопасности банка, данные индикаторы не в состоянии их предсказать. И, соответственно, нет и возможности повлиять и вызвать превентивные меры. Тем не менее данные индикаторы помогают определить «запас устойчивости», а те или иные непредсказуемые угрозы всегда существуют, с определенной долей вероятности, ведь коммерческий банк функционирует в рыночных условиях, а значит, сталкивается с условиями неопределенности.

Литература

1. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова М.: Бином, 2009.
2. Лаврушин О.И. Банковское дело. Учебник. М.: КНОРУС, 2008.
3. Современные проблемы управления человеческими ресурсами: монография / Под ред. Л.В. Свиридовой, В.В. Романова. Н. Новгород: Изд-во Волго-Вятской академии гос. службы, 2011.

О.С. ПОПОВА
соискатель ИЭ РАН

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ – ВАЖНЕЙШИЙ ПРИОРИТЕТ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ

Статья посвящена актуальной в настоящее время проблеме обеспечения социально-экономической безопасности жилищно-коммунального хозяйства страны. Показаны основные тенденции этого процесса и структурированы особые виды опасностей, рисков и угроз в жилищно-коммунальном хозяйстве страны, являющемся одной из ключевых сфер экономики страны. Представлены рекомендации по нейтрализации рисков и угроз в этой сфере.

Ключевые слова: *угрозы, риски, социально-экономическая безопасность, жилищно-коммунальное хозяйство, стратегия.*

JEL: I38, L97.

Жилищно-коммунальное хозяйство является одной из важнейших сфер социально-экономической структуры общества и в то же время, в силу масштабности, а также разнообразия протекающих в ней экономических процессов, – одним из архисложных секторов экономики.

Проведенные исследования отечественного рынка жилья свидетельствуют о наличии хорошего социально-экономического потенциала, эффективность использования которого недостаточна. При этом приходится констатировать, что во многом – это следствие отсутствия системной теоретической концепции функционирования данного сегмента национальной экономики, а также недооценки влияния социально-экономических угроз безопасности жилищно-коммунального хозяйства. Нельзя не отметить, что негативную роль сыграли как чрезмерная ориентация на саморегулирование рынка, так и отсутствие эффективных государственных управляющих воздействий, в том числе и стратегических программ. Между тем именно эффективная государственная политика в сфере жилищно-коммунального хозяйства служит основой обеспечения его социально-экономической безопасности. Ее главными задачами являются: осуществление комплекса взаимоувязанных и сбалансированных государственных мер, ориентированных на реализацию конституционного права граждан на жилище; нейтрализация негативных тенденций, различного рода

опасностей, рисков и угроз, сдерживающих нормальное функционирование жилого фонда и коммунальной инфраструктуры, нарушающих права граждан и сбалансированность экономического и социального развития поселений граждан (городов, поселков и др. жилищных структур).

На протяжении почти 100 последних лет неизменной характеристикой социального состояния большей части населения нашей страны была жилищная неустроенность. И сейчас, по экспертным оценкам, более половины россиян нуждаются в улучшении жилищных условий, хотя только 5% из них стоят в очереди на получение социального жилья [1]. Обеспеченность жильем на одного жителя в России в 2–3 раза ниже, чем в развитых странах Западной Европы и в США, и в 1,5–2 раза ниже, чем в странах Восточной Европы, экономика которых долгое время развивалась по советской модели [2].

Из анализа состояния обеспеченности жильем российского населения в XX в. можно сделать следующие выводы:

- ежегодный прирост показателей обеспеченности жильем в размерах, достигнутых в XX в., совершенно недостаточен для решения современной жилищной проблемы. Ведь и в 2000 г. практически каждая десятая семья в России стояла в очереди на получение социального жилья, т.е. их жилищные условия были признаны государством не соответствующими современным жизненным стандартам, а их семейные доходы – не позволяющими купить, даже по льготным ипотечным схемам, достойное жилье. При этом для получения такого жилья надо отстоять в очереди более 20 лет;
- возможности решения жилищной проблемы в настоящее время все еще в основном зависят от масштабов бюджетных средств, направляемых на эти цели. Стремление переложить заботу о решении жилищной неустроенности на само население пока ощутимых результатов не дало, хотя это принципиальное современное направление политики развитых стран;
- жилищное строительство обладает той характерной чертой, что оно, при снятии или ослаблении финансовых ограничений, способно крайне быстро нарастить объем ввода в действие жилья, как, впрочем, быстро и резко их снизить при ужесточении финансовых ограничений. Таким образом, для жилищного строительства нет иных ограничений в наращивании объемов ввода – ни сырьевых, ни мощностных, ни кадровых, – кроме финансовых.

Нынешнее состояние жилищной проблемы можно охарактеризовать как весьма плачевное: обеспеченность населения жильем в разы меньше, чем в развитых странах, большое число семей живет в совершенно невыносимых жилищных условиях, огромный объем ветхого и аварийного жилья, проживание в котором опасно для жизни, плата

за услуги ЖКХ не соответствует доходам большинства населения. *Жилищный голод в ближайшие годы может стать главным социальным раздражителем.*

Эти выводы подтверждаются и ходом решения жилищной проблемы в первом десятилетии XXI в.

Руководство страны, судя по действиям в этой области, понимает это и проявляет большую озабоченность. Еще до наступления финансового кризиса была поставлена задача довести ввод в действие жилья к 2015 г. до 90 млн кв. м., а к 2020 г. – до 140 млн кв. м. Это в целом была достаточно амбициозная, но правильная на данном этапе задача, хотя и она не решала жилищную проблему. Ведь в этом случае к 2020 г. обеспеченность жильем достигла бы, с учетом ускоренного сноса аварийного жилья, всего 25–27 кв. м на одного жителя, что сохраняет огромное отставание от других стран¹.

Жилищно-коммунальному хозяйству страны требуется интегрирование систем обеспечения социально-демографической безопасности в общую систему управления ЖКХ. Деятельность любого объекта ЖКХ связана с рисками, которые определяют основные потери в ЖКХ. Целью интеграции является совместное оптимальное отслеживание и управление процессами в сферах возникновения потенциальных рисков и угроз безопасности.

Безопасность жилищно-коммунального хозяйства – это обеспечение комплексного и динамичного развития важнейшего социально-экономического сегмента хозяйства страны, нейтрализация различного рода угроз проживанию населения, социальных их последствий, связанных с нехваткой, старением, аварийностью жилого фонда и коммунальной системы, неэффективностью управляющих институтов ЖКХ, борьба с коррупцией, мошенничеством, воровством средств, направленных на улучшение жилищно-коммунальных условий и соответственно качества жизни населения.

Исследование проблем социально-экономической безопасности жилищно-коммунального сегмента экономики затруднено многомерностью объекта исследования, наличием его трактовок на основе альтернативности идей, особенностями взаимоотношений и взаимопроникновения содержания и институтов жилищного комплекса. Практически это касается всех социальных, финансовых и экономических форм его развития, которые характеризуются совокупностью количественных параметров, связанных системой механизмов формирования, регулирования и обеспечения направлений развития.

Проблема «безопасности» жилищно-коммунального хозяйства относится к одной из сложнейших в системе безопасности различных сфер экономики и общества. К данной проблеме нельзя под-

¹ Оптимистично жесткий / РБК daily. 20.09.2013.

ходить только с частных позиций: недостаточности жилого фонда, высоких цен на жилье (как на проживание, так и покупку), слабости жилищно-строительного комплекса, старения систем коммунального обеспечения, отсутствия финансовых ресурсов на развитие и др. [3]. При анализе безопасности ЖКХ приходится сталкиваться с такими действиями, как обман, коррупция, воровство, мошенничество, риски, что в отдельности определенным образом негативно оценивается, а в целом – является основой серьезных угроз социально-экономической безопасности ЖКХ.

Кроме общеизвестных, находящихся в сфере внимания опасностей, критических ситуаций, рисков, кризисных положений в ЖКХ, необходимо выделить ряд особых видов опасностей в системе экономической безопасности ЖКХ (см. табл. 1).

Данные виды противоречий, при сохранении существующего положения, потенциально могут трансформироваться в серьезные социально-экономические угрозы для государства и общества, которые отслеживаются системой индикаторов безопасности.

При группировке индикаторов социально-экономической безопасности ЖКХ целесообразно использовать *функциональный и институциональный подходы*.

Первый подход характеризуется тем, что используемые индикаторы безопасности ориентированы на выявление угроз, связанных с динамикой, движением финансовых, денежных, материальных, природных ресурсов, аккумулируемых жилищно-хозяйственными образованиями, включая их инфраструктуру. В процессе анализа функциональных аспектов движения ресурсов зачастую допускаются грубые нарушения, коррупция, мошенничество, увод различных ресурсов, что снижает эффективность жилищно-коммунального хозяйства страны, регионов, городов, муниципалитетов.

Второй подход связан с негативными тенденциями институциональных образований ЖКХ, определением критически опасных объектов ЖКХ, уровня их износа, аварийности, а также криминальных действий по захвату собственности, неправовых способов перераспределения объектов недвижимости. Индикаторы, характеризующие эти процессы, входят в систему инструментария, ориентированного на выявление и нейтрализацию угроз в жилищно-коммунальной сфере, что является особенно важным в связи с тем, что данной сфере угроз безопасности в литературе и на практике пока недостаточно уделяется внимания.

Отличие данных подходов связано с содержательной направленностью индикаторов безопасности. Если функциональный подход ориентирован в большей степени на динамику угроз и критических тенденций, то институциональный – в большей мере касается состояния

Таблица 1

Особые виды опасностей, противоречий и критических ситуаций в ЖКХ

Противоречия	Сущность	Результат
1. Огромное количество властных решений и их результат	За последние 20 лет принято значительное число законодательных решений, программ и рекомендаций (около 20), однако результат их воздействия не отвечает затратам.	В эти годы выделялись значительные ресурсы на решение проблем ЖКХ (250 млрд руб. на 2008–2011 гг. ежегодные субсидии регионам). Были предоставлены различные льготы и преференции ЖКХ (по оценкам экспертов, только на капремонт жилфонда надо 3,6 трлн руб.). Однако <i>положительного результата практически нет</i> (износ на прежнем уровне, нехватка жилья и др.)
2. Противоречия, перманентно возникающие между решением социальных и экономических проблем (двух сторон обеспечения социально-экономической безопасности)	На практике иногда возникают разрывы между социальными интересами населения и экономической целесообразностью. Пример: прокладка дороги ухудшает социальные потребности людей; снос домов для решения общегосударственных проблем и др.	Необходимо искать консенсус, не допуская коррупционных мотивов. Экономика должна вместо рекламирования идти навстречу социальным интересам людей
3. Стоимость нового жилья и уровень доходов 60–80% населения	Преобладает строительство элитного жилья (улучшение положения обеспеченных слоев населения). Относительно отстает строительство эконом-жилья, слабые темпы жилья во вновь осваиваемых районах (Сибирь, Дальний Восток и др.)	Серьезная корректировка жилищно-коммунальной политики при поднятии доходной базы мало обеспеченного населения

Источник: составлена автором.

и угроз состоянию ЖКХ. Практически эти подходы не направлены на принципиальное разделение индикаторов, а скорее на выявление их особенностей в рамках определенного целевого единства их в плане обеспечения социально-экономической безопасности ЖКХ.

Система социально-экономической безопасности ЖКХ должна обеспечивать защиту собственности, предотвращение ее стихийного передела, зачастую агрессивного, в виде различных форм криминального захвата. Опасности, риски и угрозы безопасности жилищно-коммунального обустройства страны наиболее явно проявляются в настоящих условиях *в основных четырех сегментах жилищно-коммунального хозяйства страны:*

1. Угрозы, возникающие или являющиеся потенциальными *в управлении ЖКХ* страны. Они связаны, во-первых, с неэффективной структурой жилищно-коммунального хозяйства, во-вторых, с низким уровнем качества менеджмента в этой отрасли, в-третьих, с отсутствием квалифицированных кадров, управляющих процессами обеспечения жилищного хозяйства страны. В-четвертых, важной негативной тенденцией является отстранение населения от управления своим жильем.

2. Угрозы, связанные с развитием ЖКХ, *в строительном блоке* жилищной системы. В строительство в последние годы вливаются значительные финансовые ресурсы, здесь принимаются государственные решения, внедряются разнообразные финансовые механизмы, делаются попытки реализации различных концепций и программ. Однако состояние строительного блока остается достаточно сложным. Трудно быстро что-то изменить в отрасли, которую В. Медведев в одном из своих выступлений назвал «убитой сферой» или «черной дырой».

3. Угрозы, связанные с *тарифной политикой и динамикой цен* в ЖКХ. В наибольшей мере эти угрозы являются следствием инфляционных процессов, субъективизмом (с коррупционным уклоном) руководства субъектов ЖКХ и экономической политикой в целом.

Сфера тарифов и цен на услуги ЖКХ является одной из наиболее проблемных в плане обострения угроз безопасности. Стоимость жилья и тарифная политика являются важнейшим социальным раздражителем и потенциальной сферой обострения социальных угроз. Стоимость квадратного метра жилья на уровне 40–100 тыс. руб./м² является запредельной для большинства населения, которое при жизни жилье приобрести не смогут. А тарифы за коммунальные услуги продолжают опережать темпы инфляции, несмотря на все обещания «заморозить» их рост. За счет повышения коммунальных тарифов власти Центра и регионов пытаются переложить на население решение проблем неэффективных расходов энергии и топлива, а также коррупционные запросы руководителей ЖКХ.

4. Угрозы в сфере коммунально-инженерной инфраструктуры ЖКХ отличаются разнообразием, глубиной и остротой. Одна из основных целей реформирования ЖКХ – снижение издержек на производство коммунальных услуг, соответствующих определенным параметрам качества.

5. *Социальные угрозы* являются особым видом угроз. Они возникают как следствие негативного развития жилищного хозяйства: нехватка жилья, высокий уровень износа основных коммунально-жилищных фондов, аварийность, непредоставление энергетических услуг, высокая стоимость жилья, критический рост тарифов и др. Обострение этих угроз связано с уровнем их воздействия на жизнеобеспечивающие условия проживания населения. Эти угрозы могут катастрофически повлиять на всю общественно-государственную систему. Схемы мошенничества в коммунальной сфере годами отработаны до совершенства. Таким образом, ЖКХ является зоной, в которой постоянно формируются условия социальной нестабильности и конфликтности. Можно с полным основанием утверждать, что во многих случаях «провалы, негативные тенденции» в ЖКХ являются ядром большого «клубка» критических проблем, возникающих в сложных сегментах социально-экономической конструкции российского общества. Здесь можно говорить о возникновении «цепного эффекта» угроз безопасности экономике и социуму.

Очевидно, что наблюдается двойное переплетение кризисно-критических ситуаций: трудности ЖКХ проистекают из общего критического социально-экономического состояния России, а локальные проблемы (негативного порядка) рождают и активно акселерируют появление новых угроз, опасностей и рисков, что обуславливает «вялое развитие» экономики и общества по замкнутому кругу, образование своеобразных «цепочек» негативных ситуаций.

Общий ситуационный анализ позволяет выстроить ряд наиболее важных «критически-негативных цепочек», стимулирующих обострение угроз и опасностей в социально-экономическом устройстве нашего государства и экономики. К таким можно отнести:

Нехватка жилья – безработица – социальная неудовлетворенность – падение деловой активности – снижение потенциала экономики. В России более 4,5 млн человек состоят на учете как нуждающиеся в улучшении жилищных условий².

Пространственная деформация распределения жилья – сосредоточение больших масс населения на ограниченном пространстве (крупные города) – безработица – трудности развития новых производств в ресурсобогатых регионах – потери для экономики – снижение конкурентоспособности.

Низкий уровень оплаты – невозможность покупки жилья – социальные риски – криминализация общества.

² Стратегические ориентиры экономической политики. Координатор проекта Р.С. Гринберг. МПБ.: Алтей, 2010.

Высокая стоимость жилья – коррупция, криминал – критическое состояние рынка жилья – социальные проблемы (практическое торможение демографической динамики).

В стране отсутствует система быстрого реагирования на социально-экономические угрозы в жилищно-коммунальном хозяйстве и связанные с ней меры опережения возникновения угроз. Опережающее управление строится на основе осуществления планомерной диагностики (мониторинга) состояния экономической безопасности субъектов ЖКХ, своевременного выявления факторов дестабилизации и угроз, прогнозирования возможных проблем, выявления перспективных резервов социально-экономического развития и направлено на поиск и выбор альтернативных мер и механизмов обеспечения экономической безопасности. Использование принципа опережающего управления позволит реализовать стратегию обеспечения экономической безопасности, направленную на недопущение перерастания факторов дестабилизации в угрозы безопасности.

Необходимо экспертно оценивать общее состояние ЖКХ. Точность в данном случае не играет большой роли (да и невозможна). Учитывая (экспертно) огромное количество негативных факторов и тенденций, главное сейчас – это знать состояние ЖКХ. Анализ экспертиз, изучение ситуации позволяют охарактеризовать российское ЖКХ как находящееся на грани катастрофической ситуации, при этом диапазон критической оценки находится на уровне 40–60%, имея в виду как уровень состояния жилого фонда, его инфраструктуры, способность жителей поддерживать его жизненный цикл хотя бы на минимально достаточном уровне. Это касается износа жилого фонда, обеспеченности теплом, светом, дорогами и др.

Проблема рисков связана с нейтрализацией их возможного негативного воздействия в разных сегментах жилищного комплекса (см. табл. 2).

К сожалению, современная доктрина развития ЖКХ страны не является достаточно проработанной, реальной и окончательной; она постоянно (и не всегда удачно) дополняется включением различных новаций и инструментов, причем зачастую не стратегического плана, а связанных с лоббируемыми конъюнктурными решениями.

Стратегические перспективы ЖКХ связаны с необходимостью решения следующих проблем:

- более эффективного использования земли;
- развития инфраструктуры, особенно крупных городов;
- активной реализации программы переселения жителей городов из ветхого жилья;
- превращения государственно-частного партнерства в строительстве жилья в реальный механизм активизации жилищного строительства;

Таблица 2

Основные направления минимизации рисков инвестирования в ЖКХ

Риски	Особенности	Пути минимизации
1. Непрозрачное ценообразование	Превалирование субъективных моментов при установлении цены. Отсутствие аналогов и контроля	Разработка оптимальных схем финансирования по решению текущих и долгосрочных проблем
2. Система тарифов	Структура тарифов не отвечает реальным потребностям коммунального предприятия. Она непрозрачна, нестабильна, политизирована	Необходима стабильность тарифной системы, обоснованность динамики, переход на долгосрочную тарификацию
3. Слабость обоснования инвестиционных программ в ЖКХ	Финансовое обоснование программ в большинстве своем не отвечает реальностям. Проблемы дольщиков	Необходимо улучшение научно-методического обеспечения программ
4. Отсутствие долгосрочных договоров	Власти неохотно заключают долгосрочные договоры аренды, слабая культура договорных отношений в схеме «Собственник-оператор»	Активизировать работу в этом направлении, особенно в части научно-методической культуры
5. Незрелость форм отношений собственников в области капвложений	Неэффективность и нарушения взаимодействия между собственниками и частными операторами	Должны четко определяться источники и порядок возмещения вложенных инвестиций
6. Отсутствуют законодательные механизмы обеспечения прав собственности на объекты капвложений	Инвестор лишен прав собственности на объекты капвложений	Разработать необходимые законодательные акты
7. Незрелость системы планов развития территорий	Не всегда обосновано выделение земли под застройку	Активно использовать государственно-частное партнерство
8. Неэффективный бизнес-менеджмент	Соответствующие механизмы не отработаны	Активизация научно-методической работы в области бизнес-менеджмента

Источник: составлена автором.

- упорядочения льгот по оплате коммунальных услуг для различных групп населения, обеспечивающего усиление социальной защиты малоимущих групп населения;
- обеспечение гарантированного обслуживания потребителей на уровне минимальных государственных стандартов, переход на конкурсный отбор организаций – подрядчиков по эксплуатации и ремонту жилищного фонда;
- содействие передаче органам жилищного самоуправления (кондоминиумам, жилищным союзам, советам домов и т.п.) функций по формированию заказа на жилищно-коммунальное обслуживание и контролю за качеством, надежностью и безопасностью услуг);
- реальное обеспечение мер по нейтрализации различного рода рисков и угроз социально-экономической безопасности ЖКХ страны.

Очевидно, что при всей необходимости проведения преобразований в сфере жилищно-коммунального хозяйства, нельзя рассматривать ее целевые направления вне благосостояния нации, ее жизненного уровня. От решения жилищных проблем (включая уровень и качество жилищно-коммунальных услуг) во многом зависят темпы дальнейших преобразований в России и, в конечном счете, политическая стабильность в обществе. Именно благосостояние или качество жизни населения служит критерием выбора приоритетных направлений экономической и социальной политики государства.

Литература

1. Манаков Л.Ф. Кризис в инвестиционно-строительной сфере: истоки, угрозы, возможности // Экономическое возрождение России. 2009. № 1.
2. Полтавченко Г.С. О мерах по повышению качества жилищно-коммунальных услуг. Доклад на заседании Госсовета РФ. 11 мая 2013 г.
3. Экономическая безопасность России. Общий курс / Под ред. В.К. Сенчагова. М.: Дело, 2005.

Л.А. КОРМИШКИНА
доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет
им. Н.П. Огарева»

Н.Н. СЕМЕНОВА
кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет
им. Н.П. Огарева»

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ¹

Авторы рассматривают продовольственную безопасность в качестве важнейшего стратегического приоритета страны. Дается комплексная оценка процесса обеспечения продовольственной безопасности в современной России. Исследуются возможности и механизмы системы финансового обеспечения продовольственной безопасности на основе реализации принципов государственно-частного партнерства. Предложены методологические подходы к формированию консолидированной системы финансового обеспечения продовольственной безопасности.

Ключевые слова: *продовольственная безопасность, финансовое обеспечение, консолидация финансовых ресурсов, государственно-частное партнерство.*

JEL: E620, N110, O130, Q140.

Реализация государственной экономической политики в области продовольственной безопасности, в соответствии с Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации, принятой Указом Президента РФ от 30 января 2010 г. № 120, направлена на надежное обеспечение населения страны продуктами питания, на гарантированную физическую и экономическую доступность для населения страны пищевых продуктов, соответствующих требованиям техниче-

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ и Правительства Республики Мордовия (проект №14-12-13013 а(р)).

ских регламентов, в объемах не ниже рациональных норм потребления, необходимых для активного, здорового образа жизни². Исходя из такого понимания названной дефиниции можно выделить две ключевые составляющие продовольственной безопасности страны – продовольственная независимость (самообеспечение продовольствием) и поддержание требуемого уровня среднедушевого обеспечения продуктами питания. На основании этих характеристик формируются индикаторы продовольственной безопасности и их пороговые значения: «доля импорта во внутреннем потреблении продовольствия» (не более 25%), «степень удовлетворения нормативного потребления основных продуктов питания населением» (не менее 90–100%).

Проведенный анализ показывает, что в настоящее время в России нормативы потребления основных продуктов питания удовлетворяются не более чем на 80%, а эксперты оценивают уровень зависимости страны от импорта продовольствия в диапазоне от 30 до 40%. При этом в развитых экономиках мира (США, Германия, Франция и др.) самообеспечение основными продуктами питания достигает 100%.

В этой связи следует оценить ситуацию, сложившуюся в современной России как парадоксальную, когда при отсутствии дефицита продуктов питания и значительном природно-ресурсном потенциале для их производства снижается уровень потребления вследствие падения покупательной способности населения, низкой заработной платы и высоких цен. Уменьшаются и объемы производства на душу населения мяса, молока и других продуктов питания, что является следствием разрушения материально-технической базы сельского хозяйства и социальной инфраструктуры села, нарушения пропорций обмена между аграрной отраслью и промышленностью, снижения плодородия почв, сокращения объемов инвестиций и бюджетного финансирования сельскохозяйственных товаропроизводителей. В результате невозможно обойтись без импорта и приходится, с сожалением, констатировать, что отечественный продовольственный рынок попал в сферу влияния крупных транснациональных продовольственных корпораций, которые с помощью системы дотаций своих производителей и демпинговых цен вытесняют с рынка российских товаропроизводителей.

В условиях обострения международной политической обстановки и возможности введения экономических санкций обеспечение продовольственной безопасности России необходимо признать в качестве одного из ключевых национальных приоритетов, реализация которого требует эффективного функционирования агропромышленного

² Доктрина продовольственной безопасности РФ. mcx.ru/documents/document/show/14857.19.htm.

комплекса страны. Вместе с тем следует заметить, что в условиях рыночных отношений аграрный сектор экономики вследствие своей особой зависимости от природно-климатических условий, низкой оборачиваемости денежных средств не может обеспечить рентабельность на уровне таких отраслей, как промышленность и торговля. Здесь не срабатывают рыночные механизмы перелива капитала. В связи с этим обеспечение продовольственной безопасности страны базируется на государственном регулировании в сочетании с предпринимательской деятельностью сельскохозяйственных товаропроизводителей, активным развитием различных рыночных форм интеграции и кооперации.

Отечественный АПК (прежде всего сельское хозяйство), обладая низким конкурентным преимуществом, в условиях присоединения РФ к ВТО может столкнуться с новыми серьезными вызовами и угрозами, в том числе и к закреплению импорто ориентированной экономики.

В сложившейся ситуации определяющее значение для достижения продовольственной безопасности России, по нашему мнению, имеет развитие системы ее финансового обеспечения. Заметим, что в последние годы в сельском хозяйстве наметилась устойчивая тенденция к сокращению бюджетной поддержки товаропроизводителей (удельный вес расходов на сельское хозяйство в общем объеме расходов консолидированного бюджета РФ снизился с 2,4% в 2002 г. до 1,2% в 2012 г.) и к возрастанию роли собственных источников финансирования. Примечательно, что указанная тенденция наблюдается при высокой доле убыточных сельскохозяйственных организаций, составившей в среднем 30,2% в 2004–2012 гг. Недостаточность финансовых ресурсов у сельскохозяйственных товаропроизводителей приводит к напряженности с оборотными средствами и к росту задолженности по банковским кредитам и займам. Кредиторская задолженность сельскохозяйственных организаций за 2004–2012 гг. выросла почти в 8 раз и на конец 2012 г. составила 342,9 млрд руб., в том числе 22,1 млрд руб. – просроченная³. В сельском хозяйстве просроченная кредиторская задолженность превышает просроченную дебиторскую задолженность в 1,7 раза. Таким образом, при низкой общей рентабельности отрасли и резком снижении бюджетного финансирования возникают проблемы финансового обеспечения сельскохозяйственного производства и ограничения источников не только для расширенного, но и для простого воспроизводства в данном секторе экономики.

В условиях ограничения роста доходов бюджета создание эффективной системы финансового обеспечения продовольственной безопасности России представляется возможным только на основе развития соответствующих институтов и механизмов взаимодействия

³ Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. gks.ru.

государства и бизнеса. Следует отметить, что опыт стран с развитой экономикой показывает, что на этапе коренных экономических преобразований среди таких механизмов особое внимание должно уделяться государственно-частному партнерству (ГЧП), которое позволяет эффективно использовать ресурсы корпоративного и государственного секторов на основе интегрального взаимодействия для решения широкого круга задач.

Применительно к АПК государственно-частное партнерство следует рассматривать как особую систему взаимоотношений государства, агробизнеса и других деловых организаций в целях совместной реализации общественно значимых инвестиционных проектов и программ, предусматривающих равенство прав и экономической ответственности субъектов партнерства. Можно сказать, что государственно-частное партнерство – это методологическая основа, новая система отношений, иные принципы взаимодействия государства и бизнеса при решении проблемы продовольственной безопасности [6].

Следует отметить, что финансовое обеспечение решения проблемы продовольственной безопасности на основе государственно-частного партнерства отличается от механизма государственных закупок товаров или услуг в рамках размещения государственного (муниципального) заказа по государственным контрактам. Государственные закупки выступают как механизм прямого бюджетного финансирования аграрного сектора экономики. Так, по мнению д.э.н. И.И. Смотрицкой, «государственный заказ отражает общественные потребности, выраженные через государственный спрос, а государственная закупка по своей сущности является удовлетворенной (обеспеченной) государственной потребностью. Государственная закупка, характеризуя суть рыночной контрактации, отражает стадию выполнения государственного заказа» [7, с. 19].

Особенностью государственно-частного партнерства является то, что в отличие от государственного заказа происходит распределение рисков между сторонами. Кроме того, в рамках ГЧП-контрактов при выборе партнера дополнительную защиту от рисков могут обеспечить финансово-кредитные институты, кредитующие проект. Государственно-частное партнерство позволяет государству привлекать для развития инфраструктуры сельских территорий не только компетенции и опыт частного партнера (инвестора), но и финансовые ресурсы. В отличие от госзаказа отношения сторон в рамках ГЧП не укладываются в формат работы госзаказчика и подрядчика. Как правило, большинство форм государственно-частного партнерства предусматривают осуществление инвестором деятельности с использованием объекта, созданного в рамках ГЧП-контрактов. Этим обусловлена мотивированность частного партнера максимально качественно и в срок

исполнять свои обязательства по проектированию, строительству, реконструкции, эксплуатации объектов в рамках ГЧП-соглашений⁴.

Государственно-частное партнерство предусматривает совместное финансирование крупномасштабных проектов либо иное финансовое участие государства в проектах бизнеса. Заметим, что участие государства в рамках ГЧП может приобретать разнообразные формы: предоставление в аренду земельных участков, находящихся в государственной собственности, на которых располагаются (или должны располагаться) объекты, необходимые для осуществления деятельности частным партнером; предоставление в доверительное управление, владение или пользование движимого и недвижимого имущества, находящегося в собственности государства⁵; предоставление права использования результатов интеллектуальной деятельности в пределах, необходимых для реализации соглашения о государственно-частном партнерстве; предоставление мер государственной поддержки (гарантий, налоговых льгот, льгот по арендной плате и т.д.); выкуп результатов деятельности частного партнера или софинансирование его деятельности из бюджетных средств и т.д. При этом основной целью государства в рамках такого взаимодействия является привлечение частных инвестиций для реализации социальных программ и инвестиционных проектов, имеющих стратегическое значение.

Как указывает С.В.Козлова [4. с. 30], «совместные инвестиции на базе государственно-частного партнерства повышают инвестиционную привлекательность земель сельскохозяйственного назначения... в частности, заслуживает внимания развитие государственно-частного партнерства в аграрной сфере с использованием апробированных в ... особых экономических зонах налоговых преференций и таможенных льгот по поддержке сельхозпроизводителей». Так, для особых экономических зон «государством сделан шаг...к упорядочиванию механизма передачи земли в пользование резидентам через аренду земельных участков в качестве государственной услуги», при этом предусмотрен минимальный «фиксированный размер арендной платы за земельные участки» [5, с. 96].

Государственно-частное партнерство, обеспечивающее объединение активов государства с инвестиционными, управленческими, мотивационными и другими ресурсами бизнеса, способствует повышению эффективности и производительности государственных и корпоративных ресурсов в аграрном секторе экономики.

⁴ Госзаказ и ГЧП. В чем разница? // s-bc.ru/news/article/73dd27de-7ede-423b-aa0e-95293947db4d.

⁵ Этой проблеме отводится особое внимание в работах А.Г. Зельднера, С.В. Козловой. См, например, работы [3–5].

В современных условиях государственно-частное партнерство является тем механизмом, который реально способен стимулировать участие корпораций и частного капитала в инновационно-инвестиционной деятельности АПК. ГЧП позволяет государству и хозяйственным структурам объединить инвестиции, технологии и другие ресурсы, разделять прибыль и риски на основе утверждения паритетно-партнерских отношений в АПК.

Преимущество паритетно-партнерских отношений состоит в том, что обе стороны заинтересованы в успешном осуществлении проектов в целом. При этом каждый партнер вносит свой вклад в общий проект. Так, если бизнес обеспечивает финансовые ресурсы, профессиональный опыт, эффективное управление, гибкость и оперативность в принятии решений, способность к новаторству, то государство – правомочия собственника, возможность предоставления налоговых и иных льгот, гарантий, а также материальных и финансовых ресурсов, выполняет функции контроля, регулирования, соблюдения общественных интересов.

Главное преимущество механизма ГЧП в эффективном развитии АПК состоит, по нашему мнению, в том, что часть рисков от реализации проекта переходит к частному партнеру, в отличие от бюджетного финансирования, когда все риски реализации несет государство. ГЧП за счет привлечения частных инвестиций позволяет уменьшить объем необходимых бюджетных средств и соответственно использовать высвободившиеся средства на другие цели. При этом каждый партнер при реализации проектов концентрируется на той деятельности, в которой он обладает компетенциями, как следствие – повышается эффективность использования ресурсов и выполнения задач.

В условиях ограниченности бюджетных ресурсов государственно-частное партнерство может стать эффективным инструментом привлечения долгосрочных инвестиций на развитие АПК⁶. В таблице представлены основные институциональные формы и виды партнерства государства и бизнеса в аграрном секторе экономики.

Развитие системы финансового обеспечения продовольственной безопасности на основе утверждения паритетно-партнерских взаимоотношений участников этого процесса предполагает конкретизацию

⁶ Основным источником средств для реализации инвестиционных проектов ГЧП является Инвестиционный фонд РФ (создан в 2006 г.). По состоянию на 1 октября 2013 г. в реестре Инвестиционного фонда было включено 52 проекта федерального и регионального уровней, из которых 8 региональных проектов относятся к сфере АПК. В рамках данных проектов предусмотрено создание новых высокотехнологичных сельскохозяйственных производств (включая сбалансированное развитие инженерной, транспортной и энергетической инфраструктуры). Общая плановая стоимость инвестиционных проектов в АПК составляет около 52 млрд руб.

Институциональные формы и характер партнерства государства и бизнеса в аграрном секторе экономики

Институциональная форма	Характер партнерства
Государственные контракты	Заключение между государством и бизнесом контрактов, прежде всего в области НИОКР, государственных закупок, технической помощи и т. д.
Концессия	Строительство на основе концессионных соглашений объектов инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры сельских территорий. Строительство, реконструкция животноводческих ферм, элеваторов, перерабатывающих заводов и т.д.
Аренда	Передача государством в аренду или лизинг объектов основных фондов частному сектору для хозяйственного использования.
Совместные предприятия	Инвестирование частных и публичных средств в уставные капиталы юридических лиц путем акционирования или создания совместных предприятий, агрохолдингов.

принципов государственно-частного партнерства применительно к исследуемой области. Такая задача представляется крайне сложной, поскольку в России до настоящего времени отсутствует федеральный закон, регламентирующий деятельность государственно-частного партнерства⁷.

На наш взгляд, целесообразно выделить следующие основные принципы государственно-частного партнерства в АПК:

- кооперация (объединение) власти и бизнеса;
- ориентация на национально значимый, а не частный результат;
- экономическая и социальная ответственность субъектов партнерства;
- эффективность.

Суть *принципа кооперации* заключается в объединении материальных, финансовых, интеллектуальных, технических ресурсов государства и бизнеса при реализации целевых программ и инвестиционных проектов в АПК. В то же время данный принцип предусматривает

⁷ В настоящее время деятельность в рамках ГЧП регулируется Гражданским кодексом РФ, Бюджетным кодексом РФ, а также федеральными законами «О концессионных соглашениях» и «О свободных экономических зонах». В 57 субъектах Российской Федерации разработаны и действуют собственные законы о ГЧП. В апреле 2013 г. Государственной Думой РФ в первом чтении был принят проект федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации».

долевое участие и распределение полученного дохода (результата) при реализации проекта между государством и частными структурами. Система кооперации должна исключать отношения конфронтации, противодействия. Неустойчивые компромиссы и стремление получить собственную выгоду (за счет партнерства) должны тщательно отслеживаться, контролироваться и нейтрализовываться соответствующими нормативно-правовыми актами.

Кооперация государства и бизнеса способствует формированию дополнительных преимуществ совместно реализуемых проектов. Так, бизнес по сравнению с государственными институтами обладает большей мобильностью, быстротой принятия решений, способностью к нововведениям, стремлением к поиску технических и технологических улучшений обеспечения конкурентоспособности. Государство, в свою очередь, может обеспечить более успешную реализацию проектов ГЧП путем создания стабильной нормативно-правовой базы, проведения организационных мероприятий, а также использования финансово-экономических рычагов (субсидии, гарантии, льготное налогообложение и т.д.).

Реализация государственно-частного партнерства в аграрном секторе экономики предусматривает его *ориентацию на получение национально значимого, а не частного результата*. В рамках паритетно-партнерских взаимоотношений частный сектор стремится достичь прибыли и расширить бизнес. В свою очередь государство ищет способы для привлечения внебюджетных инвестиций, которые позволили бы реализовать дополнительные крупные социально значимые проекты. Основной целью ГЧП должно стать создание большей добавленной стоимости для повышения качества и увеличения объемов оказания общественных услуг. Использование ГЧП для реализации преимущественно частного интереса приводит к нарушению условий свободной конкуренции, уменьшению доступа экономических субъектов к общественным благам и некоторым ресурсам. В связи с этим главным критерием эффективности ГЧП является общественный (национальный) интерес, а не выгода отдельных субъектов хозяйствования.

Особо следует остановиться на содержательной стороне *принципа экономической и социальной ответственности* субъектов партнерства. Как уже отмечалось выше, суть партнерства заключается в возможности перераспределения степени участия сторон в обеспечении решения поставленных задач с меньшими издержками. При этом обязательным условием выступает признание за каждым участником экономической независимости и самостоятельности. Партнерство обеспечивает равенство интересов сторон и свободу действий партнеров при выборе форм и методов достижения поставленных целей. В связи с этим каждый из участников несет полную экономическую ответственность за исполне-

ние условий контракта по принятым на себя обязательствам. Частная компания – партнер государства должна предоставлять услуги экономическим агентам в полном соответствии с условиями контракта, причем ответственность за их выполнение выше, чем при соглашениях между частными фирмами. Частная компания и государство не имеют права приостанавливать свою работу в проектах, реализуемых в рамках ГЧП, поскольку это скажется на широком круге лиц, являющихся потребителями общественных благ и услуг.

Принцип эффективности использования финансовых ресурсов обусловлен тем, что для повышения финансовой устойчивости АПК у государства и сельскохозяйственных товаропроизводителей имеется ограниченное количество финансовых и материальных ресурсов. Реализация данного принципа предполагает, что сельскохозяйственные товаропроизводители при осуществлении воспроизводственного процесса должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата исходя из имеющегося объема финансовых ресурсов. Данный принцип обуславливает необходимость осуществления мониторинга эффективности использования бюджетных средств и результативности функционирования системы финансового обеспечения продовольственной безопасности страны в целом.

Считаем принципиальным заметить, что реализация принципов ГЧП в рамках создания системы финансового обеспечения продовольственной безопасности сопровождается консолидацией финансовых ресурсов. Последняя не сводится к механическому соединению множества различных видов финансовых ресурсов (рынка, государства и бизнеса) с целью получения их совокупной величины. Основная цель консолидации – это поиск эффективных форм взаимосвязей и взаимодействия различных видов финансовых ресурсов, ориентированных на обеспечение национальных интересов развития государства, общества и бизнеса. Как справедливо замечает А. М. Джумов, «консолидация представляет собой объединение разных составляющих вокруг национальных целей и задач целостной системы, когда в результате такого соединения (взаимодействия) возникает дополнительный (синергетический) эффект и обеспечивается социально ориентированный баланс консолидированных финансовых ресурсов» [2, с. 45].

Применительно к финансовому обеспечению продовольственной безопасности консолидацию финансовых ресурсов мы рассматриваем как совокупность процессов координации, слияния и объединения финансовых ресурсов государства, сельскохозяйственных производителей, финансово-кредитных учреждений и других экономических субъектов рынка, способствующих наращиванию финансового потенциала и устойчивости сельскохозяйственного производства и сниже-



Рис. Схема создания и функционирования консолидированной системы финансового обеспечения продовольственной безопасности страны

нию рисков в аграрной сфере экономики, сокращению импорта, что создает мощный импульс для экономического роста в смежных отраслях экономики. Такая форма взаимодействия финансовых ресурсов позволяет говорить о создании консолидированной системы финансового обеспечения продовольственной безопасности на основе реализации принципов государственно-частного партнерства (см. рис.).

Консолидированная система финансового обеспечения продовольственной безопасности обладает, на наш взгляд, рядом преимуществ, которые выражаются в следующих свойствах:

- *эмерджентность* (система финансового обеспечения продовольственной безопасности, состоящая из множества взаимосвязанных элементов, обладает качественно новыми функциями и признаками, которых не было у первичных элементов);

- *синергетический эффект* (в результате взаимодействия всех элементов системы усиливаются свойства каждого отдельного элемента, что способствует большему положительному эффекту функционирования системы финансового обеспечения продовольственной безопасности страны в целом).

Основной целью создания консолидированной системы финансового обеспечения продовольственной безопасности является объединение финансовых ресурсов и наращивание финансового потенциала аграрного сектора экономики для сокращения импорта продовольствия и обеспечения продовольственной безопасности страны. Создание такой системы будет содействовать решению следующих задач:

- обеспечение страны собственной сельскохозяйственной и продовольственной продукцией;
- обеспечение экономической доступности продуктов питания для каждого гражданина страны в объемах и ассортименте, которые соответствуют установленным рациональным нормам потребления;
- предотвращение внутренних и внешних угроз продовольственной безопасности, минимизация их негативных последствий, а также формирование необходимых резервов и запасов;
- развитие сельских территорий и повышение качества жизни населения.

Следует подчеркнуть, что одной из сложнейших проблем создания консолидированной системы финансового обеспечения продовольственной безопасности, базирующейся на принципах ГЧП, является организация финансового контроля. Практика показывает, что традиционные формы контроля применительно к государственно-частному партнерству малоэффективны. Необходимо формирование специальной модели финансового контроля, ориентированной одновременно на государство и бизнес, предусматривающей: использование всех видов контроля (от государственного до независимого аудита); тесное взаимодействие всех органов государственной власти и управления (Правительство РФ, Минфин РФ, Счетная палата РФ, Федеральная служба финансово-бюджетного надзора), осуществляющих государственный финансовый контроль (для проектов национального уровня); активное использование независимого аудита, аудита эффективности бюджетных расходов, а также аудита безопасности с целью выявления коррупционных и криминальных проявлений при реализации проектов в рамках партнерства.

В условиях реализации механизма ГЧП в аграрном секторе экономики финансовый контроль предусматривает проверку соблюдения действующего законодательства, целевого использования бюджетных средств, выявление отклонений фактических результатов от запланированных, определение резервов роста и повышение эффективности сельскохозяйственного производства, а также обеспечение прозрачности партнерских отношений.

Формирование консолидированной системы финансового обеспечения продовольственной безопасности России следует рассматривать в качестве важнейшего условия осуществления расширенного вос-

производства в сельском хозяйстве, повышения конкурентоспособности отечественных продуктов питания, увеличения объемов и доли на рынке отечественной сельскохозяйственной продукции. В настоящее время аграрный сектор экономики страны может обеспечить продовольственную безопасность за счет усиления государственной поддержки в форме не только прямого финансирования отрасли в рамках целевых программ, но и различных видов косвенного субсидирования (государственные гарантии, льготное кредитование, налоговые льготы и др.) при активном использовании института государственно-частного партнерства. При этом модель финансового обеспечения аграрного сектора экономики должна предусматривать: концентрацию консолидированных финансовых ресурсов на приоритетных направлениях развития сельскохозяйственного производства (поддержка и сохранение животноводства, производство экологически чистой сельскохозяйственной продукции, развитие сельских территорий); использование дифференцированного подхода к распределению бюджетных средств на развитие сельского хозяйства; создание специальных фондов финансирования АПК; формирование качественно новой сети кооперативов и объединений для кредитного обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Литература

1. Государственно-частное партнерство в условиях инновационного развития экономики [Монография] / Под ред. А.Г. Зельднера, И.И. Смотрицкой. М.: ИЭ РАН, 2012.
2. Джумов А. М. Консолидация финансовых ресурсов в аспекте обеспечения национальных интересов страны // Вестник Института экономики РАН. 2007. № 3. С. 45–59.
3. Зельднер А.Г., Мальцев В.П. Институт арендных отношений в системе государственно-частного партнерства. М.: ИЭ РАН, 2009.
4. Козлова С.В. Инновационно-инвестиционная привлекательность земли: методологические подходы // Экономические науки. 2012. № 11.
5. Козлова С.В. Государственные услуги и льготы в области землепользования в особых экономических зонах: анализ новых нормативных актов // Вестник Института экономики РАН. 2012. № 6.
6. Кормишкина Л. А., Семенова Н.Н. Развитие финансового обеспечения продовольственной безопасности на основе реализации модели государственно-частного партнерства: проблемы и перспективы // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 15. С. 2–7.
7. Смотрицкая И.И. Трансформация системы государственных закупок в Российской экономике. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Институт экономики Российской академии наук. М., 2009.

ЭКОНОМИКА СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

И.В. ШАЦКАЯ

кандидат экономических наук, доцент Московского государственного
технического университета МИРЭА

МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

В статье на основе эволюционного подхода рассматриваются специфические особенности модернизации системы образования. Автором выделены этапы модернизации, предложен прогноз содержания нового этапа, отдельные черты которого проявляются уже сегодня. В статье содержатся выводы, которые могут быть учтены при разработке предложений по совершенствованию образовательной деятельности в России.

Ключевые слова: *система образования, модернизация образования, эволюционный подход, системная рефлексия.*

JEL: I21, I25.

Современная система отечественного образования – это результат процесса непрерывного развития образовательной деятельности на протяжении длительного исторического отрезка, явившегося кумулятивным итогом взаимодействия общественных, государственных и частных интересов. Исследование данного процесса позволяет не только оценить особенности, сопровождающие каждую его стадию, но и извлечь проверенный историей опыт для предотвращения будущих стратегических упущений в управлении системой. Прежде всего отметим, что проведенное нами исследование основывается на утверждении, что социально-экономические процессы, происходящие в пространственно-временном континууме, подчиняются концептуальным особенностям эволюционного подхода. Сегодня эволюционные концепции становятся важной составной частью научного мышления, приобретая все большее признание в научной мысли. И это не случайно. Распространенные понятия «прогресс» и «изменение», которыми часто подменяют явления и процессы сугубо эволюционные, основываются на предположении «о линейной направленности изменения» [1, с. 288–291], характеризуя непрерывное поступательное раз-

витие объекта исследования от простого состояния к более сложному. Эволюция же означает, что каждое новое состояние по отношению к предыдущему рассматривается как более значительное, совершенное и ценное. Кроме того, эволюционный подход содержит в себе элементы системной рефлексии, а потому допускает возможность репрезентации собственного содержания, что позволяет, во-первых, выявить особенности системы образования в эволюционно-циклической динамике, во-вторых, обнаружить совокупность последовательно сменяющих друг друга качественно определенных фаз, этапов и циклов эволюционного развития системы, в-третьих, глубже распознать причинно-следственные связи между факторами развития системы и особенностями ее трансформации на каждом эволюционном этапе.

Добавим к этому, что система образования характеризуется рефлексией исторического процесса самоорганизации общества, а потому ее концепция не может исследоваться абстрагировано от исторического подтекста. За последние столетия образовательное поведение, структура, институты и приоритетные концепции претерпели принципиальные изменения. Традиционная форма образования была вытеснена многоуровневой с элементами непрерывного обучения; управление системой образования сменилось с бессистемного на стандартизированное, а позже – на диверсифицированное. Инструменты образовательной деятельности находятся в зависимости от технических достижений: грифельная доска вытесняется специальными электронными приспособлениями и информационным оборудованием, появляются новые формы организации учебного процесса: активные, интерактивные, сетевые и др. Главной особенностью нынешней системы образования является ее трансформация в дифференцированную многоступенчатую систему, которая призвана стимулировать индивидов к непрерывному улучшению и обновлению своих знаний и навыков.

Трансформация явилась следствием непрерывного модернизационного процесса, подчиняющего своим закономерным особенностям образовательную практику. При этом модернизация образования тесно связана с модернизацией культуры и модернизацией человеческих ценностей, поскольку образовательной деятельности одновременно присущи черты предмета широкого потребления и инструмента общественного благосостояния. Поэтому процесс модернизации образования можно рассматривать с позиции трех аспектов: исторического, объективной реальности и будущих перспектив. Существующие в экономической литературе подходы, описывающие данный процесс, можно свести к двум. Первый подход рассматривает модернизацию образования как процесс глубинных эволюционных преобразований, постепенно заменивших традиционное образование современным, основными чертами которого стали секуляризация,

рационализм, равенство, открытость, верховенство научного подхода, а также социальность. Основными движущими силами модернизации образования явились поступательное развитие научной мысли и научно-технический прогресс, что потребовало организации планомерной образовательной подготовки населения для углубления знаний с перспективой расширения практического опыта.

Согласно второму подходу, модернизация образования происходила в два этапа, сопровождающиеся принципиальными изменениями в организации образовательной деятельности: на первом этапе переход от системы образования аграрного типа к системе образования индустриального типа, на втором – от индустриального к постиндустриальному. Итогом второго этапа, который еще не завершен, станет повсеместный переход к обществу знаний.

По нашему убеждению, сфера образования является, пожалуй, одной из самых консервативных областей общественной деятельности, а потому ей скорее присущи черты эволюционного, поступательного развития, гибко встраивающегося в систему текущих общественных ожиданий. С другой стороны, нельзя не отметить, что на систему образования решающее воздействие оказывает общественный строй, которому она принадлежит. Действительно, в аграрном обществе задачи, предъявляемые к системе образования, сводились к ликвидации безграмотности, развитию у населения общих знаний. Переход к обществу индустриального типа и всеобщая индустриализация потребовали усиления общественной роли образовательной системы, превратив ее из механизма воспроизводства знаний и опыта предыдущих поколений в механизм воспроизводства человеческого капитала, наращивания квалификации, необходимой для обеспечения экономического процветания государства. Мы придерживаемся мнения, что модернизация системы образования интегрирует в себе черты как эволюционных, так и решительных революционных преобразований. Особенно это становится заметным сегодня, на рубеже второй и третьей волн модернизации.

Интегрированная модернизация – это путь естественных перемен, обусловленных вызовами нынешней эпохи, включая изменения в образовательном поведении, составе, структуре образования, его институтах, а также международной конкуренции за достижение продвинутого образовательного уровня. Анализ модернизации системы образования как целостного, непрерывного процесса позволил установить ряд специфических присущих ей особенностей:

1. Эволюция системы образования представляет собой длительный процесс, который состоит из этапов, сменяющихся под воздействием государственных и общественных ожиданий, находящихся отражение в политическом курсе страны. Действительно, если сопо-

ставить динамику этапов развития системы образования и динамику политических преобразований, можно наблюдать их явную синхронность. Так, в 1863 г. в период царствования Александра II была проведена реформа народного образования, положившая начало структуризации образовательного процесса и его повсеместного распространения. Революция 1917 г. провозгласила курс на ликвидацию безграмотности и всеобщее образование. Движущей силой следующего этапа преобразований в сфере образования стали реформы 1950-х годов, положившие начало процессу политической демократизации и децентрализации управления народным хозяйством СССР. Основа трансформации системы образования в 1990-е годы – перестроечные реформы, породившие новую идеологию советского партийного руководства, перемены в экономической и политической структуре страны, административные преобразования в духе демократического социализма и политики «нового мышления», побудившие переход России к экономике переходного периода. 2000-е годы – период масштабных преобразований в условиях рыночных отношений, глобальной конкуренции, экономической и общественной мобильности в глобализирующемся мире.

2. Второе утверждение является прямым следствием первого: особенности каждого этапа подчиняются набору внешних (экзогенных) и внутренних (эндогенных) факторов: политическое устройство, государственная идеология и др. (см. рис. 1).

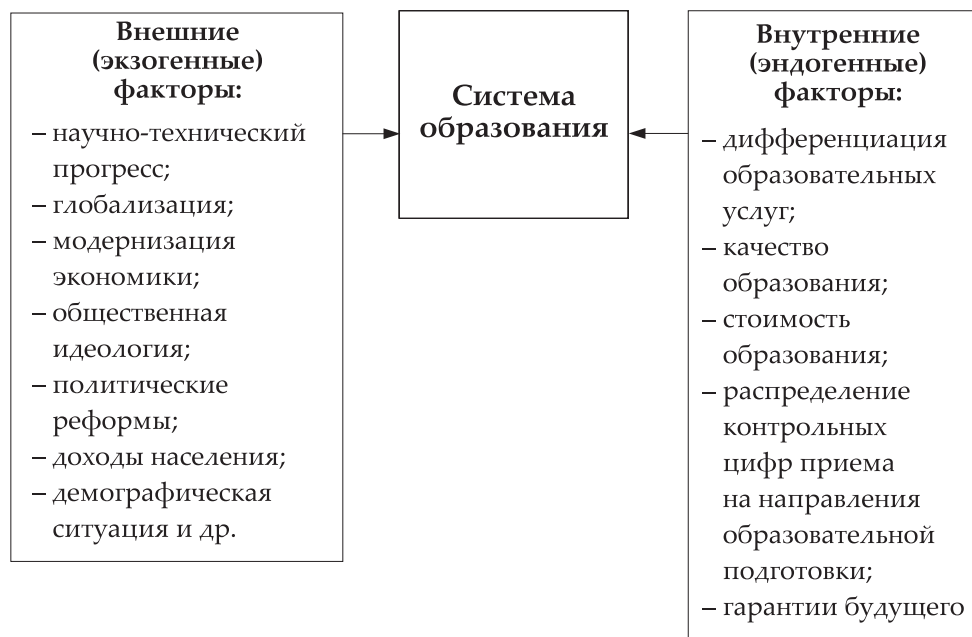


Рис. 1. Внешние и внутренние факторы модернизации образования

3. Периодичность этапов, а также их продолжительность не являются строго нормированными, а лишь констатируют наличие выраженных стадий эволюции. Диапазон волн модернизации образования также условен. Так, с развитием промышленного производства во второй половине XIX в. выросла потребность в кадрах высокой квалификации, что усилило государственную роль образовательной деятельности на формальном отрезке первой, аграрной волны модернизации. И сегодня, в условиях политического курса на реиндустриализацию экономики, которому соответствует естественный формат второй, индустриальной волны, мы становимся свидетелями трансформационных сдвигов в системе образования, присущих третьей, постиндустриальной волне модернизации, главной идеей которой должна стать идея интеграции образования с наукой и предпринимательством. Вот некоторые ее черты:

- акцент на главенствующей роли образования в инновационной деятельности;
- доминантная роль человека, поощрение его интеллектуального развития;
- непрерывное образование;
- распространение информационных технологий в образовательной деятельности;
- интернационализация образования и его децентрализация;
- развитие партнерских связей с бизнес-сообществом;
- интеграция образования и науки.

4. В динамике каждого этапа развития системы образования происходит накопление внутреннего потенциала эволюции, который в сочетании с системообразующим внешним импульсом преобразований создает условия для смены волн модернизации (см. рис. 2).

Одной из важнейших идей первой волны модернизации была идея преодоления безграмотности. Согласно официальной статистике СССР, численность грамотного населения в возрасте 9–49 лет в 1897 г. составляла 26,3%, в 1926 г. – 56,6%, в 1939 г. – 89,1%¹, в 1959 г. – 98,5%, в том числе среди городского населения – 98,7%, среди сельского – 98,2%². Реализация поставленной идеи создала условия для перехода на новый уровень модернизационных преобразований в системе образования, адекватный новым потребностям и вызовам, стоящим перед советским государством. По нашему мнению, отличительной особенностью второй волны модернизации системы образования является подготовка кадров для всеобщей индустриализации, а сегодня – для реиндустриализации экономики нашей страны. Численность дипломированных инженеров, занятых в народном хозяйстве СССР, в 1928 г. составляла

¹ СССР в цифрах. 1934. М.: Союзоргучет, 1934.

² СССР в цифрах. 1987. М.: Финансы и статистика, 1988.

4,7 тыс. чел., в 1941 г. – 290 тыс. чел., в 1970 г. – 2486,5 тыс. чел., в 1987 г. – 6490,6 тыс. чел. Для сравнения, в том же 1941 г. в СССР насчитывалось 57 тыс. экономистов с высшим образованием, занятых в народном хозяйстве, в 1970 г. – 492,5 тыс. чел., в 1987 г. – 1480,5 тыс. чел. Распад Союза и системный кризис российской экономики отбросили назад достижения советской эпохи, поставив многолетнюю паузу на задачах второй волны модернизации. И хотя в середине 2000-х годов произошло возрождение модернизационного процесса, российская статистика свидетельствует, что до завершения этого периода требуется ряд решительных государственных мер, так как основная задача модернизации пока не достигнута. Вопреки росту промышленного производства, количество высококвалифицированных трудовых ресурсов в области естественных и технических наук, занятых в экономике, в 2012 г. составило 3446 тыс. чел. при общей численности занятых в экономике – 71545 тыс. чел.³ Образовательные организации высшего профессионального образования выпустили в 2011 г. 380,1 тыс. чел. экономистов и только 21,3 тыс. чел. – специалистов в области физико-математических и естественных наук [2, с. 179]. Это означает, что внутренний потенциал второй волны модернизации не накоплен.

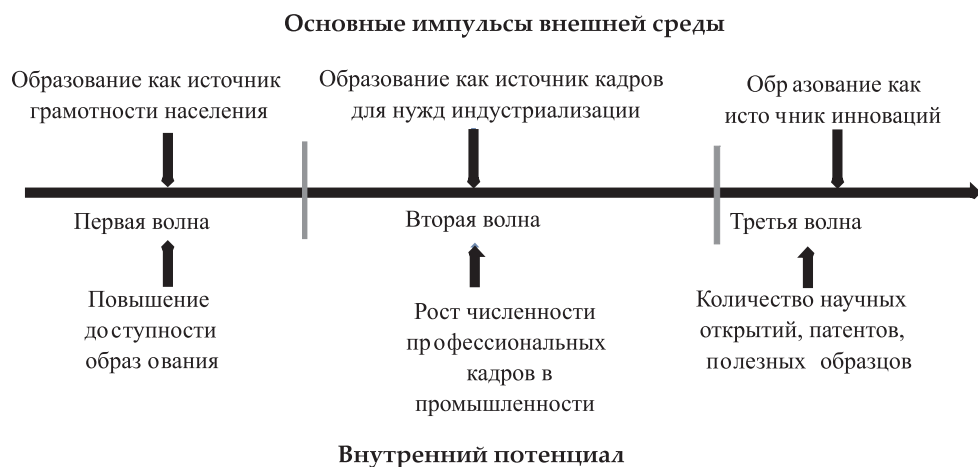


Рис. 2. Вектор модернизации образования под влиянием импульсов внешней среды и внутреннего потенциала

5. В основе каждого этапа развития системы образования лежит совокупность интересов государства, общества и отдельной личности, доминирующих в данном временном диапазоне. Приоритетные интересы государства в области образования сводятся к развитию челове-

³ Россия в цифрах 2013. М.: Росстат, 2013. С. 105.

ческого потенциала, как движущей силы экономического роста и, как следствие, стабилизации отношений в обществе. Для общества образование – это важнейший фактор социализации, воспроизводства культурного и духовного наследия, а также воспитания общественно полезных граждан. Наконец, для отдельного индивида образование – это возможность личностного и профессионального развития.

Таким образом, эффективное управление системой образования, результатом которого является эволюционный сдвиг на новый этап ее развития, требует сочетания мер, учитывающих интересы каждой из перечисленных сторон.

6. Каждый этап содержит динамику накопления противоречий в ходе естественного развития системы, которые, с одной стороны, подрывают устоявшиеся основы этапа, с другой – обогащают генотип системы образования и ускоряют процесс ее трансформации. В настоящее время серьезным, на наш взгляд, противоречием является несоответствие гуманизационной функции образования профессиональным образовательным стандартам. Важнейшей функцией образования, закрепленной в законодательстве России, является воспитание человека. Для этого государство предпринимает усилия, создает условия и поощряет всестороннее развитие личности. Однако при этом современная система крайне формализована, ограничивается нормативами и практически не учитывает субъективный подход к оценке знаний. Это несоответствие рискует стать очередным фактором, сдерживающим развитие образовательной системы и ее модернизацию.

Вектор развития системы образования в других странах в целом совпадает с российским, однако динамика основных индикативных показателей асинхронна. Мы можем выделить следующие общие тенденции в сфере образования⁴:

- растет спрос среди населения на высшее профессиональное образование;
- в структуре выпуска специалистов с высшим профессиональным образованием преобладают выпускники, получившие образование в области социальных наук, предпринимательства и права;
- расходы государства на образование в целом имеют положительную динамику, что доказывает государственную заинтересованность в развитии данной сферы.

Это подтверждает явление глобализации образования, доказывая, что изменения, охватывающие отечественное образование, подвергаются воздействию общемировых тенденций. Значит, любые попытки управляемой трансформации образовательной деятельности должны сочетать как взвешенные меры, отвечающие российским реалиям, так

⁴ См., например: The World Bank.data.worldbank.org.

и инструменты международной практики в области модернизации образовательной системы.

8. Динамика индикативных показателей системы образования является условно положительной на протяжении всех исследуемых этапов, за исключением периода 1990-х годов. Это доказывает прогрессирующий характер модернизационных преобразований в системе образования, но совершенно не подтверждает их эволюционную направленность. На наш взгляд, явным свидетельством эволюции образовательной системы будет считаться рост показателей, имеющих корреляционную связь с основными показателями образовательной деятельности. К косвенным показателям эволюции образования можно отнести:

- положительную динамику производительности труда;
- сокращение уровня безработицы населения;
- рост численности специалистов высшей квалификации в области естественных и физико-математических наук в экономике;
- рост количества научных открытий;
- рост вклада образования в ВВП страны и др.

Данный вывод указывает на необходимость учета косвенных показателей при анализе эффективности образовательной деятельности, если цель анализа предусматривает оценку причинно-следственных связей, провоцирующих глубинные системные изменения в экономике.

Таким образом, проведенный анализ позволил нам установить некоторые особенности процесса модернизации системы образования в России и сформулировать выводы, которые могут быть учтены при разработке предложений по дальнейшему развитию данной системы.

Литература

1. Общие проблемы философии науки: Словарь для аспирантов и соискателей / Сост. и общ. ред. Н. В. Бряник; отв. ред. О. Н. Дьячкова. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2007.
2. Шацкая И.В., Архипов А.И. Профессиональные кадры для модернизируемой экономики: образовательный аспект. Монография. М.: ИЭ РАН, 2012.

Л.Н. СВИРИНА
кандидат экономических наук;
старший научный сотрудник Института экономики РАН

ОБЕСПЕЧЕНИЕ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ КАДРАМИ НА БАЗЕ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ И КОРПОРАТИВНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

Исследуются перспективы решения проблем подготовки профессиональных кадров для новой индустриализации. Рассмотрены новые институциональные формы – профессиональные стандарты и корпоративные университеты, обосновываются их преимущества для формирования кадрового потенциала, адекватного потребностям технологического перевооружения промышленности России.

Ключевые слова: *новая индустриализация, промышленная политика, профессиональные кадры, институциональные формы подготовки кадров, профессиональные стандарты, корпоративные университеты.*

JEL: O110, O330, J220.

В контексте осуществления новой индустриализации разработка и принятие на законодательном уровне общегосударственной промышленной политики, нацеленной на переход к инновационному типу хозяйствования, повышение уровня технологического развития отраслей экономики и прогрессивное изменение ее структуры, имеет ключевое значение. Новая промышленная политика России должна включать детально просчитанные стратегии развития многих отраслей и подотраслей реального сектора. В ведущих странах мира, например, в США, действует большое количество научно обоснованных программ, рассчитанных на 30–40 лет вперед. Отсутствие подобного документа в России становится серьезным препятствием для долгосрочной кадровой политики, в том числе и для создания новых рабочих мест отраслевых и региональных стратегий развития. Федеральные органы должны задать матрицу создания новых производств, распределения производительных сил. Очевидно, что высо-

коквалифицированных специалистов и профессиональных рабочих надо готовить там, где им может быть предложена работа, соответствующая их уровню квалификации.

Выступая с Посланием Федеральному Собранию, Президент РФ Владимир Путин озвучил масштабы проведения активной кадровой политики, приоритетом которой явится создание и модернизация к 2020 г. 25 млн высокопроизводительных рабочих мест, что само по себе является амбициозной и трудной задачей. Приведем наиболее значимые примеры реализации этой грандиозной задачи в ее структурном аспекте. По мнению директора Института нового индустриального развития, д.э.н., проф. С.Д. Бордунова (он же Президент Национальной ассоциации авиаприборостроителей), в целом по машиностроению в ходе реиндустриализации потребуется создать 6–7 млн новых высокотехнологичных рабочих мест. Более миллиона новых рабочих мест можно будет создать, если, по примеру ЕС, увеличить долю расходов на научные исследования и разработки в проектных и конструкторских организациях до 2,5–3% ВВП. Таким образом, 7–8 млн новых рабочих мест (а это уже треть от заданного ориентира в 25 млн) будут созданы в машиностроении и в «исследованиях и разработках». Остальные 17–18 млн рабочих мест, считает С.Д. Бордунов, должны появиться в процессе перехода на новые технологии потребителей продукции машиностроения и информационных технологий [1]. Что касается прогноза объемов инвестиций в обрабатывающую промышленность в процессе ее реиндустриализации, то, по оценкам, в реконструкцию только основных фондов необходимо инвестировать не менее 600 млрд долл. Это примерно в два раза больше, чем вкладывается за год в экономику страны.

Агентство стратегических инициатив (АСИ) представило «дорожную карту» по реформе труда в России (официальное название документа – «Создание национальной системы компетенций и квалификаций»), подразумевающую создание 25 млн высококвалифицированных рабочих мест уже к 2020 г. По видам образования в качестве конечной цели этого документа представлены такие данные: подготовить 4,5–6 млн выпускников профессионального образования до 2018 г., привлечь в РФ 0,7–1 млн квалифицированных мигрантов, переподготовить к 2020 г. 18–20 млн высококвалифицированных работников (из них формальное дополнительное обучение должны пройти 12–15 млн, неформальное образование получить более 3 млн человек)¹. Базовым законом для реализации «дорожной карты» должен стать новый Федеральный закон «О профессиях и квалификациях» (2014 г.), предполагающий создание новой системы профес-

¹ ria.ru/economy/20121025.

сиональных стандартов, основанной на сертификатах добровольно и в обязательном порядке аккредитованных центров сертификации персонала. К концу 2013 г. предполагалось сертифицировать шесть отраслей – образование, медицину, госслужбу, соцслужбы, нефтегазовый сектор и ИТ. Затем необходимо создать до 70 отраслевых систем сертификации, в том числе с допуском иностранных сертификационных сервисов в Россию. Пока «дорожная карта» не содержит детальной финансовой проработки по стоимости проектов. Очевидно только, что стоимость столь быстрой и масштабной перестройки рынка труда будет достаточно высокой, прежде всего для работодателей. По мнению многих экспертов и ученых-экономистов, разработка «дорожной карты» по реформированию рынка труда в России представляет собой скорее идеалистическую картину, чем достаточно аргументированный документ. Большие сомнения возникают и по предлагаемым новым подходам, и по возможностям на данном этапе привлечения бизнеса к масштабным изменениям в сфере труда². Создание условий (в том числе через проведение серьезных институциональных изменений) для повышения деловой активности всех категорий предпринимательства должно явиться непременной предпосылкой для успешного проведения новой индустриализации.

К сожалению, пока можно констатировать критическое состояние дел в кадровом обеспечении промышленно-производственного и научно-исследовательского комплексов, испытывающих острейший «кадровый голод» во всех высокотехнологичных сферах. Отсутствие непрерывного процесса воспроизводства новой рабочей силы, соответствующей требованиям рынка труда, стало тормозом экономического развития инновационных секторов экономики. Поэтому необходимость создания и внедрения в практику новых, более эффективных и надежных подходов, методов регулирования в данной сфере очевидна [2]. На наш взгляд, к наиболее актуальным и действенным методам, способным разрешить назревшую проблему, можно отнести создание эффективной системы профессиональных стандартов на территории нашей страны, а также развитие системы целевой, профессиональной подготовки кадров на базе корпоративных университетов, создаваемых непосредственно в структурах компаний крупного и среднего бизнеса или с их участием.

Изменяющийся рынок труда требует постоянного развития профессиональных навыков и компетенций работников. Квалификационные справочники постепенно устаревают, новых профессий в них либо вообще нет, либо их описание не соответствует реальности. Этим обусловлена потребность изменения действующей системы

² newsru.com/finance/25okt2012.

квалификаций, точнее, замена ЕКТС и ЕКС системой профессиональных стандартов. Эта проблема активно обсуждается на высшем уровне, и в ближайшее время в российском трудовом законодательстве появится новый институт – институт профессиональных стандартов.

Следует отметить, что подобная ситуация складывается не только в России. В течение последних 20 лет более чем в 100 странах мира идет работа в области создания и внедрения национальных квалификационных структур и стандартов (НКС), национальных систем квалификаций (NQF). Лишь пять из них, в том числе Россия, осуществляют разработку НКС и NQF самостоятельно. Для всех остальных Всемирным банком и Европейским союзом в рамках соответствующих программ, выделяются «донорские материалы и средства». При подготовке образовательных и профессиональных стандартов в России целесообразно было бы рассмотреть модели профессий, принятые в мировом сообществе, а также подход работодателей, ориентированный на развитие профессиональных качеств своих сотрудников. Немаловажным фактором успеха данной нормативно-методической деятельности является анализ основных общеевропейских и мировых тенденций развития образования, существующих подходов к вопросам гармонизации образовательной сферы с представителями работодателей. Так, повышенное внимание уделяют этому вопросу, к примеру, такие авиастроительные корпорации, как Airbus и Boeing.

В России для создания современных профстандартов уже готовится законодательная база. Процесс запустит новый Федеральный закон «О профессиях и квалификациях» (принятие ожидается уже в 2014 г.). Он закрепит введение новых профессиональных стандартов, соответствующих требованиям бизнеса (в том числе по образцу международной системы профессиональных компетенций World Skills International). В ряде законодательных актов, в том числе в проекте Федерального закона «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации в части законодательного определения понятия профессионального стандарта, порядка его разработки и утверждения», подготовленного на основании соответствующего указа Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 597, разработка профессиональных стандартов определяется как приоритетное направление модернизации и технологического развития³. В этом Указе предусмотрена разработка в период до 2015 г. не менее 800 профессиональных стандартов. В части финансирования Правительством РФ выделяются по 200 млн руб. в 2013 и 2014 гг. На разработку одного стандарта,

³ geodesist.ru/forum/threads.

по имеющемуся на сегодняшний день опыту, требуется от 0,4 – до 1,4 млн руб., а также время – от 2 месяцев до 1 года.

Профессиональный стандарт квалифицируется как инструмент, который должен выполнять функции согласования спроса и предложения на рабочую силу через установление соответствия между системой подготовки кадров на основе образовательных стандартов и сферой их использования на основе установления профессионально-квалификационных требований. Профессиональные стандарты декларируются как документы, устанавливающие требования к знаниям, умениям, компетенциям, опыту, системе ценностей и личным качествам, необходимым для выполнения определенной работы или профессиональных обязанностей. Они рассматриваются в настоящее время зарубежными и российскими экспертами как один из конструктивных механизмов, позволяющих создать устойчивое и эффективное взаимодействие сферы труда и сферы образования, обеспечить рациональное использование трудовых ресурсов.

На наш взгляд, использование этого инструмента в ходе реиндустриализации нашей экономики можно считать обоснованным, т.к. профессиональные стандарты будут содействовать формированию и поддержанию высокого уровня рабочей силы, наиболее полно соответствующей потребностям вновь создаваемых высокотехнологичных секторов экономики, определению и формулированию потребностей в рабочей силе и профессиональной подготовке, эффективному, обоснованному подбору кадров и проведению «внутрифирменного» профессионального обучения. Кроме того, на основании профессиональных стандартов повысится уровень проверки, аттестации и сертификации квалификаций. Они будут также способствовать развитию мобильности рабочих кадров.

Однако на сегодняшний день состояние дел в этой сфере таково, что приступить к созданию новых профессиональных стандартов в отраслях и видах производственной деятельности, реиндустриализация которых должна составить суть новой промышленной политики, пока возможно лишь не в полной мере. Мы снова упираемся в серьезную проблему отсутствия базового документа – стратегии развития промышленности, планов создания новых производств, на основании которых необходимо проводить кадровую политику. Поэтому предполагается в ближайшие несколько лет ввести сертифицирование специалистов только в непроеизводственных отраслях (медицина, образование, госслужба, соцслужбы) и в уже технологически состоявшихся нефтегазовом секторе и ИТ, где очевидна потребность в специалистах нужной квалификации. Нам представляется возможным введение новой системы профстандартов и в ряде других наших высокотехнологичных отраслей, производящих продукцию

мирового уровня и имеющих четкий спрос на необходимые квалифицированные кадры. На начальном этапе модернизации системы квалификаций предлагается сохранить действующую в настоящее время систему Квалификационных справочников (ЕТКС – по профессиям рабочих, ЕКС – по должностям служащих), поскольку они выполняют множество необходимых функций в области льгот и компенсаций.

Вопрос о форсированном решении проблемы создания института профессиональных стандартов был озвучен Президентом РФ в его послании Федеральному Собранию от 12 декабря 2013 г.: «... принципиальная роль в качественном развитии экономики принадлежит новым профессиональным стандартам. Они должны задать требования к квалификации каждого специалиста. Но они работают только в том случае, если будут востребованы самим бизнесом. Поэтому их подготовка должна идти с участием самих профессиональных сообществ»⁴. Далее предлагается создать Национальный совет профессиональных квалификаций в качестве действительного независимого органа, в работе которого должны принять участие ведущие деловые объединения и профессиональные ассоциации. Определены жесткие временные рамки – в два года, в течение которых должен быть утвержден весь пакет новых профессиональных стандартов. Под требования стандартов предлагается перенастроить всю систему профессионального образования. Работа в указанном направлении уже ведется. Можно выделить ряд областей экономики РФ, в которых частично профессиональные стандарты уже разработаны, утверждены и введены в действие. К ним относятся: авиастроение, информационные технологии, индустрия питания, управление организаций. Однако приведенные выше стандарты носят скорее корпоративный характер, и их основными пользователями являются руководители и специалисты подразделений управления персоналом, специалисты в области сертификации персонала, специалисты, разрабатывающие государственные образовательные стандарты и профессиональные образовательные программы.

Тенденцию мировой практики развития систем профессиональных стандартов за последние 20 лет определяет движение от локальных отраслевых систем стандартов к разработке и применению общенациональных профессиональных стандартов [3]. В этой связи при создании нашей национальной системы не обойтись без анализа и адаптации к российским реалиям передовых мировых организацион-

⁴ Текст Послания Президента РФ Федеральному Собранию 2013. rg.ru/2013/12/12/poslanie.html.

ных и оценочных технологий профессионального роста, труда, стандартов и компетенций.

Актуальной задачей для российского бизнеса является формирование передовых инновационных производств, обеспечивающих развитие отдельных отраслей промышленности. Запуск таких производств, особенно при вложении больших финансовых средств, требует высококвалифицированных рабочих кадров, а их профессиональная подготовка и обучение, в свою очередь, нуждается в масштабных инвестициях. На наш взгляд, бизнес будет здесь играть решающую роль, возложив на себя задачу «готовить кадры самим», развивая системную непрерывную профессиональную подготовку персонала в своих компаниях на «рабочих местах».

Многие крупные бизнес-структуры в России проделали долгий путь, прежде чем пришли к выводу о необходимости формирования отдельного образовательного сегмента – корпоративного университета. Корпоративные университеты в России появились в 1999 г. Первый из них – созданный компанией «ВымпелКом» университет «Би Лайн». Сегодня практически каждая крупная корпорация имеет образовательные центры и университеты, будь то РАО ЕЭС или ОАО «Северсталь», которые развиваются и функционируют в их интересах. Формирование и развитие института корпоративных университетов в российских компаниях находится на этапе становления. По данным исследования компании «Амплуа-Брокер», проведенного в апреле-мае 2010 г., в России 64 компании заявили, что имеют корпоративные университеты. Собственные корпоративные университеты есть у «Ингосстраха», «ОКБ Сухого», «Ростелекома», «Росинтера», ОАО «РЖД», многих крупных банков. Одними из первых внедрение собственных университетов на российском рынке начали транснациональные корпорации Coca-Cola, McDonald's, Motorola. В подтверждение актуальности и мотивации создания корпоративного университета старший вице-президент ОАО «РЖД» Б.М. Лапидус выдвинул, например, следующие положения: меняющиеся приоритеты ОАО «РЖД» в сфере обучения предполагают обращение к услугам новых обучающих центров; актуальность создания корпоративного университета ОАО «РЖД» во многом предопределилась объективно существующим огромным спросом на высококвалифицированных специалистов в области менеджмента, обладающих одновременно узкоспециализированными отраслевыми знаниями и компетенциями в сферах корпоративного управления, стратегического и финансового менеджмента, маркетинга, информационных технологий, управления проектами, процессами и активами [4].

Таким образом, в настоящее время в российской деловой сфере формируется сложная по структуре и функциям образовательная

платформа подготовки профессиональных кадров для экономики инновационного типа, тяготеющая к образованию центров корпоративных знаний. Российские промышленные компании уже достаточно успешно начинают практиковать профессиональную подготовку сотрудников на рабочем месте, внедряя и развивая новую институциональную форму организации системы профессиональной подготовки персонала в корпоративных центрах и университетах. На наш взгляд, они могут стать важным инструментом инновационного развития трудовых ресурсов. Руководители ряда крупных корпораций для обоснования необходимости создания корпоративных центров переподготовки и повышения квалификации сотрудников фирмы выдвигают такие аргументы: внедрение инновационных технологий, формирование стратегии развития фирмы, необходимость повышения квалификации работающих специалистов вследствие несоответствия их уровню современных технологий.

Еще один важный, на наш взгляд, аргумент, подтверждающий перспективность развития корпоративной формы образования, заключается в возможности ее быстрого реагирования на внедрение новых образовательных программ по сравнению с более консервативной системой высшего профессионального образования. Консерватизм системы высшего профессионального образования проявляется, прежде всего, в неготовности профессорско-преподавательского состава к участию в корпоративных образовательных проектах из-за повышенной учебной нагрузки, не позволяющей принимать непосредственное участие в познании бизнеса изнутри, его реальных производственных, управленческих, технологических и других ситуаций, на базе которых должны интенсивно использоваться активные формы обучения.

Вместе с тем зачастую под корпоративным университетом понимают «структурные подразделения компании, отвечающие за функции обучения сотрудников». Однако это скорее определение учебного центра. Настоящий корпоративный университет выполняет гораздо более сложные системные задачи, такие как управление знаниями (систематизация и распространение накопленного опыта, взаимный обмен информацией между подразделениями и отдельными сотрудниками компании) и инновациями, управление корпоративной культурой. С этих позиций и с учетом многолетнего зарубежного опыта функционирования этого института управления профессиональной квалификацией персонала более полным можно считать следующее определение корпоративного университета. Корпоративный университет – это система внутреннего обучения, выстроенная в рамках корпоративной идеологии на основе единой концепции и методологии, охватывающей все уровни руководителей и специалистов. В дополне-

ние к этому следует заметить, что корпоративное образование – это система накопления и передачи сотрудникам различного рода знаний. Речь идет об экономических, технологических, организационных, профессионально-этических, управленческих, корпоративно культурных и других знаниях, необходимых для эффективного достижения поставленных перед корпорацией целей.

Безусловно, изучение и применение зарубежного опыта профессиональной подготовки персонала способно оказывать положительное воздействие на процесс управления профессиональной компетенцией сотрудников современных российских компаний. Появление корпоративных университетов за рубежом пришлось на начало 1970-х годов, когда компания McDonald's (в 1961 г.) основала международный центр подготовки менеджеров Hamburger University в качестве первого шага к созданию корпоративного университета. На протяжении последующих десятилетий более 65 тыс. менеджеров McDonald's окончили этот университет. К началу XXI в. Hamburger University уже имел филиалы в Англии, Японии, Германии и Австралии. Главными приоритетами корпоративных университетов в России также становится восполнение повсеместного дефицита менеджеров среднего звена и становление новой управленческой культуры, которые и ложатся в основу стратегического развития российских компаний. В практике зарубежных компаний работа корпоративных университетов уже давно признана эффективным инструментом обучения персонала. Всего в мире в настоящий момент действует более 8 тыс. корпоративных университетов. При этом около 60% крупных международных компаний имеют собственные корпоративные университеты с бюджетами от 170 млн до 900 млн долл.⁵

Очень важно подчеркнуть, что наблюдается тенденция устойчивого роста инвестиций в человека, свидетельствующая о понимании и принятии человека и его профессиональной деятельности в компании как одного из основных определяющих компонентов в достижении успешности компании, как ключевого фактора повышения ее конкурентоспособности. Например, американские фирмы выделяют большие средства на профессиональную подготовку и обучение своих сотрудников. Так, IBM потратила на обучение персонала в 2009 г. 1 млрд долл., FORD – 500 млн долл. Крупнейший корпоративный университет в компании IBN «GLOBAL LEARNING» насчитывает 3 400 преподавателей из 55 стран мира, которые ведут около 10 000 специализированных курсов, где более 126 000 сотрудников компании уже прошли профессиональную подготовку, переподготовку и обучение. В учебном центре корпорации «Дженерал Элек-

⁵ do2.gendocs.ru/docs.

трик» на учебные курсы по профессиональной подготовке и организации непрерывного обучения отводится 30–40 тыс. человеко-дней в году. Организация обучения во многих американских компаниях проводится именно по тем направлениям и в таких масштабах, которые требуются для решения не только текущих, но и стратегических задач, обусловленных ускоряющимися темпами развития производства, модернизации техники и технологий.

Крупные корпорации как правило создают свои учебные центры, институты и университеты, где обучается их персонал. Некоторые из них имеют целый ряд учебных центров (например, концерн «Envia М», компания «Люфтганза» – Германия). Персонал компании наряду с профессиональной подготовкой имеет возможность дальнейшего развития через курсы повышения квалификации, консультации для специалистов и руководителей, разного рода тренинги. Обучение персонала проводится по программам теоретической и практической подготовки, осуществляемой соответственно в стенах учебного центра и непосредственно на предприятии. Процесс обучения персонала в европейских компаниях носит преимущественно системный, непрерывный характер, который предопределяется тем, что в компании постоянно проводится мониторинг потребностей в профессиональной подготовке и осуществляется планирование дальнейшего использования обученного персонала. На обеспечение работы корпоративного университета в западных компаниях выделяют 1–2% в год от оборота компании. В крупных транснациональных корпорациях эта цифра доходит до 5%.

Характерной чертой обучения персонала, согласно общей стратегии деятельности зарубежных и российских компаний, является практическая направленность. Наиболее распространенный метод связан, например, с организацией постоянного обучения по специализированным программам компании. Он используется в основном в крупных транснациональных компаниях. Характерен опыт компании IBM, в которой ее повышение квалификации сотрудников проводится постоянно по программе корпорации, на него отводится 5% рабочего времени. Другим действенным методом развития персонала является обучение опытным специалистом обучающегося работника на рабочем месте в самом процессе работы. Широкое распространение имеет внешний способ обучения в учебных центрах, когда компании направляют своих сотрудников в специализированные учебные заведения для подготовки по различным программам (например, MBA) либо для освоения специальных технологий, используемых в данной организации (например, «Тойота»).

По форме можно обозначить два типа корпоративного обучения. Это, во-первых, внутренняя форма организации и обучения, осу-

ществляемого на базе сотрудничества с внешней обучающей организацией. В этом случае речь идет о технологии аутсорсинга. Вторая форма корпоративного обучения предполагает функционирование внешнего коммерческого учебного центра с конкретным заказчиком, который приносит деньги и объясняет, что он хочет получить. Как правило, удовлетворение потребностей заказчика в профессиональном обучении персонала является первостепенной задачей. Для внутренней формы организации корпоративного обучения характерно создание адаптированных программ, направленных на быстрое внедрение новых продуктов, услуг, технологий, подготовки управленческого менеджмента, развития профессиональных навыков сотрудников компании. Фактически это программы первичного обучения и программы повышения квалификации. Такие программы уникальны, так как полностью направлены на освоение обучающимся персоналом новых технологий, процедур и процессов конкретной компании. Исходным материалом для составления таких программ должен стать перечень профессиональных стандартов (знаний, компетенций и навыков) для каждой должности, востребованной фирмой в стратегии ее развития. На наш взгляд, использование внутренней и внешней форм организации корпоративного образования в их сочетании приносит для ряда фирм положительный результат. В мировой практике сложилось оптимальное соотношение внешнего и внутреннего корпоративного обучения: 80% обучения приходится на внутрикорпоративное обучение, 20% составляет привлеченное (открытое) образование.

В российской практике многие корпоративные университеты не являются структурными подразделениями компании. Они выделены как независимые юридические лица, и это не случайно. Они вынуждены сами себя финансировать, т.е. «зарабатывать деньги», непрерывно доказывать топ-менеджерам право на существование. Во многом это следствие попытки организовать работу корпоративного университета по принципу типовой бизнес-единицы с безусловной прибыльностью или хотя бы самоокупаемостью. В таких случаях корпоративный университет осуществляет внутреннее обучение и реализует деятельность на внешнем рынке для обеспечения доходности. Какое направление станет приоритетным в его деятельности – стратегическое развитие его компании или оказание платных услуг «вовне», зависит только от целей руководства и видения будущего компании.

Корпоративные университеты, как было отмечено выше, решают очень важную задачу для быстро развивающихся компаний: они готовят для них в соответствии с их потребностями, необходимое количество менеджеров среднего звена, которые были бы включены

в единую управленческую и корпоративную культуру. Следует отметить, что подготовка менеджеров по управлению персоналом в крупных российских компаниях достигла значительных успехов, главный из которых – изменение отношения к затратам на развитие персонала. Они стали пониматься как инвестиции, способные принести положительный экономический эффект в будущем, выражающийся не только в увеличении доходов, но и в повышении лояльности и мотивации сотрудников.

Литература

1. Бордунов С.Д. Реиндустриализация должна стать базовой идеей создания новой экономики России // Промышленный вестник. 17 апреля 2013. № 15 (778).
2. Яровчук Н., Трибушкова К. Разработка профессиональных стандартов // Кадровик. Трудовое право для кадровика. 2012. № 6.
3. Прянишникова О.Д., Лейбович А.Н. Профессиональные стандарты: краткий обзор зарубежного опыта // Промышленник России. Март 2008. С. 37–41.
4. Липидус Б.М. Корпоративный университет ОАО «РЖД» // Железнодорожный транспорт. СПб. 2009. № 5.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО

А.Н. ЛУКИНА

директор Центра ГЧП Калужской области

ГАУ «Агентство регионального развития Калужской области»,
аспирант Института законодательства и сравнительного правоведения
при Правительстве Российской Федерации

ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ

В статье рассматриваются основные проблемы, встречающиеся на практике при предоставлении бюджетных инвестиций для реализации концессионных соглашений. По мнению автора, законодательство нуждается в серьезной доработке в этой сфере.

Ключевые слова: концессии, инвестиции, бизнес, органы исполнительной власти, бюджет.

JEL: L32, E22, H54.

В бюджетном послании Президента РФ Федеральному собранию «О бюджетной политике в 2013–2015 годах» В.В. Путин отметил, что к нерешенным за предыдущий период проблемам относится структура бюджетных расходов, которая не является оптимальной для стимулирования экономического развития. Президент указал на то, что направляемых из бюджета средств в сферы, определяющие «перспективный облик российской экономики», на реализацию проектов в сфере образования и науки, недостаточно¹. Эту недостаточность бюджетных средств можно компенсировать за счет частного.

Привлечение частных инвестиций, осуществляемое в рамках государственно-частного партнерства (ГЧП), на практике уже давно и успешно используют многие страны: Австралия, Канада, США, Фран-

¹ Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию от 28.06.2012 «О бюджетной политике в 2013–2015 годах» // СПС «КонсультантПлюс».

ция, Польша, Великобритания. В этих странах на принципах ГЧП были построены многие объекты: аэропорты, больницы, дороги, а также реконструированы или модернизированы уже существующие.

В настоящее время у нас в стране по поводу термина «государственно-частное партнерство» ведутся дискуссии в научной сфере, на политической арене, среди юристов-практиков, однако ни в законодательстве, ни в научной литературе нет единого мнения относительно этого многофакторного явления, как нет и определения данного понятия на федеральном уровне [3, с. 27–30]. Тем не менее, даже при отсутствии единой терминологии, понятие «государственно-частное партнерство» широко используется в законодательстве. Так, в Федеральном законе от 02.12.2013 N 349-ФЗ «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов»² в рамках подпрограммы «Развитие скоростных автомобильных дорог на условиях государственно-частного партнерства» государственной программы Российской Федерации «Развитие транспортной системы» предусмотрены денежные средства, которые будут направлены на выполнение мероприятий указанной подпрограммы. К основным задачам Национальной стратегии действий в интересах детей на 2012–2017 годы, утвержденной указом Президента РФ от 01.06.2012 № 761³, отнесено формирование современной модели организации отдыха и оздоровления детей на принципах государственно-частного партнерства. К полномочиям федеральных органов исполнительной власти в сфере охраны здоровья Федеральный закон от 21.11.2011 № 323-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»⁴ относит установление порядка осуществления медицинской деятельности на принципах государственно-частного партнерства в сфере охраны здоровья.

Приведенные примеры указывают на то, что государственно-частное партнерство – это нужный механизм, в котором заинтересованы как власть, так и бизнес. Это свидетельствует о необходимости правового и институционального обеспечения новой правовой и экономической модели дальнейшего становления экономики государства и выхода на новый правовой уровень, обеспечивающий права и защищающий интересы как власти, так и бизнеса, работающих в тандеме для достижения общих целей [4, с. 129–135].

Не только законодательство, но и практика применения механизмов государственно-частного партнерства свидетельствуют об их востребованности. В настоящее время уже идет реализация крупно-

² В ред. от 03.02.2014. Источник: pravo.gov.ru:8080/page.aspx?70792.

³ Официальный интернет-портал правовой информации. pravo.gov.ru, 04.06.2012.

⁴ Официальный интернет-портал правовой информации pravo.gov.ru, 22.11.2011, Российская газета. 23.11.2011. № 263.

масштабных проектов с использованием механизмов государственно-частного партнерства:

- строительство и эксплуатация на платной основе скоростной автомобильной дороги «Москва – Санкт-Петербург» на участке 15-й км – 58-й км⁵;
- создание, реконструкция и эксплуатация объектов, входящих в состав имущественного комплекса аэропорта «Пулково» в Санкт-Петербурге⁶;
- создание и эксплуатация автомобильной дороги «Западный скоростной диаметр» в Санкт-Петербурге⁷.

В то же время надо признать, что пока реализация проекта с использованием механизма государственно-частного партнерства – это скорее событие, чем повседневность. С чем связано то, что механизм, в котором заинтересованы обе стороны, как государство, так и бизнес, на практике не реализуется или реализуется с большим трудом? Причина этого – не только в слабом законодательстве. Так, Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» действует уже девять лет, но при этом концессионные соглашения не торопятся заключать ни органы исполнительной власти, ни частные инвесторы, предпочитая идти «по старинке» – путем финансирования государственных контрактов или заключая инвестиционные соглашения, по которым государство скорее гарант и без того закрепленных в законе прав инвестора, чем равноправный партнер.

Одной из наиболее значимых проблем, влияющих на реализацию концессионных соглашений, по нашему мнению, является финансирование концессионных соглашений. Как вернуть вложенные частным инвестором денежные средства?

«В зависимости от типа объекта ГЧП выручка концессионера может формироваться за счет:

- платы пользователей (тариф за услуги);
- платы за доступность, например, когда реальная стоимость создания или эксплуатации объекта не может быть переложена на пользователей в виде тарифа ввиду его чрезмерно высокого уровня, либо когда создаваемый объект принадлежит к социальной сфере и не может генерировать экономическую прибыль;
- комбинации двух предыдущих вариантов»[1, с. 56].

Если денежные средства возвращаются за счет платы пользователей, то вопросов не возникает. Например, строится частная больница

⁵ stroy puls.ru/detail.php?ID=50449.

⁶ pulkovoairport.ru/about/agreement.

⁷ old.gov.spb.ru/gov/admin/otrasl/invest/news?pnewsid=95565.

по ГЧП-проекту, при дальнейшей эксплуатации которой пациенты самостоятельно оплачивают медицинские услуги [2, с. 22–28].

А как вернуть денежные средства, если проект сам себя не окупает? На практике появился новый термин – «плата за доступность», который предполагает, что государство или муниципальное образование возьмут на себя те расходы, которые нельзя или невозможно компенсировать за счет взимания платы с населения.

Согласно пункту 13 статьи 3 ФЗ от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», «Концедент вправе принимать на себя часть расходов на создание и (или) реконструкцию объекта концессионного соглашения, использование (эксплуатацию) объекта концессионного соглашения и предоставлять концессионеру государственные или муниципальные гарантии в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации. Размер принимаемых концедентом на себя расходов, а также размер, порядок и условия предоставления концедентом концессионеру государственных или муниципальных гарантий должны быть указаны в решении о заключении концессионного соглашения, в конкурсной документации, в концессионном соглашении»⁸.

На основании указанных норм автор статьи «Практические возможности реализации проектов государственно-частного партнерства по российскому законодательству» А.А. Родин делает вывод о том, что Бюджетный кодекс Российской Федерации предусматривает специальный механизм выполнения государством своих обязанностей по финансированию концессионного проекта, а именно «осуществление инвестиций в объекты капитального строительства государственной собственности в соответствии с концессионными соглашениями, согласно ч. 6 статьи 79, который позволяет сторонам самостоятельно определить порядок, размер и условия государственного финансирования, так как Бюджетный кодекс Российской Федерации не содержит ограничений в отношении осуществления таких инвестиций» [6, с. 13–17].

На первый взгляд, все просто и легко: стороны самостоятельно определили порядок, размер и условия финансирования проекта в концессионном соглашении, Бюджетный кодекс Российской Федерации не содержит никаких ограничений. Однако, по нашему мнению, такие первоначальные выводы ошибочны. В концессионном соглашении, решении о заключении концессионного соглашения и конкурсной документации должно быть четко указано, какие работы, в каком объеме будут выполнять за счет бюджетного финансирования концедентом, – в противном случае принудить его к их исполнению будет невозможно. Об этом свидетельствует и судебная практика, согласно

⁸ Российская газета. 26.07.2005. № 161.

которой должен быть четко определен порядок направления концедентом денежных средств, если порядок определен не был, то и потребовать их выплаты концессионер не имеет права⁹.

Бюджетные инвестиции для выполнения принятых концедентом на себя обязательств по концессионному соглашению могут направляться несколькими способами. Первый способ – концедент предоставляет концессионеру денежные средства в размере, указанном в концессионном соглашении, решении о заключении концессионного соглашения, а последний осуществляет строительство, реконструкцию объекта концессионного соглашения. Согласно статье 80 Бюджетного кодекса Российской Федерации, «предоставление бюджетных инвестиций юридическим лицам, не являющимся государственными или муниципальными учреждениями и государственными или муниципальными унитарными предприятиями, влечет возникновение права государственной или муниципальной собственности на эквивалентную часть уставных (складочных) капиталов указанных юридических лиц, которое оформляется участием Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований в уставных (складочных) капиталах таких юридических лиц в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации»¹⁰. Согласно комментируемой статье, решение о предоставлении таких инвестиций принимается Правительством Российской Федерации, высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации, местной администрацией муниципального образования в определяемом ими порядке, утверждается законом (решением) о бюджете в качестве отдельного приложения к данному закону (решению) с указанием юридического лица, объема и цели предоставляемых бюджетных инвестиций.

Таким образом, в законе о бюджете должно быть указано юридическое лицо, которому предоставляются бюджетные инвестиции, объем и цели предоставления бюджетных инвестиций. Согласно статье 13 Федерального закона от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», концессионное соглашение заключается путем проведения конкурса на право заключения концессионного соглашения¹¹.

Следовательно, до проведения конкурса концедент не может знать наименование юридического лица, которому будут предоставлены бюджетные инвестиции, так как концессионное соглашение заключается только после прохождения конкурсных процедур с лицом,

⁹ Там же.

¹⁰ Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ // Российская газета. 12.08.1998. № 153-154.

¹¹ Российская газета. 26.07.2005. №161.

выигравшим такой конкурс, либо с единственным заявившемся участником, который соответствовал требованиям, установленным в конкурсной документации и решении концедента. Возникает вопрос относительно того, сможет ли концедент выполнить принятые на себя по концессионному соглашению обязательства в том случае, если на эти цели денежные средства в бюджете еще не предусмотрены и будут предусмотрены в следующем финансовом году.

Приняв на себя обязательства по концессионному соглашению об участии в финансировании проекта, концедент будет обязан включить текстовую статью в соответствующий бюджет о предоставлении бюджетных инвестиций концессионеру, однако инвестирование может быть осуществлено только после принятия закона о бюджете на следующий финансовый год и плановый период, но не с момента подписания концессионного соглашения.

Таким образом, органы государственной власти должны планировать процедуры по проведению конкурсов заранее и проводить таким образом, чтобы инвестору – концессионеру, выигравшему такой конкурс, не пришлось ждать целый год предоставления бюджетных денег для выполнения своих обязательств по концессионному соглашению.

Стоит отметить, что кроме указания юридического лица, объема и цели предоставления бюджетных инвестиций статья 80 Бюджетного кодекса Российской Федерации содержит и другие требования, обязательные для исполнения при предоставлении бюджетных инвестиций юридическому лицу, не являющемуся государственным или муниципальным учреждением и государственным или муниципальным унитарным предприятием.

Согласно действующему законодательству, Российская Федерация, ее субъекты и муниципальные образования могут участвовать только в уставных капиталах юридических лиц, созданных в форме открытого акционерного общества или коммандитного товарищества, поскольку участником иных хозяйственных обществ и товариществ, а также производственных кооперативов указанные субъекты быть не могут на основании пункта 1 статьи 69 Гражданского кодекса Российской Федерации¹², пункта 1 ст. 7 Федерального закона от 08.05.1996 № 41-ФЗ «О производственных кооперативах»¹³, ст. 7 Федерального закона от 08.02.1998 N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»¹⁴, п. 4 ст. 7 Федерального закона от 26.12.1995 №281-ФЗ «Об акционерных обществах»¹⁵.

¹² Российская газета. 08.12.1994. №238–239.

¹³ Российская газета. 16.05.1996. №91.

¹⁴ Российская газета. 17.02.1998. №30.

¹⁵ Российская газета. 29.12.1995. №248.

В соответствии с подпунктом 2 пункта 1 статьи 5 Федерального закона от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» концессионером может быть индивидуальный предприниматель, российское или иностранное юридическое лицо, либо действующие без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) два и более указанных юридических лица¹⁶.

Таким образом, в случае проведения открытого конкурса на право заключения концессионного соглашения, победителем которого стало юридическое лицо с правовой формой, не позволяющей выполнить условие о возникновении права государственной или муниципальной собственности на эквивалентную часть уставных (складочных) капиталов в силу действующего законодательства Российской Федерации, концедент не сможет выполнить принятые на себя обязательства по бюджетному финансированию такого проекта. Согласно п. 3 ст. 23 Федерального закона от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» «конкурсная документация не должна содержать требования к участникам конкурса, необоснованно ограничивающие доступ какого-либо из участников конкурса к участию в конкурсе и (или) создающие кому-либо из участников конкурса преимущественные условия участия в конкурсе»¹⁷.

На основании изложенного можно сделать вывод, что предоставление бюджетных инвестиций в соответствии с п. 6 ст. 79 Бюджетного кодекса Российской Федерации¹⁸ является практически невозможным в силу указанных обстоятельств и способ, по которому концедент предоставляет концессионеру денежные средства в размере, указанном в концессионном соглашении, решении о заключении концессионного соглашения, а последний осуществляет строительство, реконструкцию объекта концессионного соглашения, не работает [3, с. 94–100].

Также можно сделать вывод, что норма статьи 79 Бюджетного кодекса Российской Федерации об осуществление инвестиций в объекты капитального строительства государственной собственности в соответствии с концессионными соглашениями практически не работает и потому нуждается в изменении.

Абсолютно верно отмечено автором 3 главы монографии «Публичные и частные интересы в финансовом праве» О.А. Акопяном, что «организация управления государственной собственностью представляет собой сложную совокупность действий органов государства:

¹⁶ Российская газета. 26.07.2005. №16.

¹⁷ Российская газета. 26.07.2005. №161.

¹⁸ Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ // Российская газета. 12.08.1998. №153–154.

выступая как собственник, государство должно решать задачу по эффективному управлению своим имуществом, что подразумевает, в свою очередь, наличие инвестиционных отношений, в которых оно выступает как инвестор» [5, с. 55]. Законодательство должно помогать реализовывать поставленные перед государством задачи, должен быть выработан и обличен в нормы права четкий механизм, позволяющий просто, прозрачно, с разумным распределением рисков использовать бюджетные средства как для эффективного управления государственным имуществом, так и для предоставления качественных услуг населению. А сейчас ситуация складывается иным образом, и органы государственной власти изобретают различные механизмы для успешной реализации социально значимых проектов, так как не могут воспользоваться существующими нормами.

На наш взгляд, такая ситуация в праве не является неожиданностью, ведь законодательство, регулирующее государственно-частное партнерство в России, только начинает свой путь становления, и его нормы апробируются на практике, на основании чего можно сделать выводы об их работоспособности или непригодности для дальнейшего использования.

Литература

1. Антоновский А.А. Финансирование проектов государственно-частного партнерства в муниципальной инфраструктуре// Сборник статей и аналитических материалов по итогам работы Российско-Французского форума. М., 2012.
2. Зельднер А.Г. Социализация общественных отношений и государственно-частное партнерство // Проблемы теории и практики управления. 2012. №7–8.
3. Козлова С.В. Институциональная среда развития государственно-частного партнерства в России// Экономические науки. 2009. №9 (58).
4. Осипов В.С. Институциональное поле воспроизводственного процесса // Научное мнение. 2014. №2.
5. Публичные и частные интересы в финансовом праве: монография / Рук. авт. кол-ва Е.И. Спектор. М.: Юстицинформ, 2011. С. 55.
6. Родин А.А. Практические возможности реализации проектов государственно-частного партнерства по российскому законодательству // Право и экономика. 2011. №5.

С.В. КОЗЛОВА
доктор экономических наук,
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН

О.М. ГРИБАНОВА
научный сотрудник Института экономики РАН

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ ЖКХ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье рассматриваются проблемы, имеющиеся на сегодняшний день в сфере жилищно-коммунального хозяйства, решение которых возможно в рамках государственно-частного партнерства на взаимовыгодных условиях, при сохранении за государством контролирующей функции.

Ключевые слова: *жилищно-коммунальное хозяйство, государственно-частное партнерство, государственное управление.*

JEL: L900, L970, L980.

Современный этап развития мировой экономики, характеризующийся, с одной стороны, все ускоряющейся глобализацией, а с другой – сложными кризисными явлениями, ростом безработицы, огромным различием в уровне социально-экономического развития стран и отдельных регионов, требует перехода на новый уровень управления, поиска новых институтов развития, новых политических, экономических, правовых и организационных регуляторов.

Разные страны ищут различные способы развития национальной экономики, в том числе и отказываются от чисто рыночных механизмов. Более перспективным направлением является поиск такого взаимодействия государства и частного сектора, которое, учитывая национальные особенности и уровень развития страны, способствовало бы ее социально-экономическому развитию.

Эта проблема является актуальной и для России. Низкая эффективность плановой социалистической системы требовала поиска новой, адекватной современному уровню развития производительных сил модели социально-экономического развития, в том числе и перехода к использованию рыночных регуляторов и создания смешанной экономики. Имеющиеся на сегодняшний день проблемы в различных

отраслях российской экономики, в том числе и в сфере жилищно-коммунального хозяйства, явились следствием существовавших еще до начала российских реформ проблем, а также проводимых в течение последних десятилетий неподготовленных либеральных реформ в сфере разгосударствления и приватизации.

В настоящее время жилищно-коммунальный комплекс Российской Федерации включает в себя жилищный фонд, превышающий 30% всего воспроизводимого недвижимого имущества страны¹, состоит из 2,9 млн многоквартирных домов с общей площадью более 3 млрд кв. м, в том числе благоустроенных водопроводом – 74,2%, канализацией – 70%, центральным отоплением – 75%, ванными – 64,4%, горячим водоснабжением – 61%, газом – 70,2%. Стоимость основных фондов ЖКХ составляет 1,5 трлн руб., т.е. около трети основных фондов страны². Он включает в себя 4,2 млн объектов инженерной инфраструктуры, потребляет около 20% энергоресурсов страны. В отрасли работает более 34 тыс. предприятий и организаций, оказывающих населению страны около 20 видов различных жилищно-коммунальных услуг³. Жилищно-коммунальное хозяйство оказывает большое влияние на макроэкономическую ситуацию в стране, предоставляя услуги в объеме 5 – 8% ВВП. В отрасли трудится около 2,5 млн человек⁴.

Тем не менее за два десятилетия российских реформ в сфере ЖКХ не было проведено никаких существенных преобразований, которые бы способствовали выводу этой отрасли из кризиса. Так, до сих пор для значительного большинства жителей нашей страны остаются недоступными основные коммунальные услуги, а те, которые предоставляются населению, отличаются низким качеством. На сегодняшний день 60% россиян недовольны ЖКХ⁵, две трети россиян хотели бы улучшить свои жилищные условия, каждая четвертая семья проживает в жилье, находящемся в плохом или аварийном состоянии. Общая потребность населения РФ в жилье составляет 1570 млн кв. м, т.е. для удовлетворения этой потребности жилищный фонд надо увеличить на 46%⁶. 11% всего жилищного фонда требует неотложного капремонта, однако ежегодно в нашей стране капитально ремонтируется лишь 1% от всего жилищного фонда. По официальным данным Минстроя России и Росстата, темпы нарастания физического износа

¹ gosstroy.gov.ru; minregion.gov.ru.

² gsk.ru.

³ gosstroy.gov.ru.

⁴ Там же.

⁵ facebook.com.

⁶ Постановление Правительства РФ №865 «О дополнительных мерах по реализации Федеральной целевой программы «Жилище» на 2002–2010 годы».

основных фондов ЖКХ составляют 3–5% в год⁷. 30% основных фондов ЖКХ уже полностью отслужили нормативные сроки [1], в срочной замене тепловых сетей нуждаются 45,1 тыс. км (21% от их общей протяженности), водопроводных сетей – 176,5 тыс. км (33% от их общей протяженности), канализационных сетей – 52,5 тыс. км (30,4% от их протяженности)⁸. По экспертным оценкам, наша страна по жилищным условиям, с учетом их комфортности, занимает 80–100-е место среди 146 стран мира [2, с. 60].

А ведь именно развитая сфера жилищно-коммунального хозяйства – одно из важнейших условий экономического роста, социальной стабильности государства. В сфере ЖКХ наиболее явственно пересекаются государственные и частные интересы. Привлечение частного капитала в инфраструктуру дает значительный кумулятивный эффект. Так, 1 млрд долл, вложенных в инфраструктурные проекты, создает 15 тыс. рабочих мест в данных отраслях и еще около 30 тыс. дополнительных рабочих мест в смежных отраслях [3, с. 23].

Вложения в инфраструктуру напрямую связаны с научно-техническим прогрессом и это подтверждается мировой практикой. Начало развитию инновационных систем было положено после Второй мировой войны – на повышательной волне четвертого цикла конъюнктуры (1945–1975 гг.), которая привела к структурной и технологической трансформации экономических систем. Развитие социальной инфраструктуры и поддержка бизнеса государством способствовали созданию общества высокого массового потребления [4]. Например, в США отрасли социальной инфраструктуры особенно быстро развивались с 1950 по 1960 гг., когда доля государственных инвестиций в инфраструктуру возросла с 2,25% до 5%. [5]. На фоне роста инфраструктурных вложений шло ускорение НТП. Еще Р. Солоу подметил, что накопление капитала само по себе является важным, но не единственным ингредиентом экономического роста... другим из них являются инвестиции в социальную инфраструктуру [6, р. 73]. Другой ученый, А. Маслоу, пришел к выводу, что только полное удовлетворение низших потребностей способно вызвать у индивида желание удовлетворять потребности более высокого порядка – вплоть до самореализации и творчества [7, с. 60].

На поддержку реформы ЖКХ в России за восемь последних лет было выделено из федерального бюджета 380 млрд руб. Однако, по мнению большинства экспертов, на модернизацию и реформирование ЖКХ требуется до 10–13 трлн руб.⁹ В настоящее время у госу-

⁷ gosstroy.gov.ru.; minregion.gov.ru.

⁸ Там же.

⁹ mcfr.ru/journals/13/805/21092/?phrase_id=947865.

дарственных структур таких финансовых средств для реформирования сферы ЖКХ нет. В утвержденной распоряжением Правительства РФ от 02.02.2010 г. № 102-р «Комплексной программе модернизации и реформирования жилищно-коммунального хозяйства на 2010–2020 годы» из всех источников предусмотрено чуть больше 4 трлн руб. Остальные средства финансового обеспечения реформы предлагается собирать с населения.

В то же время очевидно, что реформирование ЖКХ не может осуществляться изолированно от современных мировых вызовов, сложившихся макроэкономических диспропорций и деструктивных тенденций в российской экономике. Решение проблемы усложняется и тем, что существует очень сильное социальное расслоение не только внутри городского и сельского населения, но и среди различных территорий и регионов, а также и из-за наличия огромного числа малообеспеченных граждан, ментальной неготовности собственников жилья к новым российским рыночным реалиям, из-за отсутствия гражданского общества, которое только начинает формироваться и пока не способно активно влиять на происходящие в стране социально-экономические процессы.

Переход к новому этапу развития и модернизации сферы ЖКХ столкнулся с системными вызовами. Самыми серьезными из них являются: отсутствие финансовых средств у государства, при катастрофическом износе основных фондов, при низкой инвестиционной привлекательности отрасли, высоких рисках и постоянно меняющемся законодательстве, что не способствует притоку средств на модернизацию отрасли; коррупция и отсутствие демократических институтов.

Однако сами по себе такие институты не гарантируют экономический рост. Так, если А.Н. Илларионов в своей статье «Барьеры несвободы» [8] утверждал, что рост ВВП зависит от наличия в стране хорошо развитых демократических институтов, то В.М. Полтерович и В.В. Попов в результате своих исследований, опубликованных в их совместной статье «Демократизация и экономический рост» [9, с. 13–27], отмечали, что демократические институты результативны тогда, когда в стране существует сильный правопорядок.

Международные исследования показали, что статистически установить прямую взаимозависимость между демократией и экономическим ростом невозможно. Тем не менее Д. Норт, Дж. Уоллис и Б. Вайнгаст попытались найти фактор, который раньше не учитывался в экономических исследованиях. Они выдвинули гипотезу о существовании трех моделей социального порядка. Для исследований экономической политики стран современного мира актуальны две модели – порядок открытого доступа и порядок ограниченного доступа. Только 25 стран в мире принадлежат к порядку открытого доступа, и они наиболее успешны в экономическом и политическом отношении. Все остальные относятся к

так называемому «естественному государству», для которых характерен социальный порядок ограниченного доступа. Для перехода от одного порядка доступа к другому необходимо выполнение трех условий: элиты договариваются о правилах для всех (своего круга в том числе), а не об исключениях для себя; коммерческие и некоммерческие организации «живут» дольше их создателей или руководителей; осуществляется коллективный контроль над средствами насилия, не допускается их переход под влияние тех или иных групп. Только немногим странам удалось перейти с одной траектории развития на другую, более «высокую» траекторию – от порядка ограниченного доступа к открытому. «Фактически это позволяет утверждать, что модернизация, по сути, не задача, а проблема, решение которой для определенной страны может просто не существовать» [10, с. 38–44].

В то же время кризисное состояние российской сферы ЖКХ требует принятия неотложных мер по реформированию и модернизации ЖКХ. Эти проблемы можно решать в рамках *государственно-частного партнерства*, предполагающего различные формы средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях. При этом «следует учитывать, что государственно-частное партнерство как форма реализации смешанной экономики, следовательно, как преобладающий тип экономической организации общества, по сути, выступает альтернативой массовой приватизации: именно в этом может проявиться одно из существенных препятствий для широкого развития различных форм ГЧП» [11, с. 103].

Прежде всего необходимо решить сложную задачу – сделать сферу ЖКХ выгодной для инвестирования, открыть широкий доступ малому и среднему бизнесу к участию в проектах.

За последние годы в РФ созданы и работают институты развития: Фонд содействия реформированию ЖКХ (Фонд ЖКХ), Фонд содействия развитию жилищного строительства, Агентство ипотечного жилищного кредитования¹⁰. Согласно принятому в декабре 2004 г. решению правительства РФ «О первоочередных мерах по переводу предприятий и организаций ЖКХ на работу в рыночных условиях», приоритетным направлением развития ЖКХ является привлечение в отрасль инвестиций и частного бизнеса, бизнес-технологий, осуществление приватизации объектов ЖКХ. В Стратегии-2020 планируется придать новый организационно-экономический статус предприятиям

¹⁰ За последние 6 лет были отремонтированы многоквартирные дома, в которых проживает 18 млн человек. На эти цели было потрачено 316,34 млрд руб., в том числе из средств Фонда ЖКХ потрачено 220,53 млрд руб. Остальные суммы на капремонт были вложены из региональных бюджетов, а также собственниками.

ЖКХ путем их полного акционирования и приватизации, что, на наш взгляд, может оказаться преждевременным.

Привлечение частного капитала к решению данной проблемы в рамках государственно-частного партнерства тормозится из-за имеющейся значительной неопределенности в данной сфере – огромных рисков, связанных как с техногенными катастрофами и природными катаклизмами, так и с человеческим фактором, значительным износом систем доставки воды и водоотведения, тепло- и электросетей.

Для того чтобы бизнес был заинтересован вкладывать свои средства, должна быть разработана целая система гарантий и налоговых льгот со стороны госструктур. Должна быть создана система предоставления предпринимателям льготных долгосрочных и краткосрочных кредитов, разделение рисков (например, по типу синдицированных кредитов, когда риски берут на себя 2 банка). Приоритет должен быть отдан социально значимым проектам. Для решения целого ряда задач сферы ЖКХ необходимо изменить общий инвестиционный климат в стране, а это под силу только государственным органам, ответственным за всю социально-экономическую и промышленную политику в стране, а также создать нормальную конкурентную среду.

Институт государственно-частного партнерства позволяет не только привлечь значительные финансовые средства частного сектора в инфраструктурные проекты, но также использовать его знания и опыт управления в процессе реализации проектов и эксплуатации объектов жилищно-коммунального хозяйства в течение всего срока службы. Очень важно при осуществлении таких проектов учитывать качество обслуживания населения, которое должно контролироваться государственными структурами.

Государственно-частное партнерство позволяет привлечь частных инвесторов, не отчуждая при этом существующую до контракта общественную собственность в пользу частного оператора, а делегирует предоставление коммунальных услуг частному оператору, или, если проект предусматривает строительство нового объекта, то последний, построенный по концессии, возвращается в собственность концессионеру.

Важным моментом при заключении партнерства в сфере ЖКХ является разделение рисков, так как именно здесь могут возникать большие потери, объективно происходящие из-за изношенности основных фондов, из-за природных факторов, а также, в значительной степени, от бесхозяйственности, или от так называемого человеческого фактора. Компенсировать потери в случае экстраординарных ситуаций, как, например, потери из-за наводнения, под силу лишь государственным структурам. Но в большинстве ситуаций государственно-частное партнерство позволяет разделить риски между партнерами, исходя из возможных и наилучших способов их компенсации, путем создания

специальных институциональных схем, адаптированных к различным вероятным рискам для каждого партнера с учетом временного фактора.

В связи с тем что проекты, осуществляемые в рамках ГЧП в сфере ЖКХ, рассчитаны на длительный срок, государственные (муниципальные) структуры берут на себя подготовку проекта, установление институциональных и законодательных рамок, а также параметров проекта, контроль за исполнением контракта в течение всего срока реализации проекта. Для того чтобы повысить качество услуг и надежность их получения потребителем, надо:

- создать благоприятную бизнес-среду для малого и среднего бизнеса;
- повысить социальную ответственность бизнеса;
- ввести обязательное проведение открытых тендеров на все работы в сфере жилищно-коммунального хозяйства;
- шире использовать налоговые льготы для бизнеса;
- создать прямые и обратные связи между управляющими компаниями и населением, для чего вложить инвестиции в развитие информационного поля;
- на государственном уровне решать вопрос доступности бытовых услуг для всего населения России.

Несмотря на то что почти все экономические проблемы данной сферы переданы на региональные и муниципальные уровни, стратегические цели и нормативные показатели должны задаваться на федеральном уровне. Решение проблем сферы социально-бытовых услуг при недостаточности финансовой базы местных бюджетов требует совершенствования существующего сегодня механизма государственно-частного партнерства. На официальном сайте Минстроя России опубликован проект Модельного комплекса мер («дорожная карта») по развитию ЖКХ субъекта Российской Федерации. Согласно этому документу, до конца 2014 г. регионы должны принять подобный документ с учетом местной специфики. Главная цель принятия «дорожной карты» – создание законодательной основы для привлечения инвестиций в сферу ЖКХ.

«Дорожная карта» предусматривает:

- инвентаризацию коммунальной инфраструктуры и жилищного фонда, подготовку схем водоснабжения и теплоснабжения, утверждение графиков проведения конкурсных процедур на привлечение концессионеров к управлению неэффективными унитарными предприятиями;
- переход на долгосрочное тарифное регулирование с одновременным утверждением инвестпрограмм, содержащих четкие целевые показатели качества, надежности и энергетической эффективности коммунальной инфраструктуры;

- обеспечение проведения своевременного капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов;
- усиление госжилинспекций;
- анализ и оценку сегодняшних показателей качества и надежности оказания жилищно-коммунальных услуг и конечные показатели по каждому муниципалитету;
- утверждение четких медиапланов информирования населения о проводимых преобразованиях в сфере ЖКХ.

Подготовлены поправки в 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию ЖКХ», согласно которым сокращается перечень условий (до 2-х) предоставления субъектам РФ финансовой поддержки за счет средств Фонда ЖКХ. Речь идет о запуске региональных систем капремонта (с 1-го января 2015 г.) и принятия «дорожной карты» развития ЖКХ субъекта Федерации¹¹.

В настоящее время в сфере ЖКХ наиболее успешно работают: ОАО «Российские коммунальные системы», ОАО «Евразийское водное партнерство», ООО «Управляющая компания «Росводоканал», ОАО «Новогор-Прикамье», Международный банк Развития и реконструкции (МБРР), Европейский банк развития (ЕБРР), а также ряд российских банков. Только Международный банк развития и реконструкции выделил ряду субъектов РФ на модернизацию объектов ЖКХ и жилищного фонда заем в размере около 1 млрд долл.

Распоряжением Правительства РФ от 02.02.2010 г. № 102-р утверждена Концепция федеральной целевой программы «Комплексная программа модернизации и реформирования жилищно-коммунального хозяйства на 2010–2020 годы». Среди основных целей и приоритетных направлений реформирования ЖКХ определено обеспечение к 2020 г. собственников многоквартирных домов коммунальными услугами нормального качества и по доступной цене; совершенствование конкурентных отношений в сфере управления и обслуживания жилищного фонда (создание ТСЖ и управляющих организаций; развитие управления имуществом комплексом коммунальной сферы на основе частно-государственного партнерства, концессионных соглашений (вовлечение бизнеса).

Вышеперечисленные направления реформирования ЖКХ можно реализовать при государственной поддержке предприятий малого и среднего бизнеса через Фонд ЖКХ. При этом следует повысить ответственность государственных (муниципальных) структур за реализацию проектов, выполняемых частным сектором по концессионным соглашениям. При этом для развития концессий следует улучшить экономические, институциональные, правовые условия [5]. Также

¹¹ jkh.cap.ru/page/news/org/532/29066.

необходимо создать равные для всех участников ГЧП-проектов институциональные возможности на всем пространстве России, а это можно сделать через принятие федерального закона о ГЧП [12].

Безусловно, что переходный период от централизованно регулируемой плановой экономики к рыночной требует значительно большего времени, чем прошло с начала российских реформ. Именно поэтому речь должна идти о перестройке системы управления всем комплексом ЖКХ, которая зачастую функционирует в интересах отдельных социальных групп, а не в интересах всего общества, а государство должно сохранять свои функции как гаранта политической устойчивости общества, как гаранта социальной защищенности различных слоев населения. Решение проблем в сфере ЖКХ может рассматриваться лишь в общем контексте модернизации всей российской экономики. Россия обладает мощным экономическим и человеческим потенциалом, который может и должен быть использован во благо нашего государства и всего российского населения.

Литература

1. Басаргин В.Ф. Тезисы доклада на 11 Всероссийском форуме жилищно-коммунального хозяйства. 2010.
2. Аганбегян А.Г. Строительство жилья – локомотив социально-экономического развития страны // Вопросы экономики. 2012. № 5.
3. Кондратьев В. Инфраструктура и экономический рост // МЭиМО. 2011. № 11.
4. Abramovitz M. Catching up, Forgoing Ahead and Falling Behind // Journal of Economic History. 1986. Vol. 46.
5. Осипов В.С. Институциональное поле взаимодействующих хозяйствующих субъектов // Экономика и предпринимательство. 2013. №12-4. С. 405–409.
6. Economic Growth and Transition: Econometric Analysis of Lim,s S-Curve Hypothesis // World Scientific Publishing. 2010. P. 73.
7. Маслоу А. Мотивация и личность. СПб.: Питер, 2008.
8. Илларионов А.Н. Барьеры несвободы // Коммерсантъ. 2006, 27 марта.
9. Полтерович В.М., Попов В.В. Демократизация и экономический рост // Общественные науки и современность. 2007. №2.
10. Аузан А., Келимбетов К. Социокультурная формула экономической модернизации // Вопросы экономики. 2012. №5.
11. Зельднер А.Г. Привлечение частных инвестиций – ключевое звено обеспечения устойчивого развития российской экономики// Вестник Института экономики РАН. 2014. № 3. С. 102–109.
12. Козлова С.В. Институциональная среда развития государственно-частного партнерства в России // Экономические науки. 2009. №9 (58). С. 27–30.

С.Е. АГЕЕВА
аспирантка Института экономики РАН

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА, БИЗНЕСА И ОБЩЕСТВА В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ СИНГАПУР

В статье рассматривается история и особенности экономического развития Республики Сингапур с момента получения статуса независимого государства. Раскрывается процесс перехода к современной экономике знаний через создание кластеров и разработку действенной системы взаимодействия государства, бизнеса и общества для поддержания высоких темпов экономического роста, сохранения стабильности многонационального города-государства и обеспечение его конкурентоспособности при отсутствии собственных природных ресурсов.

Ключевые слова: Сингапур, экспортно ориентированная экономика, кластеры, заинтересованные стороны, триединое взаимодействие.

JEL: F50, N70, N10.

В 1965 г., на момент обретения статуса независимого города-государства, Сингапур имел площадь 570 км², население в 1 млн человек, уровень безработицы 10% и ВВП в размере 0,7 млрд долл. США. Единственным доступным ресурсом было географическое положение – а именно морской порт, который и положил начало городу еще во времена британской колонизации. Последний оплот туманного Альбиона – военная база – был окончательно свернут в 1970 г.

На сегодняшний день площадь Сингапура составляет 700 км², с перспективой ее дальнейшего увеличения путем искусственного объединения близлежащих малых островов, население превышает 5 млн чел., уровень безработицы – 2,2%, а ВВП – 220 млрд долл. США [1, с. 340].

За прошедшие 49 лет страна вырвалась «из третьего мира в первый» (название книги первого президента Сингапура Ли Куан Ю), специализируясь в банковской-финансовой сфере, туризме и предоставлении услуг. Этот подъем определялся продуманными и комплексными мерами по превращению имеющихся в Сингапуре ограничений в обширные возможности. Так, отсутствие природных ресур-

сов сделало главной задачей развитие человеческого капитала, который смог бы обеспечивать экспортно ориентированную экономику, выгодное географическое положение дало толчок к расширению сферы логистических и транспортных услуг (на сегодняшний день государство является крупнейшим транспортным узлом региона).

Акцент на продолжении использования географического положения и на переход всей экономики на обслуживание экспорта был предложен в Программе индустриализации Сингапура, разработанной Миссией ООН по промышленным исследованиям. В совместной работе с европейскими консультантами (в частности, с др. Альбертом Винсемиусом, голландским экономистом, сыгравшим значительную роль в формировании современной экономики государства) были определены ключевые направления развития на краткосрочную и долгосрочную перспективы.

В своем развитии Сингапур прошел несколько этапов – от преобладания трудоемкой промышленности до приоритета инновационных отраслей и экономики знаний. После обретения независимости первоочередной задачей государства было обеспечить население работой. Так как ранее вся жизнь сосредоточивалась в районах порта и британской военной базы, в стране практически полностью отсутствовала развитая социальная, транспортная и иная инфраструктура. Поэтому сразу же была запущена программа по массовому строительству жилья и по общему переустройству острова. Обновленный генеральный план предполагал выведение грязных и опасных производств на прилегающие острова и локализацию неопасных производств. Последние были размещены так, чтобы рабочим не нужно было далеко ездить на службу, что вписывалось в общую концепцию по созданию комфортной среды для проживания людей.

Имея по соседству Китай, Малайзию и Индию, сложно конкурировать по стоимости продукта трудоемких производств. «Уязвимость малых стран, окруженных более густонаселенными и процветающими соседями, помогает на национальном уровне осознать необходимость развития конкурентоспособности для достижения сопоставимого уровня жизни» [2, с. 103]. Поэтому в Сингапуре одновременно с развитием капиталоемких и наукоемких отраслей в 70–80-е годы начинается масштабная образовательная кампания. Принимается общегосударственное решение сконцентрировать экономику на экспорте продукции определенных ключевых секторов. Выделяется 10 основных секторов, для каждого из которых создаются курирующие компании при Министерстве торговли и промышленности Сингапура. В первую пятерку этих секторов попадают все точные производства, информационные и телекоммуникационные технологии, что предопределяет развитие страны в 90-е

годы XX века. В новое тысячелетие Сингапур вошел уже с ориентацией на развитие инновационных отраслей и экономики знаний.

За неполные 50 лет Сингапур смог с успехом пройти все этапы конкурентного развития, по М. Портеру, – от факторно ориентированной экономики и привлечения инвестиций до инновационно ориентированной экономики [3, с. 34].

Характерной чертой развития малых стран является стремление к постоянному повышению собственной конкурентоспособности, путем создания деловой среды, привлекательной для иностранных инвесторов; строительства городов, которые могут предложить услуги, удобства и определенный ритм жизни как для туристов, так и для профессиональных рабочих со всего мира; развития технологий для производства дифференцированной и качественной продукции. Для того чтобы конкурировать с другими странами, малые государства должны развивать отрасли с высокой отдачей и инновационной компонентой, максимально быстро включаться в новые направления, как только жизненный цикл предыдущих продуктов и технологий переваливает за точку зрелости.

Основным ограничивающим фактором за все время развития Сингапура являлась (и будет являться всегда) физическая нехватка территории. Поэтому во всех планах развития и инициативах первое место отводится под четкое и согласованное планирование участков. Земля не только планируется, но и создается искусственно ($\frac{1}{3}$ аэропорта Чанги расположена на насыпной земле, на трех искусственно объединенных островах создан нефтеперерабатывающий кластер Джуронг), а уже существующий ландшафт постоянно изменяется и перестраивается под потребности государства и бизнеса (за исключением мест, определенных как туристические дестинации).

Стоит отметить, что земля в Сингапуре всегда остается в собственности государства. Ее нельзя выкупить – только брать в аренду с возможностью продления срока пользования, – при обосновании целесообразности ее использования. Государственное участие в проектах вообще достаточно значительно, особенно в том, что касается обеспечения гарантий соблюдения интересов страны. Так, развитие промышленных центров никогда не передавалось полностью частному бизнесу, который бы стремился получить краткосрочные выгоды, не закладывая основы для будущего роста.

Когда инвестиции (как прямые, так и посредством привлечения специалистов) и технологии становятся центральными элементами стратегии, государству приходится активно координировать взаимодействие как минимум четырех крупных игроков:

1. Представителей бизнес-сообщества, которые представлены институтами кооперации, то есть промышленными палатами, ассоциациями или объединениями.

2. Профсоюзов или других влиятельных структур, представляющих интересы рабочих.

3. Представителей финансового сообщества, особенно в тех странах, где банки являются частными или контролируются зарубежными акционерами.

4. Образовательного сектора (или, скорее, «обучающейся экономики», включающей также дошкольное и дополнительное образование), так как именно он отвечает за формирование навыков, необходимых для производства, импорта технологий и проведения исследований, а также создает среду для появления и развития новых идей [2, с. 16; 17, с. 129].

Представляется интересным рассмотреть структуру отношений между государством, государственными компаниями и частными инвесторами. В исследовании Всемирного банка отмечается, что «эффективность системы в обучении навыкам, необходимым на международном рынке, предопределялась тесным трехсторонним сотрудничеством между государством, профсоюзами и заинтересованными сторонами, а также скоординированной государственной политикой» [4, с. 15; 13, с. 22].

С середины 1960-х годов правительством Сингапура был взят курс на создание устойчивой системы взаимодействия между государством, бизнесом и обществом для поддержки политики экономического роста. Все это входило в общий план по развитию профессиональных кадров государства. На сегодняшний день работники, профсоюзы и правительство сотрудничают как в решении стратегических вопросов, так и в практической их реализации. От этого сотрудничества выигрывают все стороны, получая доступ к самой последней информации об экономических показателях деятельности страны, национальных и мировых тенденциях развития, прогнозам и планам. Обладание подобной информацией рождает консенсус и создает общую цель [4, с. 9; 14, с. 62].

Более того, «вовлечение частного сектора в процесс развития конкурентоспособности страны обеспечит единство целей, необходимое для продолжения прогресса в случае государственных изменений» [3, с. 29; 18, с. 71]. Интересно отметить, что в этом треугольнике взаимоотношений («рабочие–профсоюзы–государство») бизнес представлен в элементе «государство». В Сингапуре была разработана такая система взаимодействия, когда отношения с бизнесом координировались именно государством. С одной стороны, это выразилось в том, что государство предоставляло компаниям максимально выгодные

условия для ведения бизнеса. С другой – государство устанавливало общий курс развития и не давало бизнесу перейти исключительно на формат «быстрого получения прибыли любой ценой».

Такое партнерство государства и частного бизнеса за счет использования разнообразных форм и моделей, учитывающих конкретную специфику, обеспечивает выбор наиболее эффективных путей управления как государственной, так и частной собственностью [5, с. 19]. Этот опыт для нашей страны особенно актуален, а проблемам, сходным с указанными, посвящены работы целого ряда российских ученых [см., например 11, 12, 15, 19].

В 1965 г. между профсоюзами, работниками и государством были подписаны соглашения, регламентирующие общие цели и направленность развития: Кодекс рабочей эффективности (Productivity Code of Practice) и Хартия по промышленному прогрессу (Charter for Industrial Progress) [6, с. 9]. Заложенные в этих документах принципы сотрудничества поддерживали государственную промышленную стратегию по созданию благоприятного климата для иностранных инвестиций и создания рабочих мест.

Впоследствии эта система была дополнена образовательной компонентой (например, созданный в 1979 г. Фонд по развитию профессиональных навыков, Skills Development Fund), создавая тем самым полный цикл взаимодействия между всеми заинтересованными сторонами.

В высших учебных заведениях, а также технических институтах (аналог отечественных ПТУ) существуют наблюдательные советы из представителей государственных структур и бизнес-сообщества. Они участвуют в формировании учебных планов и программ на следующий учебный цикл, а также планируют дальнейшее распределение выпускников. Системы принудительного распределения после окончания учебного заведения нет, но каждый выпускник обладает необходимыми знаниями и навыками для трудоустройства, а так как программы обучения формируются с участием представителей будущих работодателей, то трудоустройство практически гарантировано. Следует отметить необходимость пристального внимания к такому опыту, так как это не только повышает эффективность бюджетных расходов на образование, но и формирует рабочую силу с необходимыми рыночными навыками [16, с. 75].

Так как со временем меняется ориентация государства на те или иные направления (от трудоемкой экономики к новым технологиям и оказанию услуг), то его представители формулируют прогноз на необходимые знания и навыки выпускников. Бизнес, со своей стороны, подает заявки на восполнение нехватки кадров с учетом долгосрочной стратегии развития. Таким образом, создается «комплиментарность между обучением и работой, а также между обучением и временем» [7, с. 80].

Уже работающие сотрудники также продолжают повышать квалификацию и воплощать в жизнь принцип образования на протяжении всей жизни. В то же время государство не придерживается политики протекционизма в области трудоустройства – оценка идет по уровню компетенций кандидата. Население Сингапура на 30% состоит из эмигрантов, здесь достаточно либеральная миграционная политика, что позволяет приглашать специалистов со всего мира. На сегодняшний день уровень грамотности в Сингапуре составляет 96%.

Налаживание взаимодействия с бизнесом, формирование имиджа стабильного и надежного партнера и привлечение необходимых для развития инвестиций всегда были для Сингапура стратегической целью, составлявшей основу всей государственной политики. Однако рыночная мировая экономика требует оперативных решений, с чем не всегда могут справиться бюрократизированные структуры. Для России это также большая проблема, решение которой можно найти у сингапурских коллег. Формирование взаимодействия в инвестиционной сфере и, более широко, конкурентного взаимодействия хозяйствующих субъектов раскрывается в работах российских ученых [20, 21, 22].

Для привлечения иностранных прямых инвестиций государственный Совет по развитию экономики был преобразован в агентство, работающее по принципу одного окна, чтобы инвестору не приходилось общаться с многочисленными департаментами и министерствами [8, с. 80]. Работа Совета организована по проектному принципу: за каждым потенциальным инвестором закрепляется менеджер, который ведет переговоры и оказывает консультационное и фактическое содействие в оформлении документов. Руководство Совета рассматривает и анализирует все подаваемые заявки, лично ведет переговоры с инвесторами (а также напрямую обращается в компании, которые могут представлять интерес для развития страны) и готовят предложения о поправках в законодательство, если какие-либо пункты препятствуют привлечению инвестиций.

Соединив подобным образом государственное стратегическое планирование, деловую среду и подготовку кадров, Сингапур фактически стал развивать экономику по кластерному принципу. Согласно классическому определению Майкла Портера, «кластеры – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу» [9, с. 256].

В Сингапуре кластеры создаются намеренно и искусственно, путем привлечения якорной компании на определенную подготовленную

территорию. Это, по сути, механизм формирования особой экономической зоны или индустриального парка. Пример из истории: в 1968 г. после долгих переговоров на площадку Джуронг пришла американская компания Тэксас Инструментс (Texas Instruments), построив завод по производству полупроводников. Правительство Сингапура было крайне заинтересовано в привлечении инвесторов на эту площадку с полностью готовой базовой инфраструктурой (созданной за государственный счет), тем более что полупроводники – это высокотехнологичная и востребованная отрасль. Условием сотрудничества со стороны американской компании было начало производства через 50 дней после подписания контакта. Сингапур смог это обеспечить [8, с. 80]. После этого целая группа американских компаний последовала примеру Тэксас Инструментс (включая Хьюлетт Пакард и Дженерал Электрикс), благодаря чему Сингапур стал крупнейшим экспортером электроники в 1980-х годах.

Интересно отметить, что кластеры в Сингапуре занимают очень мало физического пространства, обычно располагаясь в двух-трех зданиях. Вся техническая составляющая, НИОКР и производство находятся в шаговой доступности. Так называемый Биополис (биохимический и фармацевтический кластер) занимает пять (в дальнейшем планируется расширение) зданий. В них предусмотрена вся необходимая инфраструктура и возможность конфигурации рабочих пространств и лабораторий под запросы инвестора. Под зданиями находятся исследовательские лаборатории и помещения для тестирования. Специалист, работающий в данном здании, может сразу получить доступ ко всем необходимым материалам, не тратя время на долгие переезды между рабочими кабинетами и лабораториями.

А в информационно-техническом кластере Фьюжнполис пошли еще дальше. В рамках первой очереди строительства построены 3 здания, в которых располагаются жилые помещения, офисы, производственные лаборатории, учебные центры, рестораны, магазины и спортивные залы. Здания объединены также доступом в единый конференц-центр, где есть возможность проводить собрания или смотреть фильмы. Через подвальные этажи есть выход на автомобильную парковку и на станцию метрополитена.

Подобный подход позволяет сконцентрировать кадровый и технологический потенциал, повышая эффективность и общий уровень знания. В таких локализованных кластерах многократно повышается эффективность внутрикластерного взаимодействия, то есть механизмов формирования взаимоотношений элементов кластера [10, с. 66].

Оборотная сторона подобной концентрации – чрезмерное закливание на определенной деятельности. С подобными проявлениями

ями пытаются бороться путем создания общих мест питания и развлечений для сотрудников подобных кластеров.

Таким образом, на территории отдельного здания, комплекса зданий или города создаются положительная атмосфера (подразумевается образовательная и инфраструктурная составляющие) и выгодные условия (государственные льготы для компаний, стабильные правовое, экономическое и политическое поля) для развития бизнеса и процветания общества. То есть «ведущая к успеху политика правительства создает среду, в которой компании могут достигать конкурентных преимуществ» [9, с. 242].

Литература

1. Schwab K. The Global Competitiveness Report 2013–2014. Geneva: World Economic Forum, 2013. С. 569.
2. Yusuf Sh. Some Small Countries Do It Better. Washington: The World Bank, 2012. С. 158.
3. Moving to a New Global Competitiveness Index: The Global Competitiveness Report 2008–2009. Geneva: World Economic Forum, 2009. С. 499.
4. The World Bank SABER Multiyear Country Report 2012. Washington: The World Bank, 2012. С. 75.
5. Зельднер А.Г., Смотрицкая И.И. Государственно-частное партнерство в условиях инновационного развития экономики. М.: ИЭ РАН, 2012.
6. The World Bank SABER Multiyear Country Report 2012. Washington: The World Bank, 2012.
7. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. М.: ГУ ВШЭ, 1993. С. 336.
8. Yew L.K. From Third World To First: the Singapore Story 1965–2000. Singapore: Marshall Cavendish Editions, 2000.
9. Портер М. Конкуренция. М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. С. 610.
10. Бондаренко В.Н. Внутрикластерное взаимодействие как фактор конкурентоспособности // Вопросы экономики и права. 2013. № 8. С. 123.
11. Ворожейкина Т.М. Особенности развития отраслей с низким уровнем концентрации производства // Экономика и управление. 2011. № 5. С. 5–63.
12. Ворожейкина Т.М. Государственное регулирование фрагментированных отраслей // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2011. № 4. С. 108–113.
13. Зельднер А. Социализация общественных отношений и государственно-частное партнерство // Проблемы теории и практики управления. 2012. № 7–8. С. 22–28.

14. Зельднер А.Г., Козлова С.В. Система показателей для оценки функционирования и мониторинга особых экономических зон // Вопросы экономики и права. 2013. № 56. С. 62–68.
15. Зельднер А.Г. Конструктивные возможности преодоления кризисных тенденций в экономике России: потребительский аспект // Экономические науки. 2013. № 105. С. 7–15.
16. Зельднер А., Козлова С. Управление процессом привлечения частных инвестиций в особые экономические зоны России // Проблемы теории и практики управления. 2013. №10. С. 75–80.
17. Осипов В.С. Институциональное поле воспроизводственного процесса // Научное мнение. 2014. №2. С. 129–135.
18. Осипов В.С. Приложение теории игр к исследованию конкурентного взаимодействия // Наука и бизнес: пути развития. 2013. №11 (29). С. 100–102.
19. Осипов В.С. Модель системы управления кластером // Экономика и предпринимательство. 2014. № 1–2. С. 71–73.
20. Осипов В. Стратегия управления сетевой структурой на основе конкурентного взаимодействия // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2013. № 4. С. 62–65.
21. Осипов В.С. Методологическое определение цепочки ценности и цепочки стоимости в воспроизводственном процессе // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12-1 (41). С. 574–579.
22. Осипов В. Введение в теорию конкурентного взаимодействия хозяйствующих субъектов // Вестник Института экономики РАН. 2013. №6. С. 181–190.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

И.Г. ТАТЕВОСЯН
сотрудник Института экономики РАН

МОСКОВСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ОСНОВНЫЕ ИДЕИ

26–27 марта 2014 г. в Ломоносовском корпусе МГУ состоялся второй Московский экономический форум. В числе сопредседателей МЭФ: ректор Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова В.А. Садовничий, директор Института экономики РАН, член-корреспондент РАН Р.С. Гринберг, президент Промышленного Союза «Новое Содружество» К.А. Бабкин.

Организаторы мероприятия сохранили тот же, что и в прошлом году, формат: два дня работы, включающих в себя множество параллельных секций, что позволило поднять большое количество тем и высказаться значительному числу выступающих. Всего за эти два дня прошли четыре пленарные дискуссии, 34 круглых стола, 10 конференции. Главное, о чем говорили в нынешнее году, – «несырьевое будущее России», эта тема была вынесена в заголовок МЭФ-2014.

Московский экономический форум был задуман и во многом осуществлен как антипод Петербургского экономического форума, и в плане некоторой оппозиционности главенствующему неолиберальному экономическому курсу, и в плане демократичности участия.

Основные идеи, с которыми на Форум шли ключевые спикеры, были высказаны на открытии Форума и на первом пленарном заседании.

Руслан Гринберг, открывая работу Форума, отметил, что его участники вновь собрались при драматических для страны и мира обстоятельствах – МЭФ-2013 открылся в самом начале кипрских событий и II МЭФ совпал со сложной международной ситуацией в связи с украинскими событиями и присоединением к РФ Крыма. В то же время

Р.С. Гринберг отметил, что за прошедший год усилилась консолидация экспертного сообщества: на Форуме присутствуют профессора Московского государственного университета, академическое сообщество и, что особенно важно, представители реального сектора экономики. «В этом году мы решили остановиться на втором известном русском вопросе: в прошлом году мы обсуждали, кто виноват и что происходит, теперь пора обсудить, что делать. Мы несколько провокационно назвали нынешний форум «Несырьевое будущее России». И в этой связи получаем свою порцию критики: все-таки топливно-сырьевой комплекс является становым хребтом нашей экономики, и благодаря ему мы худо-бедно имеем определенную стабильность, экономическую и политическую. Ничего не имея против него, – наоборот, мы очень рады, что есть такие части российского научно-технического потенциала, которые приносят доход, – мы все-таки очень обеспокоены двумя протекающими отсюда проблемами. Первая – это примитивизация индустриального ландшафта, недостойная нашей страны, ее традиций, ее величия. В этом смысле мы, оргкомитет Форума, думаем о путях реиндустриализации. Примерно 850 человек записалось на выступление по этой теме, причем со своими рецептами. Мы – за эволюционное изменение политики. В этот раз участникам будет предложена анкета, в которой можно будет записать пожелания по поводу законодательных актов, направленных на совершенствование экономической политики».

Константин Бабкин в своем приветственном слове сказал: «Мы знаем, что наша страна имеет большой потенциал динамичного и долгого развития: ресурсы, людей, которые хотят работать, обширные угодья для сельского хозяйства, есть все условия для экспансии на внешний рынок. Не хватает только разумной экономической политики для того, чтобы страна вновь начала двигаться вперед».

Евгений Примаков, академик РАН, председатель Правительства России (1998–1999 гг.), сказал: «ЕС и США благополучно вышли из мирового кризиса, миновав спад в экономике, который отмечался с его начала. Россия же не только не преодолела кризис, рост ее экономики отстает от роста США и европейских стран вдвое». И мешает этому в России, помимо коррупции и других традиционных проблем нашей экономики, слишком высокая ставка рефинансирования, а также отсутствие грамотной экономической политики. Относительно санкций к России со стороны Запада Е.М. Примаков считает, что они не окажут существенного негативного влияния на нашу страну, и хорошим выходом из складывающейся ситуации является переориентирование экспорта углеводородов на страны Дальнего Востока, в частности, на Китай.

Оксана Дмитриева, первый заместитель председателя комитета Государственной Думы РФ по бюджету и налогам, вновь вернулась к тому, о чем говорила год назад: к теме преобладания виртуальной

экономики над реальной. И это О.Г. Дмитриева считает главным тормозом российской экономики. Виртуальный сектор, по ее мнению, «уводит финансы из реальной экономики (науки, производства, образования, медицины), сдерживая таким образом развитие страны».

Профессор Аскар Акаев, первый президент Киргизии, высказал мнение, что вывести российскую экономику из кризиса могут только высокие технологии: «Если Россия пропустит следующий виток технологического прогресса, она на долгие десятилетия будет обречена оставаться сырьевым придатком».

Гжегож Колодко, профессор Козминского университета, министр финансов Польши (1994–1997, 2002–2003 гг.) высказал точку зрения, что для успешного развития нашей страны необходим рост ВВП не менее 5%, сейчас он составляет всего 1–3%. Он также отметил важность развития образования в России.

Тему важности образования и бедственного положения в этой сфере продолжил и развил Олег Смолин, первый заместитель председателя комитета ГД РФ по образованию. По его мнению, резкий спад образования после распада СССР стал приговором нашей экономике, и пока не будет восстановлена система образования, Россия так и будет оставаться страной третьего мира.

Михаил Делягин, директор Института проблем глобализации, повторил за коллегами, что главными сдерживающими факторами нашей экономики считает коррупцию и спад образования, и что Россия сможет переориентировать рынок углеводородов с Запада на страны Дальнего Востока в случае применения санкций к РФ.

Одной из важнейших в рамках Форума можно назвать конференцию «Новая индустриализация: барьеры, механизмы, возможности» (не зря она была заявлена под номером «один». Участниками дискуссии стали директора крупных промышленных предприятий машиностроительного комплекса. Модерировали дискуссию Константин Бабкин, президент Промышленного Союза «Новое Содружество», совладелец завода «Ростсельмаш» и директор ЗАО «Петербургский тракторный завод» Сергей Серебряков – люди, из личного опыта знающие, что мешает производству в России. По мнению Константина Бабкина, это неверная налоговая политика, высокие процентные ставки по кредитам, отсутствие поддержки модернизации производства, коррупция.

«Возьмите любую отрасль машиностроения и вы увидите, что все в упадническом настроении и состоянии», – констатировал в своем выступлении Борис Спектор, председатель Ассоциации компрессорных заводов. «Объединили министерство промышленности и торговли... Зачем?» По мнению Спектора, последние события на Украине показали, что нельзя ставить в зависимость от импорта стратегические отрасли промышленности. «Мы не отчаиваемся, боремся за жизнь,

хотя у нас из 5-ти институтов остался один. Но мы не остановили производство и делаем компрессора. Надо Газпрому и другим госкомпаниям запретить беспределный импорт! И здесь необходимо государственное решение, а именно: машиностроению нужен закон о промышленности. Нужно восстановление планирования, нужен объединительный центр, чтобы противостоять импортной атаке», – отметил эксперт. Борис Спектор также обратил внимание на проблему потери инженеров и специалистов.

«Что же все-таки делать для развития производства в России?», – поставил вопрос Сергей Серебряков, директор ЗАО «Петербургский тракторный завод». Первое, что необходимо сделать, это выстроить межотраслевые балансы, цели. Также, по его мнению, нужно менять кредитно-финансовую сферу, вводить госпланирование, пересматривать систему науки и образования.

Сергей Туболев, директор завода «Колнаг», также предложил конкретные пути развития несырьевого сектора. По его мнению, необходимо освоить современный уровень конструирования и производства. Это можно сделать путем организации совместных производств. Также необходимо освоить многообразие комплектующих, чтобы «все не закупать на Западе». Поддержка НИОКР – также одна из первоочередных задач. Пора «включать мозги», – заключил эксперт.

Владимир Боглаев, директор Череповецкого литейно-механического завода, призвал добиваться целей несырьевого будущего России. Как? Эксперт предложил «пирамиду действий». Нужно расширять сегмент «Знаний, инноваций и науки», также сегмент «Управления» и ряд других сегментов. «На нашем предприятии продукция меняется на 80% каждые 5 лет. Мы решили сделать экспериментальную технологию, научить студентов создавать самим себе рабочие места. Это кластер индустрии образования, где будут приниматься решения», – рассказал Боглаев. То есть молодых людей научат следить за ростом направлений производства, чтобы впоследствии расширять именно этот сектор.

На вопрос «Почему буксует развитие производства?» ответил в своем выступлении Михаил Ненашев, руководитель Движения в поддержку флота. По мнению эксперта, ответ виден на поверхности, если посмотреть на российских чиновников, которые «больше заняты перекладыванием бумажек, чем принятием стратегических решений».

«Нужно ли стране машиностроение? Я часто слышу, что машиностроение должно умереть», – отметила в своем выступлении Любовь Друзьяк, гендиректор Ивантеевского Элеватормельмаша. Эксперт уверена, что нужно усилить вектор участия государства.

ЛАУРЕАТ КОНКУРСА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

В.Н. КАБАЕВ

студент факультета экономики,
Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики,
Нижегородский филиал

НАДЕЛЕННОСТЬ ПРИРОДНЫМИ РЕСУРСАМИ: ЗАВИСИМОСТЬ ИЛИ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА?

В статье приведены результаты анализа влияния природных ресурсов на экономический рост. Понятия «наделенность природными ресурсами» и «экспортная зависимость от природных ресурсов» разделяются. Рассматривается влияние этих показателей на качество институтов в стране. Выделяются факторы, оказывающие воздействие на ресурсную зависимость страны. Оцениваются показатели, влияющие на экономический рост в стране. На основании эмпирических оценок утверждается, что наделенность природными ресурсами положительно влияет на экономический рост, тогда как экспортная зависимость, не оказывая напрямую такого влияния, отрицательно сказывается на качестве институтов в стране.

Ключевые слова: *зависимость от природных ресурсов, наделенность природными ресурсами, качество институтов, экономический рост.*

JEL: Q33, O13.

Актуальность вопроса о природных ресурсах

В современных реалиях мировой экономики природные ресурсы в развитии стран играют важную роль, наблюдается постоянный рост объемов добычи полезных ископаемых, а также рост цен на них. Исходя из этого, можно предположить, что страны, обладающие наибольшими запасами ресурсов, должны иметь и более быстрый экономический рост. Однако за последние два века наблюдалась обратная тенденция: страны, богатые природными ресурсами, такие как Россия, Венесуэла и Нигерия, имели сравнительно низкие темпы роста, а страны, имевшие весьма ограниченный доступ к природным ресурсам, например, Япония, Гонконг и Сингапур, развивались чрезвычайно быстро. В современной экономической науке появляется большое количество

исследований, сфокусированных на так называемом «проклятии природных ресурсов» и являющихся продолжением работ Сакса и Уорнера [1, 2]. Одна из групп исследователей доказывает негативное влияние природных ресурсов на экономический рост (Rodriguez and Sachs, 1999; Leite and Weidmann, 1999; Gylfason, 2000, 2001a; Papyrakis and Gerlagh, 2004) [3]. Другие доказывают либо незначимость влияния степени наделенности природными ресурсами на экономику страны, либо даже их положительное влияние (Brunnschweiler and Bulte, 2006; Alexeev, Conrad, 2010) [4]. И все же большинство научных работ доказывает факт существования «проклятия ресурсов» из-за вызываемой ими Голландской болезни, то есть вытеснении сырьевых секторов экономики, которые в долгосрочном периоде являются двигателем экономического роста благодаря большему росту производительности труда, чем в сырьевых отраслях. Однако существует и другое объяснение данного эффекта: страны, наделенные природными ресурсами, склонны иметь худшие общественные институты и государственные институты. Оценить степень негативного влияния наделенности природными ресурсами на качество институтов весьма сложно, однако на данный момент уже существует ряд комбинированных показателей, используемых для оценки качества институтов, которые разработаны Мировым банком.

Построение эконометрической модели и эмпирические результаты

Данный раздел хотелось бы начать с анализа простой зависимости между экспортом природных ресурсов и экономическим ростом. В качестве показателя экономического роста берется рост ВВП на душу населения. На рисунке эта зависимость представлена, и как видно, связь экспорта минеральных ресурсов и экономического роста является обратной. Для того чтобы доказать данное утверждение и отвергнуть мнимость зависимости, было проведено исследование в 3 этапа. Переменные, которые используются в исследовании, и их описание представлены в таблице 1.

На первом этапе исследования мы провели серию оценок, чтобы проанализировать, действительно ли наделение природными ресурсами имеет негативное влияние на институты страны. Результаты оценки приведены в таблице 2. В качестве контрольной переменной мы используем географическую широту, так как в работах специалистов уже было доказано, что географическая широта является сильнейшей контрольной переменной [4]. Теоретическое обоснование данного факта описано довольно давно. Первая попытка объяснить этот эффект выглядела следующим образом: от географической широты зависит, в какой температурной зоне находится государство. Есте-

ственно, что более теплая температурная зона имеет лучшие предпосылки для сельскохозяйственного развития и более здоровый климат, что позволяет, в конечном итоге странам лучше развивать их экономики и, возможно, институты [5, с. 25].

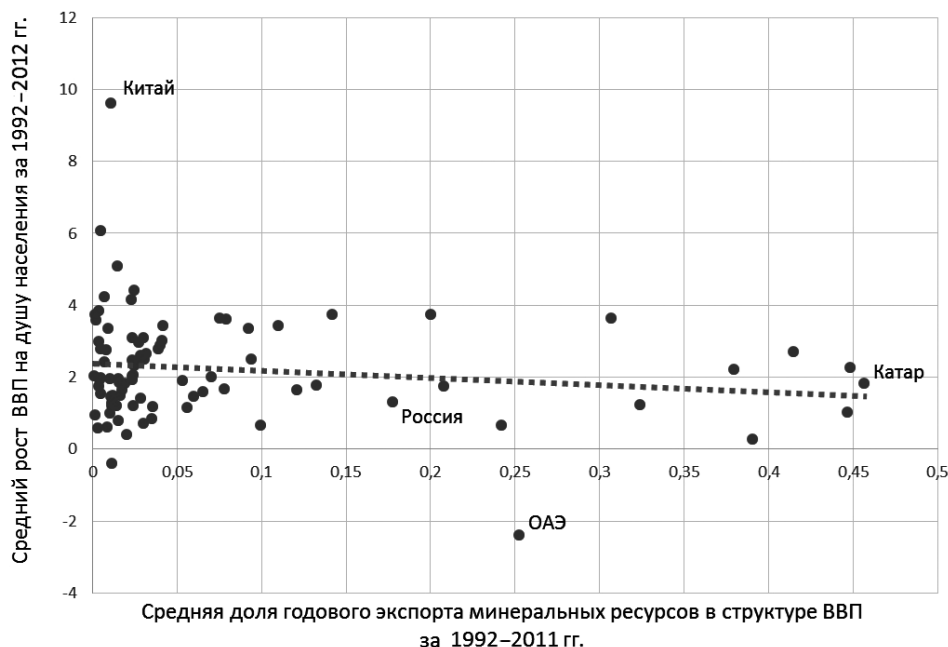


Рис. Зависимость экономического роста от экспорта минеральных ресурсов

Как мы можем видеть, зависимость от ресурсов и наделенность ресурсами незначимо влияют на эффективность работы правительства (см. табл. 2, регрессии № 1 и № 2 соответственно). Регрессия №3 говорит нам о том, что и наделенность ресурсами и зависимость от них значимо влияют на эффективность работы правительства (на 10% и на 5% уровне значимости соответственно). Необходимо сказать о том, что наделенность ресурсами дает положительный эффект, что в какой-то мере расходится с общепринятой теорией. Считается, что ресурсы замедляют экономический рост через систему государственных институтов. Однако данный результат не противоречит теории о том, что если открытие запасов природных ископаемых произошло в государстве со слабыми институтами, то ресурсы вызывают ухудшение качества институтов, так как люди у власти пытаются законодательно облегчить себе доступ к ресурсам и в конечном итоге этот процесс мешает экономическому росту. Если же на момент открытия ресурсов в государстве существовали сильные институты, это приводит к еще большему их усилению, посредством общественного лобби. Все это вместе усиливает экономический рост. Эту теорию также под-

тверждает слабая значимость показателя наделенности природными ресурсами в регрессии № 2 (см. табл. 2), так как результат в различных государствах от открытия природных ресурсов может быть противоположным. Значимость этого показателя в регрессии № 4 после контроля зависимости от ресурсов также подтверждает эту теорию, так как наиболее вероятно, что экспортом ресурсов занимаются страны со слабо развитыми институтами.

На втором этапе исследования было проанализировано, чем обусловлена зависимости от природных ресурсов: простым наделением ими, либо существуют факторы, усиливающие или ослабляющие эту связь?

Результаты оценки приведены в таблице 3.

В виде контрольных переменных здесь взяты:

- 1) режим в стране (президентский или парламентский) [6];
- 2) избирательные правила (1, если парламент выбирается согласно правилу относительного большинства; 0, если парламент выбирается согласно пропорциональному правилу) [7];
- 3) таможенные пошлины, обозначающие открытость экономики. Они являются скорее косвенным показателем, так как сдерживают рост импорта, а не способствуют росту экспорта. Однако по этому показателю теоретически можно судить об экономической политике страны, а именно: благоприятствует ли она развитию торговых связей, либо сдерживает их [8].

Согласно регрессии № 1, можно утверждать, что президентский режим склонен к большей ресурсной зависимости, чем парламентский. При президентском режиме существует гораздо больше возможностей для политического лобби элит, а их, в свою очередь, привлекает быстрое обогащение посредством экспорта минеральных ресурсов.

Также из анализа следует, что наш показатель качества институтов незначим при контроле переменных, отвечающих за политический режим в стране (регрессия 2). Однако без контроля качество институтов значимо на 1% уровне (регрессия 3). Можно предположить, что качество институтов во многом определяется политическим режимом в стране, в связи с чем и выявляются такие результаты. Тем не менее полученные результаты говорят нам о том, что эффективные и качественные институты в стране ведут к снижению экспорта природных ресурсов, а следовательно, к уменьшению зависимости от них.

На третьем этапе мы проанализировали влияние наделенности ресурсами и зависимости от природных ресурсов на экономический рост. Результаты представлены в таблице 4. Во всех регрессиях использована контрольная переменная – логарифм экономического роста. Это признанная практика, так как существует эмпирически доказанный факт, что страны с большим ВВП на душу населения имеют

менее сильный его рост. Сразу бросается в глаза то, что экспорт природных ресурсов незначимо влияет на экономический рост, независимо от метода исследования. Регрессии № 2, 3 построены по методу 2МНК, причем в регрессии № 2 эндогенной переменной является экспорт минеральных ресурсов(minxpr), инструментированная на lsubsoil; presid; plur00dp; goveffect, а в регрессии № 3 – качество институтов (goveffect), инструментированная на lsubsoil и latitude.

По результатам исследования можно констатировать, что сильнеешим из исследуемых факторов, оказывающих влияние на экономический рост, является эффективность работы государственных органов, так как коэффициент перед нашей переменной, оценивающей качество институтов, наибольший. Но стоит также отметить, что по результатам 3 (трех) регрессии, на 10% уровне значимости, мы можем утверждать, что первоначальное наделение природными ресурсами страны положительно влияет на экономический рост.

Выводы

В работе подтверждена теория о том, что зависимость от экспорта природных ресурсов отрицательно влияет на развитие государственных и общественных институтов в стране, в то время как наличие запасов природных ресурсов имеет положительное влияние.

По результатам исследования можно утверждать, что наличие президентского режима в стране ведет к большей вероятности того, что страна станет зависимой от природных ресурсов, в отличие от ситуации, когда в стране зафиксирован парламентский режим.

Мы также можем заключить, что зависимость от природных ресурсов не влияет на экономический рост напрямую, однако имеет отрицательное влияние через систему государственных институтов. Само наличие запасов ресурсов, в свою очередь, увеличивает потенциал роста.

Важно отметить, что если открытие запасов природных ископаемых произошло в государстве со слабыми институтами, то ресурсы, косвенным образом, вызывают ухудшение институтов, так как люди у власти пытаются законодательно облегчить себе доступ к ресурсам, и этот процесс ослабляет экономический рост. Если же на момент открытия ресурсов в государстве существовали сильные институты, это приводит к еще большему их усилению, посредством общественного лобби и в конечном счете, государство развивается быстрее.

Таким образом, государственные институты и политический режим, определяют зависимость страны от экспорта природных ресурсов. Что касается минеральных ресурсов самих по себе, то их использование в странах с развитыми институтами ведет к увеличению темпов экономического роста.

Приложения

Таблица 1

Описание данных и источников

Пере- менная	Описание и источник
minxpr	Средняя доля годового экспорта минеральных ресурсов в структуре ВВП за 1992–2011 гг. Данные по экспорту минеральных ресурсов включают в себя секцию «Fuels and mining products»; <i>Источник</i> : ВТО. <i>Источник данных по ВВП</i> : Мировой банк.
latitude	Абсолютное значение географической широты страны. Принимает значение от 0 до 1. <i>Источник</i> : La Porta et al.
Tariff	Средняя тарифная ставка, применяемая для ввозимых товаров, за 1992–2011 гг. <i>Источник</i> : Оценка работников Мирового банка с использованием World Integrated Trade Solution system.
lsubsoil	Логарифм доказанных запасов минеральных ресурсов в стране в 2000 г. Оценка в долларах США на душу населения. <i>Источник</i> : Мировой банк.
goveffect	Показатель отражает качество коммунальных услуг, качество государственных служб и степень независимости от политического давления. А также качество методик выработки политики, их применения и доверия к ним. Измеряется от –2,5 (слабый) до 2,5 (сильный). <i>Источник</i> : World Governance Indicators (WGI).
lgdp91	Логарифм ВВП на душу населения в 1991 году. <i>Источник</i> : Мировой банк.
presid	Бинарная переменная: 1, если президентский режим; 0, если парламентский режим. <i>Источник</i> : Kunicová J. and Rose-Ackerman S. 2005 [6].
plur00dp	Бинарная переменная: 1, если парламент выбирается согласно правилу относительного большинства; 0, если парламент выбирается согласно пропорциональному правилу. <i>Источник</i> : Th. Beck, G.. Clarke, A. Groff, Ph. Keefer and P. Walsh. 2001 [7].
g9212	Средний рост ВВП на душу населения за 1992–2012 гг.

Таблица 2

Регрессионный анализ зависимости качества институтов

	(1)goveffect	(2)goveffect	(4)goveffect
const	-0,408 ** (0,182)	-0,751*** (0,218)	-0,768*** (0,213)
latitude	2,896*** (0,438)	3,336*** (3,336)	3,047*** (0,44)
lsubsoil		0,016 (0,016)	0,060* (0,033)
minxp	-0,784 (0,707)		-2,016** (0,981)
Число набл.	86	72	72
F-statistic	24,58***	31,43***	23,34***
R ²	0,37	0,48	0,51

Примечание: Все регрессии МНК. В скобках указаны стандартные ошибки. Указанные звездочками (*, **, ***) означают статистически значимые на 10-, 5- и 1%-ном уровнях соответственно.

Таблица 3

Регрессионный анализ зависимости от природных ресурсов

	(1)	(2)	(3)
const	-0,100*** (0,031)	-0,081*** (0,030)	-0,100*** (0,027)
lsubsoil	0,015*** (0,003)	0,015*** (0,003)	0,022*** (0,003)
presid	0,034** (0,016)	0,023 (0,020)	
plur00dp	-0,003 (0,016)	-0,002 (0,016)	
tariff	0,001 (0,002)		
goveffect		-0,011 (0,011)	-0,038*** (0,010)
Число набл.	56	56	72
F-statistic	7,46***	7,72***	24,64***
R ²	0,43	0,44	0,52

Примечание: Зависимая переменная для всех регрессий minxp. Все регрессии МНК. В скобках указаны стандартные ошибки. Указанные звездочками (*, **, ***) статистически значимые на 10-, 5- и 1%-ном уровнях соответственно.

Таблица 4

Регрессионный анализ зависимости экономического роста

	(1)	(2)	(3)
const	4,491*** (0,887)	8,290*** (1,720)	16,826*** (6,038)
minxp	-1,801(1,330)	4,206(6,107)	0,310(3,609)
lsubsoil		0,015(0,099)	0,139* (0,079)
lgdp91	-0,261** (0,107)	-0,863*** (0,230)	-2,101** (0,860)
goveffect		1,046*** (0,375)	3,054 (1,568)
Эндог. переменная		minxp	goveffect
Число набл.	87	57	72
F-statistic	4,09**	3,93***	4,30***
R ²	0,09	0,12	0,01

Примечание: Зависимая переменная для всех регрессий g9212. Регрессия (1)- МНК. Регрессии (2)-(3)-2МНК. В скобках указаны стандартные ошибки. Указанные *, **, *** статистически значимые на 10-, 5-, 1%-ном уровне соответственно.

Литература

1. Sachs J., Warner A. (1997). Natural resource abundance and economic growth // NBER working paper. 53–98.
2. Sachs J., Warner A. 2001. The curse of natural resources // European Economic Review. 45. 2001. P. 827–838.
3. Papyrakis E., Gerlagh R. 2003. The resource curse hypothesis and its transmission channels // Journal of Comparative Economics. 32. 2004. P. 181–193.
4. Brunnschweiler Chr. N., Bulte E. H. 2006. The resource curse revisited and revised: A tale of paradoxes and red herrings// Journal of Environmental Economics and Management. 55. 2008. P. 248–264.
5. La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. The quality of government // Journal Law Economic Organization 15. 1999. P. 222–278.
6. Kunicová, J and Rose-Ackerman S. (2005). Electoral Rules and Constitutional Structure as Constraints on Corruption //British Journal of Political Science.35. 2005. P. 573–606.
7. Beck Th., Clarke G., Groff A., Keefer Ph, and Walsh P.(2001). New tools in comparative political economy: The Database of Political Institutions // World Bank Economic Review. 15:1. September. P. 165–176.
8. Francisco Rodriguez, (2007). Openness and Growth: What Have We Learned? // DESA Working Paper. № 51.

ABSTRACTS

K. TIKHONKOV

VARIETY OF FORMS OF LAND OWNERSHIP AND LAND RENT: WHETHER IT IS POSSIBLE TO RESOLVE CONTRADICTIONS?

Various forms of ownership on land resources in a context of efficiency increase in land management are considered in the paper. It is proved that there is not the only correct form of land tenure and land use without separation from system of public relations as well as an assessment of balances and imbalances of social and economic system. Discussion about priority of large or small land management isn't constructive owing to importance of variety of forms of land ownership and land management as major factor of ensuring social and economic stability of society.

Keywords: *land resources, land use, form of land ownership, land management, land rent.*

JEL: Q150, R140.

A. AMOSOV

ABOUT THE POSSIBILITY OF NEW INDUSTRIAL DEVELOPMENT TARGET INDICATORS ACHIEVEMENT

The paper is dedicated to the issue of transition from deindustrialization to reindustrialization of the economy. Social and economic as well as technological development in modern conditions of an aggravation of world civilization crisis is investigated. Opportunities and necessary measures for achievement of target indicators of long-term economic policy are proved.

Keywords: *industrialization, reindustrialization, technological innovations, social and economic development, target indicators.*

JEL: E200, E610, J210.

A. ZAYTSEV

RUSSIA'S PER CAPITA AND PER HOUR GDP DYNAMICS: WHETHER WE HAVE SEEN THE CATCHING-UP?

Using Russian data, it is shown that different assessment techniques of catching-up development lead to opposite conclusions: according to current PPPs we have seen the catching-up in per capita GDP during 1990-2012 period, but according to constant PPPs – we have not. It is argued that current PPPs give more reliable picture of comparative welfare (per capita GDP) dynamics rather than constant PPPs. The author shows that substitution effect explains more than the half of the Russia-US per capita GDP gap reduction in 2005–2012 period. Constant PPPs are preferred for comparisons of productivity dynamics. According to constant PPPs in 2012 Russia had bigger productivity gap (to US) than that in 1991.

Keywords: *catching-up, convergence, per capita GDP dynamics, productivity gap, PPP, international comparisons.*

JEL: J24, N30, O47, O57.

T. MALKOVA, L. IPATIEVA

APPROACHES TO ASSESSMENT OF THE LEVEL OF INNOVATIVE ACTIVITY IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE REGION

The paper analyzes the conditions for an objective assessment of the level of innovation activity in the agricultural sector in the region. The authors reveal modern approaches to assessment of the main factors influencing the innovation activity in agriculture.

Keywords: *modernization, reorganization, development strategy, the agricultural industry, the impact of the mechanism of innovation, innovation activity, farm cluster, corporate structure.*

JEL: Q130, Q140, Q160.

P. STROEV

TRANSFORMATION OF THE SPATIAL STRUCTURE OF RUSSIA

The paper distinguishes projections for the transformation of the spatial structure of Russia. The main predicted tendencies of moving against stabilization of total number of the Russian population are allocated. The basic regions and the cities which can serve as a framework for Russia's future development are defined as well.

Keywords: *city; agglomeration; spatial structure; a support frame; agglomerative corridor; urban settlement; regions.*

JEL: R110, O018.

I. KIRICHENKO, A. SMIRNOV, S. NAUMOV

THE ISSUES OF STRATEGIC PLANNING IN INNOVATION INDUSTRIAL DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION

The paper is devoted to the analysis of structural changes in fixed investment and innovation in the context of technological structures in manufacturing of Russia and some industrialized European countries.

Keywords: *strategic planning, forecasting, national security, a genetic approach, a teleological approach, scientific and technological progress, the R&D, innovation activity, technological structure.*

JEL: O200, O300, O380.

A. NESHITOY

RUSSIA'S ECONOMIC SYSTEM MANAGEMENT

The paper is devoted to the question of insolvency of market fundamentalism and the principles of "the Washington consensus" in the theory and practice of Russia's economic system management. It is shown that the modern world economic crisis is connected with loss of capitalist system management as a whole. The imperative of economic system replacement and the offers on its management are considered in the paper as well.

Keywords: *economic crisis, market fundamentalism, management, economic system.*

JEL: P110, O110, L510.

I. VASLAVSKAYA, A. FATTAKHOVA

TO THE QUESTION OF THE DIRECTION OF THE RUSSIAN ECONOMIC SYSTEM DEVELOPMENT

The paper contains different opinions on the current condition of the Russian economy. The authors analyze opportunities for the development of the public-private partnership taking into account the interests of the government and private investors. Besides, the authors describe options for the optimization of the financial system.

Keywords: *government regulation, social and economic development, public-private partnership, financial system, budget.*

JEL: G18, H7.

N. LUTSKAYA

CURRENT APPROACHES TO PROCESS MANAGEMENT OUTSOURCING

The paper investigates the use of outsourcing as a current strategic management tool and highlights the approaches to managing outsourced processes in accordance with international quality management standards. A brief review of the main changes in quality management standards which are expected to be released in 2015–2016 concerning requirements for outsourced is also presented.

Keywords: *outsourcing, outsourcing process, standardization, ISO 9001, management system.*

JEL: M110, L150, L230, L290.

E. ANDREEVA

INDICATORS OF ECONOMIC SECURITY OF MULTIDIVISIONAL
BANK WITH FOREIGN PARTICIPATION

The author examines and analyzes the features of the application of economic security indicators in the multidivisional banks with foreign capital. Besides, the author describes in detail the benefits of own indicators developing and analyzes the specific of multidivisional banks with foreign capital through selecting indicators that characterize these features. In conclusion, the author considers the values of selected indicators on an example of Russia's largest banks and compares them with the threshold values to characterize their relevance.

Keywords: *economic security, multidivisional banks, banks in the international financial group, foreign capital, resistance.*

JEL: G210, G320, G300.

O. POPOVA

PROVIDING OF THE SOCIAL AND ECONOMIC SAFETY – THE MAJOR PRIORITY
OF HOUSING POLICY

The paper is devoted to the issue of housing and communal services social and economic safety providing in Russia. The main tendencies of this process are shown and special types of dangers, risks and threats in housing and communal services of the country are structured. The author offers recommendations about neutralization of risks and threats in this sphere.

Keywords: *threats, risks, social and economic safety, housing and communal services, strategy.*

JEL: I38, L97.

L. KORMISHKINA, N. SEMENOVA

FORMATION OF CONSOLIDATED SYSTEM OF FOOD SECURITY FINANCING IN RUSSIA

The authors prove the necessity of the formation and development of a consolidated system of financial provision of food security in Russia on the basis of the implementation of mechanisms of public-private partnership. The main advantages, principles and institutional forms of public-private partnership in agro industrial complex are considered as well.

Keywords: *financing, consolidation of financial resources, food security, public-private partnership.*

JEL: E620, H110, O130, Q140.

I. SHATSKAYA

MODERNIZATION OF EDUCATION SYSTEM IN RUSSIA

The paper distinguishes the specific features of education system modernization in Russia. The author allocated modernization stages and offer the forecast of the new stage maintenance. The paper contains conclusions which can be taking into account when developing suggestions for educational activity improvement in Russia.

Keywords: *education system, modernization of education, evolutionary approach, system reflection.*

JEL: I21, I25.

L. SVIRINA

AN ENSURING OF NEW INDUSTRIALIZATION WITH PROFESSIONAL STAFF
ON THE BASIS OF CREATION AND DEVELOPMENT OF PROFESSIONAL STANDARDS
SYSTEM AND CORPORATE UNIVERSITIES: INTERNATIONAL AND RUSSIAN EXPERIENCE

The prospects of the solution of problems of professional staff preparation for new industrialization are investigated. The author analyzes new institutional forms – professional standards and corporate universities, their advantages to formation of the personnel potential adequate to requirements of technological modernization of the Russian industry.

Keywords: *new industrialization, industrial policy, professional staff, institutional forms of training, professional standards, corporate universities.*

JEL: O110, O330, J220.

A. LUKINA

THE ISSUES OF THE BUDGETARY FINANCING FOR IMPLEMENTATION OF CONCESSION AGREEMENTS

The main issues occurring in practice by granting the budgetary investments for implementation of concession agreements are considered. According to the author, the legislation needs serious completion in this sphere.

Keywords: *concessions, investments, business, executive authorities, budget.*

JEL: L32, E22, H54.

S. KOZLOVA, O. GRIBANOVA

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE SPHERE OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES: PROBLEMS AND PROSPECTS

The article observes the main modern problems in housing and utilities infrastructure that could be solved by the mutually satisfactory public private partnership keeping the public control function in the sector.

Keywords: *housing and utilities infrastructure, public private partnership, public administration.*

JEL: L900, L970, L980.

S. AGEEVA

INTERACTION OF THE STATE, BUSINESS AND SOCIETY FOR ECONOMIC GROWTH: AN EXAMPLE OF THE REPUBLIC OF SINGAPORE

The paper is dedicated to the questions of the history and features of economic development of the Republic of Singapore from the moment of receiving the status of the independent state. The author reveals transition process to modern economy of knowledge through creation of clusters and development of effective system of interaction of the state, business and society for maintenance of high rates of economic growth, preservation of stability of the multinational city-state and ensuring its competitiveness in the absence of own natural resources.

Keywords: *Singapore, export-focused economy, clusters, interested parties, triune interaction.*

JEL: F50, H70, N10.

V. KABAEV

RESOURCE ABUNDANCE – DEPENDENCE OR A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH?

The paper is devoted to the influence of natural resources on the economic growth. Such notions as resource abundance and resource dependence are separated. In the first stage, the paper analyzes the influence of resource abundance and resource dependence on the quality of institutions with the assumption that resource dependence adversely affects the quality of institution and, consequently, leads to a lower rate of the economic growth. In the second stage, the factors, which influence resource dependence of a country, are investigated. In the final stage, the author assesses the factors, which influence the economic growth. The empirical estimation shows that resource abundance contributes to the economic growth whereas resource dependence is directly insignificant; however, this dependence has an unfavorable effect on the quality of institution.

Keywords: *resource dependence, resource abundance, quality of institutions, economic growth.*

JEL: Q33, O13.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ ДЛЯ ПЕРЕПИСКИ

Амосов Александр Ильич – доктор экономических наук, заведующий сектором промышленной политики ФГБУН Институт экономики РАН.
vestnik-ieran@inbox.ru
(автор дает электронный адрес журнала)

Андреева Евгения Андреевна – аспирантка ФГБУН Институт экономики Российской академии наук
evgenjamar@mail.ru

Агеева Светлана Евгеньевна – аспирантка ФГБУН Институт экономики
svetlana1250@gmail.com

Ваславская Ирина Юрьевна – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предприятий филиала ФГАОУ ВПО «Казанский (Приволжский) федеральный университет», г. Набережные Челны
vaslavskaya@yandex.ru

Грибанова Ольга Михайловна – научный сотрудник ФГБУН Институт экономики Российской академии наук
omg@inecon.ru

Зайцев Александр Андреевич – преподаватель-ассистент Московской Школы Экономики МГУ им. М.В. Ломоносова
alex_zaytsev@bk.ru

Ипатьева Любовь Александровна – аспирант ВФ РЭУ им. Г.В. Плеханова, преподаватель кафедры «Менеджмент торговли» ИФ РЭУ им. Г.В. Плеханова
lyuba_ipateva@mail.ru

Кабает Вячеслав Николаевич – студент факультета экономики, Национальный исследовательский университет, Высшая школа экономики, Нижегородский филиал
vnkabaev@gmail.com

Кириченко Ирина Алексеевна – кандидат экономических наук, руководитель Центра инвестиционной политики и инноваций ФБНУ «Институт макроэкономических исследований» при Министерстве экономического развития Российской Федерации (ИМЭИ)
kiri@istr.ru

Козлова Светлана Вячеславовна – доктор экономических наук, в.н.с. ФГБУН Институт экономики Российской академии наук
vestnik-ieran@inbox.ru (автор дает электронный адрес журнала)

Кормишкина Людмила Александровна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева»
kormishkina@mail.ru

Лукина Анна Николаевна – директор Центра ГЧП Калужской области ГАУ «Агентство регионального развития Калужской области», аспирантка Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации
lukinaannushka@yandex.ru

Луцкая Нонна Владиславовна – аспирантка Национального исследовательского иркутского государственного технического университета (НИ ИрГТУ), руководитель службы качества ООО Научно-производственная фирма «Форус»
nona_lv@rambler.ru

Малкова Татьяна Борисовна – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедры «Менеджмент торговли» ИФ РЭУ им. Г.В. Плеханова
mtb37@yandex.ru

Наумов Сергей Николаевич – заведующий сектором государственных инвестиций Центра инвестиционной политики и инноваций ИМЭИ, кандидат экономических наук
Naumov_SN@mail.ru

Нешитой Анатолий Семенович – кандидат экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН
a-nesh@yandex.ru

Попова О.С. – соискатель ФГБУН Институт экономики РАН
vestnik-ieran@inbox.ru
(автор дает электронный адрес журнала)

Свирина Людмила Николаевна – кандидат экономических наук; старший научный сотрудник ФГБУН Института экономики РАН
ludasvirina@mail.ru

Семенова Надежда Николаевна – кандидат экономических наук, доцент ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева»
nnsemenova@mail.ru

Смирнов Александр Владимирович – заместитель руководителя Центра инвестиционной политики и инноваций ИМЭИ, кандидат экономических наук
asmirnov@isr.ru

Строев Павел Викторович – младший научный сотрудник Института региональных исследований и проблем пространственного развития Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
stroevpavel@gmail.com

Татевосян Ирина Георгиевна – сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН
vestnik-ieran@inbox.ru
(автор дает электронный адрес журнала)

Фаттахова Альфия Руслановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятий филиала ФГАОУ ВПО «Казанский (Приволжский) федеральный университет», г. Набережные Челны
vestnik-ieran@inbox.ru
(автор дает электронный адрес журнала)

Шацкая Ирина Вячеславовна – кандидат экономических наук, доцент Московского государственного технического университета МИРЭА
shatskaya@list.ru

Компьютерная верстка: Гришина М.Ф.

Подписано в печать 17.07.2014
Формат 70х100/16. Объем 10 п.л. Тираж 1000 экз.
Печать офсетная. Заказ №140715-8

Отпечатано в соответствии с предоставленными материалами
в типографии ООО «Ториус77»

Адрес типографии:

124482, Москва, Зеленоград, корп. 528, оф. 11, 12; тел./факс 8-495-789-4765

Адрес редакции: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32

Тел.: 8-499-129-07-10, e-mail: vestnik-ieran@inbox.ru

www.inecon.org/zhurnaly-uchrezhdenyye-ie-ran/vestnik-instituta-ekonomiki-ran.html

© НИП

Редакция журнала «Вестник Института экономики Российской Академии наук», 2014