РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ВЕСТНИК
ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ. ИЗДАЕТСЯ С 2007 г.

ВЫХОДИТ 6 РАЗ В ГОД

№ 3/2016

Главный редактор
КОЗЛОВА С.В. – доктор экономических наук

Редакционный совет

Гринберг Р.С. – член-корреспондент РАН (председатель), научный руководитель 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, руководитель научного направления Института экономики РАН

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

Городецкий А.Е. – доктор экономических наук, профессор, руководитель научного направления Института экономики РАН

Караваева И.В. – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономической теории Института экономики РАН

Рубинштейн А.Я. – доктор философских наук, профессор, руководитель научного направления Института экономики РАН

Сорокин Д.Е. – член-корреспондент РАН, научный руководитель Финансового университета при Правительстве РФ

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

Цветков В.А. – член-корреспондент РАН, директор Института проблем рынка РАН, проректор по научной работе Финансового университета при Правительстве РФ

УЧРЕДИТЕЛЬ:
Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт экономики Российской академии наук

МОСКВА

ВЕСТНИК
ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
Научный журнал

№ 3/2016

Журнал «Вестник Института экономики Российской академии наук»
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);
Дерябина М.А., канд. экон. наук;
Лыкова Л.Н., докт. экон.наук;
Грибанова О.М.

**Журнал «Вестник Института экономики Российской академии наук»
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

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Буздалов И.Н.
Теория и проблемы современного кооперативного движения в России 7

Данилов-Данильян А.В.
Процесс импортозамещения в экономике России: особенности и мифы 20

Музычук В.Ю.
Партисипативное бюджетирование: институты гражданского общества в реализации социально значимых проектов. 38

Зубков Э.И.
Институциональная основа ресурсного обеспечения производства общественных услуг 53

Архипов А.И., Шацкая И.В.
«Образование» и «услуга»: размышления над понятиями 63

Сатдыков А.И.
Применение концессионных механизмов в системе среднего профессионального образования 69

Герцик Ю.Г.
«Био-Медико-Технический кластер» как основа формирования устойчивости и конкурентоспособности предприятий медицинской промышленности. 81

Большаков А.К., Клишо С.А.
Актуальные вопросы амортизационной политики и инвестиций в современных условиях 92

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Маевский В.И., Рубинштейн А.А.
Фрагменты теории переключающегося воспроизводства и ее апробация на статистике США 106

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Спартак А.Н.
Направления и сценарии взаимодействия России и Беларуси в формате Союзного государства 126

Ушкалова Д.И.
Модели экономической интеграции и их типология. 158

ЭКОНОМЕТРИКА

Даниелян В.А.
Индивидуальные детерминанты пенсионного возраста: обзор исследований 171

Информационное письмо о третьем Российском экономическом конгрессе (РЭК-2016) 203

CONTENTS

ECONOMICS AND MANAGEMENT

Buzdalov I.N.
The theory and the issues of the modern cooperative movement in Russia 7

Danilov-Danilyan A.V.
The process of import substitution in the Russian economy: peculiarities and myths 20

Muzychuk V.Yu.
Participatory budgeting: civil society institutions in realization of socially significant projects 38

Zubkov E.I.
Institutional basis of resource ensuring production of public services . . 53

Arkhipov A.I., Shatskaya I.V.
"Education" and "service": reflections over the concepts 63

Satdykov A.I.
Application of concession mechanisms in system of secondary professional education 69

Gertsik Yu.G.
"Bio-medical technical cluster" as the basis for stability and competitiveness of medical industry companies formation. 81

Bolshakov A.K., Klisho S.A.
Topical issues of depreciation policy and investments in modern conditions. 92

QUESTONS OF ECONOMIC THEORY

Maevsky V.I., Rubinstein A.A.
Fragments of shifting mode reproduction theory and its testing using US data 106

WORLD ECONOMY

Spartak A.N.
Fields and scenarios of Russia and Belarus interaction in the framework of the Union State 126

Ushkalova D.I.
Models of economic integration and their typology 158

ECONOMETRICS

Danielyan V.A.
Individual determinants of pension age: review of researches 171

Requirements to manuscripts 203

Вестник Института экономики Российской академии наук
3/2016

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

И.Н. БУЗДАЛОВ
академик РАН, главный научный сотрудник Института экономики РАН

ТЕОРИЯ И ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ В РОССИИ

Статья посвящена теоретическим основам и современному состоянию кооперативного движения в России. Конкретный анализ проведен на материалах традиционной в стране после крестьянской реформы 1861 г. сельскохозяйственной кооперации. Отмечено серьезное отставание в ее теоретической разработке с учетом качественных изменений в принципах и мировой практике кооперативной деятельности. Выявлены причины, препятствующие возрождению и повышению эффективности этой деятельности и вызывающие существенную деформацию рациональной аграрной структуры сельского хозяйства. Обоснована необходимость и определены направления радикальных изменений в кооперативной политике и кооперативном законодательстве.

Ключевые слова: *кооперация, теория кооперации, кооперативные принципы, социальная база сельскохозяйственной кооперации, кооперативная политика, кооперативное законодательство, аграрная политика.*

JEL: K11, Q13, Q15, Q18.

Историческая роль кооперации заключается в основанной на личном интересе ее участников и мотивации к более рациональному использованию ограниченных ресурсов и повышению эффективности производства. Особые стимулирующие экономические и социальные функции кооперативная форма деятельности выполняет в сельском хозяйстве, вовлекая в процесс устойчивого развития отрасли огромный потенциал малого бизнеса, семейных крестьянских хозяйств через сеть первичных фермерских кооперативов, их отраслевых союзов и национальных кооперативных систем. Во многих странах на рынок поставляется до ⅔ высококачественной, экологически чистой продукции, выполняются в больших масштабах различные обслуживающие функции. Мощный кооперативный сектор оптимизирует социальную структуру отрасли. В России такой сектор практически отсутствует, что является одной из существенных причин структурного и общего системного аграрного кризиса. Возрождение кооперативного движе-

ния на селе предполагает преодоление серьезного отставания в разработке его теоретических основ, формирование адекватной этим основам кооперативной политики с соответствующим радикальным обновлением кооперативного и общего аграрного законодательства.

Кооперативная теория и практика кооперации

Кооперативная теория – особый раздел теоретической составляющей экономической науки, задача которой «заключается в том, – отмечают авторы популярного в мире учебника по экономике К. Маккеннелл и С. Брю, – чтобы привести в систему, истолковать и обобщить факты (т.е. *практические* иллюстрации и подтверждения – *И.Б.*). Принципы и теории – конечный результат экономического анализа – вносят порядок и смысл в набор фактов, связывая их воедино, устанавливая надлежащие связи между ними и выводя из них определенные обобщения». «Теория без фактов, – дополняют они это положение высказыванием Кеннета Е. Боулинга, – может быть пуста, но факты без теории бессмысленны». Иначе говоря, отдельные факты, на которые указывали пионеры кооперативного движения и делали на них, в частности, на умозрительных построениях Р. Оуэна, свои обобщения, – заведомо ориентировали это движение в ложном направлении. Что касается современного состояния разработки теории кооперации, в частности, сельскохозяйственной, а также «качества» кооперативной политики и кооперативного законодательства, то здесь пока не наблюдается ни должного порядка, ни здравого смысла.

Теоретические основы кооперации создавались и развивались несколькими поколениями исследователей и практических организаторов кооперативного движения. Имена многих из них, особенно основоположников и популяризаторов этого движения, хорошо известны. Большой вклад в разработку теории и организационных принципов кооперации внесли российские ученые и кооперативные деятели. Научным основам сельскохозяйственной кооперации посвящены труды А.В. Чаянова, Н.Д. Кондратьева, Н.А. Рыбникова, Н.П. Макарова, А.Н. Челинцева, получившие широкое международное признание. В процессе якобы «социалистических» преобразований в российской деревне кооперативная теория была извращена, с последующим разгромом, самой системой сельскохозяйственной кооперации. Робкие попытки экономистов-аграрников 60-70-х годов XX в., критически оценить псевдонаучные идеологические наслоения в теории кооперации, обосновать пути возрождения кооперативной деятельности во взаимосвязи с возрождением рыночных отношений решительно пресекались представителями замшелых догм с навешиванием ярлыков, обвинениями в «сползании» на буржуазные позиции и т.д. [3].

С началом перестройки и в ходе последующих «постсоветских» социально-экономических преобразований открылись возможности объективного анализа научных основ и закономерных тенденций развития кооперативного движения в контексте межхозяйственных процессов в этой области, с учетом новых условий и предпосылок для формирования мощного кооперативного сектора в экономике вообще, и в сельском хозяйстве в частности. Однако единой фундаментально разработанной научной концепции построения кооперативной системы в стране до сих пор нет, что полностью относится и к сельскохозяйственной кооперации.

На понимание сущности кооперативной формы хозяйственной деятельности все еще давит груз советского прошлого. Отсюда стремление под благим намерением «сохранения» крупного производства реанимировать те же лжекооперативы – колхозы, давая им кооперативные вывески, но принципиально не меняя сложившихся в условиях этого прошлого принципов их функционирования по существу. С другой стороны, под видом «чистоты» кооперативной теории сохраняются ориентиры на некий незыблемый классический идеал, стремление изменившиеся условия кооперативных отношений втиснуть, говоря словами Ф. Энгельса, в прокрустово ложе «окостенелых определений».

Кооперация (лат. Cooperatio – *сотрудничество)* – широкое понятие, по словам классика, «лежащее в основе всех общественных устройств». В отличие от интеграции (*объединения, слияния)* определяющим признаком кооперации является основанная на личном интересе экономическая обособленность ее участников, хозяйствующих субъектов с различными организационно-правовыми формами взаимоотношений между ними (устный артельный договор, юридически оформленный контракт, выборный управленческий орган (правление)). Последняя форма обычно (но необязательно) используется при создании первичных кооперативов, владельцев «трудовых» крестьянских или фермерских семейных хозяйств, образующих национальные системы сельскохозяйственной кооперации и их отраслевые союзы.

Как особая организация экономической деятельности и внутренних взаимоотношений первичный кооператив функционирует на присущих его природе принципах. Однако эти формирования являются лишь структурными элементами общей системы материального производства с ее базовыми принципами социально-экономических отношений. С развитием и качественным преобразованием этих отношений трансформируются, меняются и кооперативные отношения, которые существуют не обособленно, а органически «вмонтированы» в общие, «господствующие», прежде всего рыночные отношения. Естественно, трансформируются, «корректируются» и первоначально

установленные или предложенные научными «авторитетами» кооперативные принципы.

Право добровольного вступления в кооператив хотя и остается незыблемым, но кооперативное движение в целях достижения наибольших хозяйственных результатов, исключая административное «насаждение», предполагает экономическое принуждение в смысле создания благоприятных условий и дополнительных стимулов его развития, отвечающих интересам участников – членов кооператива. Что касается принципа «один член – один голос», то он неизбежно теряет свою прежнюю «неприкасаемость», т.к. в принятии решений, распределении доходов принимаются в расчет различия в размерах внесенного в кооператив вступительного пая, доли участников в кооперативном обороте и т.д. Тем более это относится к принципу так называемой «бесприбыльности» кооператива, как бы не доказывал в свое время М.И. Туган-Барановский, что прибыль для кооператива якобы вообще «чужеродное тело», и как бы корректно не поправлял его А.В. Чаянов, ставя цель получения кооперативом прибыли на «второе место», однако, по сути, «пересмотрев» и это представление во втором, *заново переработанном* издании его фундаментального труда «Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации».

Увлекшись окостенелыми определениями в исследовании этой уникальной формы экономической деятельности в условиях общих базовых начал и принципов этой деятельности и ее качественных изменений во времени, А.В. Чаянов делает вывод: «кооперативная теория поплелась в хвосте кооперативной практики». Сама же эта практика, в которой господствующей формой экономических отношений стали рыночные отношения, начиная с опыта родчельских ткачей показала, что кооперативы, осуществляющие кооперативный сбыт, закупки, снабжение и т.д. (т.е. обслуживающие «вертикальные «формы кооперации) будут «экономически неколебимы, безупречны и безубыточны, если они будут функционировать как *коммерческие предприятия,* и будут, по крайней мере, *на одном уровне* с главнейшими торговыми организациями в своей области» [1, с. 145].

Все это сказано в отношении кооперативов членов – владельцев трудовых крестьянских хозяйств как социальной базы кооперативной теории А.В. Чаянова, т.е. кооперативов, которые нынешнее гражданское и кооперативное законодательство по явному недоразумению относят к некоммерческим организациям. Поэтому научно обоснованным будет определение любых кооперативов как коммерческих субъектов рыночного предпринимательства, в частности, аграрного бизнеса, с активной социальной направленностью и защитой членов-собственников кооперативных объединений, предоставляя им налоговые льготы, другие меры целевой поддержки, особенно на стадии их

становления. К сожалению, догма о некоммерческом характере, «бесприбыльности» кооперативов была воспринята Международным кооперативным альянсом, который в 1969 г. провозгласил увековечивание этой догмы, заменив категорию прибыли как «чужеродного тела» в кооперативе общим понятием «экономический результат». Между тем, если говорить об этом результате по существу, то он включает многообразие показателей, в том числе и прежде всего ту же прибыль, которая в условиях рыночных отношений выступает как цель и выполняет важнейшую социально-экономическую функцию в любом виде кооперативной деятельности.

Приверженцы этой догмы допускают ориентацию на прибыль для производственного кооператива, называемого поэтому коммерческой организацией. Но такие кооперативы осуществляют и производственные, и снабженческие, сбытовые и другие *обслуживающие* в широком смысле слова функции. И то, и другое включается в понятие коммерции, агробизнеса, рыночного предпринимательства. Но как только обслуживающие функции передаются в вертикальный кооператив – коммерция будто бы исчезает, и на ее месте вдруг внезапно появляется пресловутая бесприбыльность, некоммерческая деятельность.

Чтобы как-то «смягчить» рассмотренные явные неувязки в доказательствах неприемлемости или второстепенности цели получения кооперативом прибыли, по сути отрицания или умаления предпринимательского коммерческого любого вида кооперативной деятельности в условиях рынка, некоторые приверженцы «чистоты» кооперативной теории исходят из другой, не менее искусственной, методологической предпосылки. Они утверждают, что интерес и цель получать прибыль могут проявлять лишь члены кооператива, но для самого кооператива это нечто несвойственное, необязательное (достаточно аморфной «выгоды»), что и логически, и социально-экономически абсурдно. На эти абсурдности уже не раз указывали серьезные исследователи современного кооперативного движения. В частности, М. Шаарс приводит обстоятельно аргументированные, основанные на изучении практики функционирования кооперативных формирований доказательства о том, что в условиях рыночных отношений любой кооператив (а в мире это в основном кооперативы, которые по явному недоразумению у нас продолжают «узаконивать» как «потребительские», некоммерческие) есть «составная часть свободного рыночного предпринимательства» и как таковой «ставит своей целью получать прибыль».

И это более чем естественно: достижение этой цели для кооперативных формирований как субъектов рынка в современных условиях составляет основу здоровой конкуренции и выявления конкурентоспособности предпринимательских рыночных структур, включая якобы «потребительские» некоммерческие.

Кооператив или опять колхоз

Если всерьез говорить о возрождении в России сельскохозяйственной кооперации и оторваться от «окостенелых» представлений в кооперативной теории и практической организации кооперативной деятельности, нужно внимательно изучать и использовать прогрессивный зарубежный опыт в этой области. Таким опытом, например, обладают Нидерланды, где первый, именно обслуживающий, «вертикальный» кооператив *по снабжению* сельских фермерских хозяйств минеральными удобрениями был создан в 1877 г. (т.е. задолго до «классических» подтверждений незыблемости указанных кооперативных принципов тем же Туган-Барановским) и где сейчас созданы современные мощные системы местных, «низовых» сельскохозяйственных кооперативов, их региональных и центральных кооперативных союзов.

Во-первых, все кооперативы, будь то Avebe (производство картофельного крахмала), Boerenbond Deurme (снабжение/производство кормов), Horticoop (снабжение тепличных хозяйств), Agrifirm (снабжение) и т.д. называются сельскохозяйственными кооперативами без деления на производственные и потребительские, коммерческие и некоммерческие. Все они *коммерческие*, используют сотни и тысячи наемных работников, включают до 2–3 и более тысяч фермеров с годовым оборотом до 1 и более млрд евро (молочные кооперативы в целом – около 10 млрд евро, или по курсу на начало 2016 г. 800 млрд руб. (для сравнения: в 2015 г. весь объем продукции животноводства, крупных СХО России составил 980 млрд руб.).

Во-вторых, все они встроены в единую систему рыночных отношений, рыночного бизнеса. Специфика кооперации, выполняющей социальные функции в Нидерландах, как и во многих других западных странах, сохраняется в управлении, внутренних взаимоотношениях и т.д., что отличает их от других коммерческих сельскохозяйственных предприятий, но не выводит из общих правил и условий рыночной предпринимательской деятельности. Соответственно, существовавшая с начала деятельности кооперативов система принятия решений по принципу «один член – один голос, в частности, в Нидерландах больше не рассматривается как аксиома» [5, с. 81]. Решения принимаются с учетом «вклада» каждого члена кооператива в общий результат.

Роль, место и функции кооперативной деятельности сельскохозяйственных кооперативов реализуются в рамках общих закономерностей рыночных отношений с соответствующим закреплением в кооперативном законодательстве. Сельскохозяйственный кооператив в Нидерландах «узаконен» как «Экономическая организация, в которой фермеры *сотрудничают* (*И.Б.*) на постоянной основе и делают вклад своей деятельностью (в целом рыночной) на основе совместного риска

и совместного капитала с целью получения максимального дохода». При этом члены кооперативов, фермеры, сохраняют свою полную самостоятельность как сельскохозяйственные предприниматели, а понятие «доход» в практической деятельности и распределительных отношениях сельхозкооперативов тождественно понятию «прибыль».

Если сопоставить это определение с тем, которое содержится в последней редакции концептуально ущербного российского закона «О сельскохозяйственной кооперации», то уже само это определение заставляет задуматься над тем, почему фактическое состояние этой кооперации по сравнению с сельскохозяйственной кооперацией Нидерландов, Швеции и т.д. имеет такой жалкий и убогий вид. Сельскохозяйственный кооператив, – записано в законе, – это «организация, созданная сельскохозяйственными товаропроизводителями и (или) ведущими личное подсобное хозяйство гражданами на основе добровольного членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности на основе *объединения* (*И.Б.*) их имущественных паевых взносов в целях удовлетворения материальных и иных потребностей членов кооператива». Внешне кажется, что сказано все, а по существу все формулировки весьма обтекаемы и почти ничего не говорится об экономической форме деятельности и об ориентированности на рыночные отношения. По сути, подразумеваются колхозные порядки.

В ст. 3 ФЗ «О развитии сельского хозяйства» от 29.12.2006 г. и ранее в законе «О личном подсобном хозяйстве» (2003 г.) определено, что ЛПХ – тоже «сельскохозяйственный товаропроизводитель». Но дело не только в тавтологии в исходном пункте определения. ЛПХ – это по сути приусадебное семейное хозяйство (ПСХ), иначе говоря, форма мелкого *трудового* крестьянского хозяйства, представляющего основу массовой (таких хозяйств на селе примерно 15 млн) социальной базы сельскохозяйственной кооперации, ее первичных кооперативов в современных условиях.

Таким первичным кооперативом мог бы стать кооператив, основанный на *сотрудничестве,* а не на объединении его членов, который в указанном законе обозначен под надуманным названием «коопхоз». В законе написано, что в отличие от колхоза (сельхозартели), который создается просто «гражданами», коопхоз создают «граждане, ведущие личное подсобное хозяйство» с обязательным «объединением» их членских имущественных взносов. Иначе говоря, в туманных нормах и намеках закон ориентирует на возрождение той же «колхозно-кооперативной» формы хозяйства, практически отвергнутой мировым кооперативным движением.

В систему и структуру подлинной сельскохозяйственной кооперации могло бы «вписаться» кооперативное формирование, которое в ст. 4 закона называется (точнее, «признается») потребительским коо-

перативом. Но и здесь закон ориентирует в ложном направлении, не конкретизируя даже понятие, сущность такой формы, как это в замысловатом изложении делается для понятия колхоз и коопхоз. В соответствии со ст. 1 общего определения сельскохозяйственного кооператива видимо и здесь предполагается то же обязательное «объединение».

Другое дело, если бы в соответствии с кооперативной теорией А.В. Чаянова и базирующимся на этой теории опыте зарубежных стран, тех же Нидерландов, Швеции и т.д., было четко определено, что речь идет о кооперативе как коммерческой экономической организации, в которой владельцы ПСХ, К(Ф)Х на рыночной основе *сотрудничают* для выполнения разного рода *обслуживающих* эти хозяйства функций (снабжение, сбыт, кредитование, сервис, переработка и т.д.). Но указанная статья закона и весь содержащийся в нем правовой сумбур стоит преградой на пути к созданию современной системы сельскохозяйственной кооперации с приоритетом и абсолютным преобладанием именно обслуживающих (вертикальных) организационно-правовых форм кооперации.

О социальной основе кооперативной политики на селе

Кооперативную политику с адекватным правом обеспечения можно считать научно обоснованной, если она ориентирована на создание материально-технических, инфраструктурных, социальных и экономических условий для возрождения сельскохозяйственной кооперации на добровольной основе и инициативе снизу. Эта ориентация, за исключением разве что знаменитого кооператива «Озеро», практически отсутствует. Преобладает ориентация или на самотек, или на противоречащие принципу добровольности административные разовые акции на местах и на федеральном уровне по созданию кооперативов в определенных количествах и в определенные сроки, как это было «предусмотрено» национальным проектом «Развитие АПК». «Разнарядка» по такому созданию вроде бы выполнена, но это пародия на цивилизованную кооперативную политику и стратегию возрождения подлинного кооперативного движения в сельском хозяйстве на базе ПСХ, укрупнения их размеров и трансформации в высокотоварные фермерские хозяйства.

В свое время приусадебные семейные хозяйства было предписано называть личными подсобными, с тем чтобы даже мысли не было о частном владении, частной собственности. На самом деле ПСХ – де-факто форма мелкого частного владения уже потому, что ведется на базе основных средств производства: земли, продуктивного и рабочего скота, все более широкого применения машинной техники, современных транспортных средств. При этом собственником такого хозяйства

фактически является не лицо, а обычно в целом сельская семья, и поэтому в случае ее распада совместно нажитое имущество распределяется между ее членами. И, наконец, по размерам получаемых доходов, общему объему производства продукции сельского хозяйства оно далеко не подсобное и второстепенное. Более того, крупные СХО, те же колхозы и нынешние их прообразы – производственные сельскохозяйственные кооперативы – были и во многом остаются своего рода инфраструктурой ПСХ и существуют на труде владельцев последних. О том, что приусадебное хозяйство для крестьянина на деле оказалось основным, а общественное – второстепенным, еще на XVIII съезде партии (1939 г.) говорил «куратор» «социалистических» преобразований сельского хозяйства А.А. Андреев.

Уже нет прежних колхозов (они остаются только в законе «О сельскохозяйственной кооперации), совхозов с их якобы преимуществами, а *приусадебное семейное хозяйство* (со всеми его признаками трудового крестьянского хозяйства), как бы ни душила советская власть его ограничениями и налогами, сохранилось. Как особый социальный уклад, особая, де-факто самостоятельная, частная организационно-правовая форма малого крестьянского хозяйства, оно предполагает совсем иной теоретико-методологический подход к исследованию своей социально-экономической природы, в том числе предпринимательской деятельности.

Между тем люди с большими и малыми учеными степенями и званиями, за немногими исключениями, не утруждая себя необходимостью вникнуть в суть этой природы, уподобившись церковному пономарю, продолжают монотонно твердить об этом семейном хозяйстве, вносящем весомый вклад в производство продукции сельского хозяйства, показывающем пример прилежного, инициативного труда на земле, ее рационального использования, как якобы личном подсобном. Государству, вновь увлеченному гигантоманией в ее нынешних запредельных формах, не сулящей ничего хорошего, такое научное «освещение» сущности, роли и места ПСХ в социальной аграрной структуре, видимо, на руку. В результате страна лишается использования огромных возможностей, которыми располагают приусадебные семейные хозяйства как в эффективном, устойчивом развитии аграрного производства, так и в возрождении сельскохозяйственной кооперации.

Многое из этих возможностей с принятием Указа Президента РФ «О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы» от 27.12.1991 г. и Постановления Правительства «О реорганизации колхозов и совхозов» от 29.12.1991 г. упущено из-за необеспеченности права собственности владельцев ПСХ на землю в натуре приходящихся на каждое хозяйство бесплатных земельных паев, которые в рамках прежнего общего землепользования перераспределялись бы на плат-

ной основе в натуре и концентрировались у эффективных собственников. Число таких собственников, потенциальных фермеров могло бы составить из общего числа ПСХ свыше 20 млн (к настоящему времени не более 2,5–3,0 млн со средним размером землевладения на хозяйство примерно по 80 га земли, в т.ч. 40 га пашни), и 40 млн га посевов могли бы не выбыть из оборота. Однако вместо активной поддержки этого курса государством, расширения размеров землевладения в руках эффективных, «культурных» ПСХ путем превращения бумажных земельных долей в натуру и придания им статуса фермерского хозяйства, в последнее время из высоких кабинетов стали даже раздаваться безответственные голоса о новом «нормировании» размеров ПСХ, и так оставшихся без земли (кроме прежних ограниченных приусадебных наделов).

Кооперация и кооперативное законодательство

Рассмотренную псевдокооперативную «стратегию» закрепил закон «О сельскохозяйственной кооперации» (1995 г.), который вопреки мирохозяйственным тенденциям («в соответствии» с нечеткими и противоречивыми нормами 1 части Гражданского кодекса) вносит дальнейшую путаницу в кооперативное движение на селе, разделяя кооперативы на производственные (коммерческие) и потребительские (некоммерческие) с выделением в составе первых уже отсутствующего в официальной отчетности по структуре СХО колхоза (по Ленину – «богадельни») и «творческого» изобретения законодателей – «коопхоза». Сопоставление «расшифровок» сути этих форм с зарегистрированными по названию сельскохозяйственными кооперативами является лишним подтверждением того, что настоящие кооперативы в российском сельском хозяйстве существуют больше на бумаге.

На такой законодательной и, как отмечено выше, уязвимой теоретико-методической основе вряд ли можно построить действенную кооперативную политику, а следовательно, эффективную систему сельскохозяйственной кооперации. Причем это законодательство, как и другие акты аграрного законодательства, в частности, «Закон об обороте земель сельскохозяйственного назначения», не столько содействуют формированию такой системы, сколько служит правовой крышей, для того чтобы весь процесс кооперативного движения ориентировать на самотек или административные начинания на местах, а то и на явные злоупотребления. Обслуживающие (сбытовые, снабженческие и другие формы кооперативов вертикального типа), значительная часть которых вообще не работает, не играют какой-либо заметной роли в сельскохозяйственном производстве, тогда как в мировой

практике они выражают само понятие сельхозкооператива и, по сути, образуют всю систему сельскохозяйственной кооперации.

Что касается производственных кооперативов, то вследствие внутренних противоречий, ограничения права собственности их членов, владельцев семейных крестьянских хозяйств, то такие кооперативы за некоторыми исключениями, в частности, в виде израильских кибуцов, в мировом сельском хозяйстве не прижились. Эти противоречия и ограничения наглядно демонстрирует определенный указанным законом в качестве основной формы производственного кооператива колхоз. Закон устанавливает, что колхоз создается путем *объединения* имущества, земельных долей, денежных средств его членов в паевой, фактически неделимый фонд, которые таким образом теряют право частной собственности. Формально оно признается. Но решение о форме (денежной или натуральной) и размерах возвращения члену этого якобы кооператива принадлежавшего ему имущества при выходе из колхоза по существу принимает общее собрание. Советская практика со всей очевидностью показала, как такие собрания проводятся и какие на них могут быть приняты решения, в частности, в отношении желания земельного «долевладельца» получить участок в натуре и организовать свое фермерское хозяйство.

Этой практикой, под туманной завесой аграрного, в том числе кооперативного законодательства и при «содействии» землеустроительного и прочего чиновничества, пользуются земельные латифундисты, владельцы тех же агрохолдингов, приобщая разными путями, за бесценок или радужные обещания, земельные доли в свою собственность, но уже в форме земельных угодий в натуре и используя (или не используя) их по своему усмотрению и в своих интересах.

* * *

Таким образом, возрождение и всестороннее развитие системы сельскохозяйственной кооперации предполагает:

1) переосмысление «устоявшихся» теоретических представлений о природе и принципах кооперативной деятельности;

2) формирование адекватной, «сверенной» с современным опытом развитых стран научно обоснованной кооперативной политики;

3) серьезную «ревизию» кооперативного и общего аграрного законодательства; и

4) учитывая, что сельскохозяйственная кооперативная политика является органической составной частью общей аграрной политики, необходимы радикальные изменения в концепции, методах и механизмах ее осуществления. По справедливому, обстоятельно аргументированному утверждению И.Г. Ушачева (полностью совпадающему с моими неоднократными оценками), нынешняя модель этой политики

«совершенно неспособна решить фундаментальные проблемы развития российского сельского хозяйства» [2, с. 254].

Социально-экономическая ущербность этой политики заключается прежде всего в отношении государства к крестьянству как «полуперсоне», а к сельскому хозяйству – как к донору, вместо того чтобы, следуя опыту «всех развитых стран», к использованию которого призывает Президент РФ В.В. Путин, обеспечить государственный приоритет его всестороннего развития. Эта политика не обеспечивает упорядочения отношений собственности, прежде всего земельной, а дезорганизует эти отношения. Крестьяне не только не получили обещанного в начале нынешних реформ права частной собственности на землю, но лишаются предоставленных им бумажных земельных долей. Они остаются с пустыми руками, поэтому им нет места в кооперации, а кооперации не остается места в социальной аграрной структуре, которая приобретает ложную стратегическую направленность.

Проводимая аграрная политика ведет к одностороннему увлечению гигантоманией, ярким выражением которой являются доводимые до запредельных размеров агрохолдинги, выдаваемые их организаторами за «эффективных собственников». В действительности они не показывают преимуществ ни в экономической эффективности, в показателях рентабельности, фондоотдачи, ни в воспроизводстве плодородия земли, ни в экологических последствиях деятельности. Они не способствуют реализации права частной собственности и личного интереса непосредственных производителей, а наоборот, преуспевают в проявлениях монополизма на агропродовольственном рынке, ресурсорасточительстве, фактическом подавлении кооперативного движения. Лидирует здесь «передовая» в холдингизации сельского хозяйства Белгородская область.

В целом российские власти, опять «по инерции» следуя по ухабам и трясинам «особого российского пути», вдались в опасные по последствиям крайности, тогда как задача, учитывая опыт развитых стран, состоит в поддержании разумного баланса в основных элементах социальной аграрной структуры, приоритетом которой, наряду с крупными, оптимальными по размерам СХО, является малый и средний бизнес, представленный мощным сектором К(Ф)Х и товарными ПСХ, включенными в систему подлинной, ориентированной на рыночное предпринимательство сельскохозяйственной кооперации. Но это требует не поверхностных корректировок, а смены модели аграрной политики и ее кооперативной составляющей с адекватным, концептуально и нормативно обновленным правовым обеспечением, и, естественно, необходимыми (по опыту «всех развитых стран») размерами государственной поддержки села. В этом отношении ст. 7 закона «О

сельскохозяйственной кооперации» является голой декларацией по всем ее тезисным четырем пунктам.

Пока селяне в целом, а владельцы ПСХ в особенности, довольствуются мизерными подачками этой поддержки, составляющей около 40% даже «разрешенных» ВТО, дискриминационных для аграрного сектора России, размеров, в 10–15 и более раз меньших в расчете на 1 га пашни, чем в развитых странах и в Китае. В этом главная причина фактической убыточности сельского хозяйства России, «сползания» его в безвылазную долговую яму, запустения (или, по словам В.В. Путина на заседании Госсовета РФ по нацпроектам и демографической политике 21.04.2014 г., «замирания жизни») на все более обширной сельскохозяйственной территории страны, где уже некому заниматься ни кооперацией, ни сельским хозяйством вообще.

Литература

1. *Чаянов А.В.* Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации. М.: Книгосоюз, 1927.
2. *Ушачев И.Г.* Социально-экономическое развитие АПК России: проблемы и перспективы. М.: ФГБНУ ВНИИЭСХ, 2015.
3. *Буздалов И.Н.* Возрождение кооперации. М.: Экономика, 1990.
4. *Буздалов И.Н.* Аграрная теория: концептуальные основы, тенденция развития, современные представления. М. Academia, 2005.
5. *Попцов А.* Кооперация в сельском хозяйстве Нидерландов // АПК: экономика, управление. 2013. № 4.

I.N. BUZDALOV
academician of the Russian Academy of Sciences, chief research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
tamara.buzdalova@yandex.ru

THE THEORY AND THE ISSUES OF THE MODERN COOPERATIVE MOVEMENT IN RUSSIA

The paper is devoted to theoretical bases and the current state of the cooperative movement in Russia. A specific analysis has been performed on traditional materials of the country after the 1861 peasant agricultural cooperation reform. The author has noted a serious gap in its theoretical development, taking into account the qualitative changes in the principles and practice of global cooperative activities. The reasons hindering the revival and increase of the efficiency of these activities and causing substantial deformation of rational agrarian structure of agriculture are revealed. The necessity and directions of radical changes in corporate policy and cooperative legislation are proved.

Keywords: *cooperation, the theory of cooperatives, cooperative principles, the social base of agricultural cooperatives, cooperative policy, cooperative legislation, agrarian policy.*
JEL: K11, Q13, Q15, Q18.

Вестник Института экономики Российской академии наук
3/2016

А.В. ДАНИЛОВ-ДАНИЛЬЯН
кандидат экономических наук,
председатель Экспертного совета Фонда развития промышленности

ПРОЦЕСС ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ И МИФЫ

В статье рассматриваются теоретические вопросы импортозамещения в России, а также основные проблемы, с которыми сталкиваются инвесторы, участвующие в реализации импортозамещающих проектов. Анализируются мифы, получившие распространение в связи с проводимой политикой импортозамещения. Предлагаются способы, позволяющие государству стимулировать этот процесс, и приводится ряд примеров из практики функционирования Фонда развития промышленности. Дан прогноз вероятностного сценария развития событий, наиболее благоприятных для масштабирования процесса импортозамещения в России и совершенствования методов управления им.

Ключевые слова: *импортозамещение, протекционизм, цены, качество продукции, конкуренция, мифы.*

JEL: L50, E69, F13, F40.

Традиционная для России модель развития экономики, ориентированная на экспорт минерального сырья и интеллектуальных ресурсов и на импорт конечных изделий, машин и оборудования, окончательно себя исчерпала. Даже при очень высоких ценах на нефть (средняя цена нефти марки Urals в 2013 г. составила 107,9 долл. за баррель, в 2014 г. – 97,6 долл.) ВВП вырос в 2013 г. лишь на 1,3%, а в 2014 г. – на 0,6%. Принятые ранее долгосрочные и среднесрочные федеральные программы социально-экономического развития страны эту модель изменить не смогли. Ни одна из программ не была выполнена. Большая их часть устаревала уже в первый год. Воссоединение с Крымом, введенные против России санкции и резкая девальвация рубля в конце 2014 г. предопределили простую альтернативу многолетним поискам эффективной экономической политики правительства – курс на импортозамещение. Понимание этого термина, описание системы обеспечивающих мер экономической и промышленной политики неоднозначно. Это приводит не только к постоянной путанице понятий, но и к обвинениям в некомпетентности[1].

[1] См.: Редакционная статья «Больше, чем ошибка» // Газета «Ведомости., 2016, 18 марта. С. 6.

Дефиниции и комментарии

Импортозамещение – это процесс вытеснения импортных товаров и услуг с национального рынка посредством увеличения выпуска таких же или аналогичных товаров (услуг) отечественного производства. Приведенное простое определение нуждается в комментариях и в уточнении, о каком именно «вытеснении» идет речь. Во-первых, это не «удаление» импортных товаров с национального рынка и даже не абсолютное снижение физического или стоимостного объема импорта. Это прежде всего увеличение доли отечественной продукции. Другими словами, объем импорта может даже вырасти, но выпуск отечественных аналогов должен вырасти еще сильнее. Во-вторых, «вытеснение» – это статистически фиксируемый процесс, объективно выражаемый в динамике изменения доли каждой группы (по классификаторам ТН ВЭД или ОКВЭД) импортной продукции на соответствующем рынке. Отношение к этому процессу может быть диаметрально противоположным, т.е. импортозамещение может рассматриваться или как желательное, или как нежелательное[2]. В-третьих, вытеснение импортных товаров и услуг может происходить за счет экономических факторов, например, из-за большей конкурентоспособности новой отечественной продукции. Это может происходить и административно, под давлением, в силу запретов, протекционистских барьеров и иных действий властей. В-четвертых, это вытеснение распространяется не только на существующий импорт, но также и на будущий. Создание принципиально новых отраслей и видов предпринимательской деятельности – это тоже импортозамещение, только носящее упреждающий характер, уменьшающее зависимость от импорта в будущем, т.е. своего рода «импортоопережение».

Наш подход к данному выше определению, естественно, не единственный. Ученые и практики еще долго будут по-разному понимать импортозамещение. Например, начиная с 2014 г. набирает популярность определение импортозамещения как вида государственной политики (стратегии, программы, наборы защитных и/или стимулирующих мер), обеспечивающей экономическую безопасность страны от геополитических или внешнеторговых угроз [1, с. 163–164]. На наш взгляд, импортозамещение – это прежде всего экономический процесс, который может стимулироваться или дестимулироваться госу-

[2] Известны, например, отдельные факты принудительной замены качественной импортной продукции на худшую по потребительским свойствам, а часто и по цене, отечественную продукцию (некоторые виды промышленного оборудования и дорожной техники).

дарством с помощью тех или иных инструментов, но может протекать и без какого-либо воздействия властей.

Соответственно под импортозамещающими проектами мы понимаем проекты создания и ввода в эксплуатацию на территории России производственных мощностей и технологий, продукция (услуги) которых закупается участниками российского рынка вместо импортных аналогов. Мотивы таких закупок могут быть разными – от краткосрочной чисто финансовой выгоды до уступки административному давлению. Способы реализации импортозамещающих проектов также могут быть разными – от чисто рыночной инициативы частного инвестора за собственные или кредитные средства до директивного создания предприятия профильным министерством за бюджетный счет[3].

Мировой опыт показывает, что в большинстве случаев реальное снижение импортозависимости стран является следствием одной или нескольких групп принимаемых мер. Главными из них можно считать следующие.

1. Возведение протекционистских барьеров, заградительных пошлин, прямых запретов на импорт. К этой группе относятся и «антисанкции», введенные Россией.

2. Снижение цены при том же (или чуть ниже) качественном уровне отечественной продукции. К этой группе относятся, в частности, последствия девальвации рубля, снижение себестоимости продукции за счет вскрытия внутренних резервов, модернизации производства и инноваций, а также использование эффекта от масштаба при наращивании выпуска продукции.

3. Существенное улучшение потребительских свойств отечественной продукции при прежней (или чуть выше прежней) цене за счет использования более качественного сырья, лучшей эксплуатации оборудования, повышения квалификации персонала, но главное – за счет активного вовлечения в производство новых технологий.

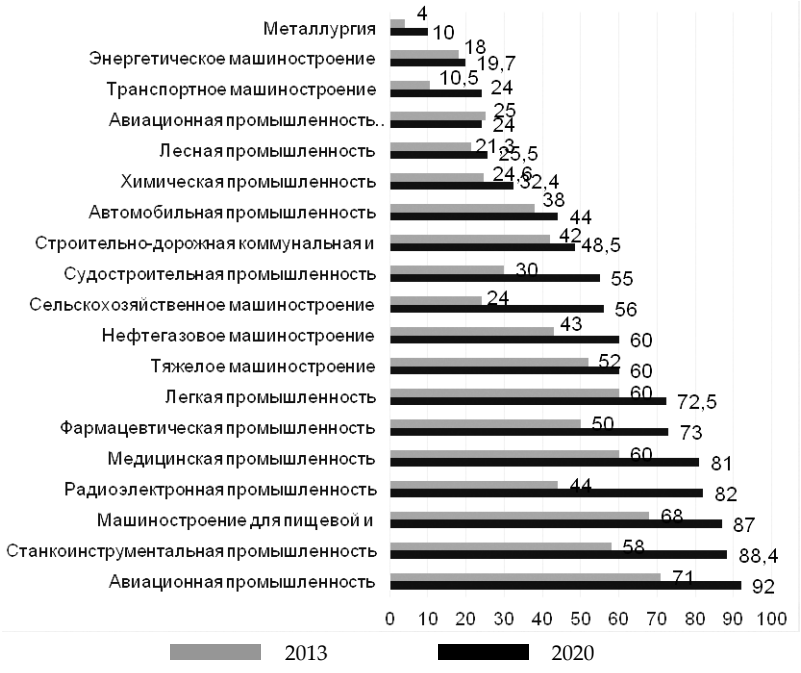
Большинством направлений экономической мысли и мировым опытом первая группа мер признана малоэффективной, а чаще –

[3] В ходе рассмотрения проектов на заседаниях экспертного совета Фонда развития промышленности или в рамках работы инвестопроводящей инфраструктуры Торгово-промышленной палаты РФ часто приходилось сталкиваться с проектами, которые только назывались импортозамещающими. Формально они заявлялись для выпуска продукции, большая часть которой на российском рынке является импортной, но на деле позволяли замещать не привозные, а отечественные товары, произведенные на других российских предприятиях, без изменения доли импортной продукции. Все вышесказанное показывает, насколько многообразным и многофакторным является феномен импортозамещения, насколько острожным и внимательным приходится быть компетентному эксперту при анализе соответствующих экономических явлений.

просто вредной для решения задач устойчивого экономического развития. В этой группе государство проявляет себя как активный административный игрок, деформирующий рыночные отношения и порождающий иждивенческие настроения в среде отечественных производителей. Во второй и третьей группах мер государство играет менее заметную роль, сводящуюся к стимулированию соответствующей активности частных рыночных агентов и к аккуратному софинансированию их инвестиций. Вместе с тем быстрое снижение доли импортной продукции на рынке чаще всего дает именно первая группа мер. От второй и третьей групп, тесно связанных с инвестиционными процессами, нельзя ждать быстрого эффекта, поскольку большинство импортозамещающих проектов рассчитаны более чем на три года реализации. Например, по данным Минпромторга России, только по 20% видов промышленной продукции импортозамещение возможно в ближайшей перспективе, если опираться только на вторую и третью группы мер. Этим определяется выбор многих государств в пользу протекционизма. Отчасти он проявился и в современной России. Интерес к этой группе усиливается также в периоды кризисов[4].

Интерес, который проявили российские власти к импортозамещению в последние 2 года, хорошо иллюстрируется планируемой динамикой импортозависимости, представленной на рисунке. Из 19 отраслей промышленности к концу 2013 г. лишь 8 имели долю отечественного производства больше половины рынка. К 2020 г. таких отраслей должно быть уже 12. На первый взгляд, план Минпромторга России нельзя назвать амбициозным. Но на практике его реализация без масштабного протекционизма будет считаться прекрасным результатом, особенно с учетом множества проблем, препятствующих импортозамещению. Не отстают и другие министерства. Например, Минкомсвязи России за 10 лет (до 2025 г.) должно обеспечить сокращение с 80–88% до 50% доли зарубежного программного обеспечения для промышленности и строительства. Для тех, кто хорошо знаком со спецификой разработки отечественного программного обеспечения и эффективностью лоббистских действий западных производителей, такой темп не покажется неоправданно медленным.

[4] С точки зрения известного специалиста по мировой экономике С.А. Афонцева, в кризисных условиях важнее как раз первая группа мер: «Если мы посмотрим мировую экономическую историю за 200 лет, мы не найдем ни одного случая, когда импортозамещение оказалось бы эффективным инструментом антикризисной политики» [2].



Источник: Минпромторг России.
Рис. Доля импортной продукции в общем объеме продукции отдельных отраслей промышленности, %.

Проблемы, препятствующие импортозамещению

Перечислим основные проблемы, с которыми сталкиваются инвесторы в ходе реализации проектов импортозамещения.

1. Доступ к информации о заказах со стороны промышленных предприятий, особенно оборонно-промышленного комплекса, ограничен для широкого круга российских поставщиков.

2. Отсутствует доступная и качественная информация о технологических и производственных возможностях российских поставщиков, способных обеспечить исполнение заказов (на изготовление материалов, деталей, узлов, агрегатов, приборов) в соответствии с требуемым качеством, в установленные сроки и с приемлемой стоимостью.

3. Низкое качество подготовки инициаторами импортозамещающих проектов технико-экономических обоснований, бизнес-планов, финансовых моделей, проектно-сметной документации.

4. Существенные административные барьеры, проявляющиеся как трудности с выделением земельных участков под проекты импортозамещения, с подключением к энергетическим, газовым и иным коммуникациям, с оформлением разрешений на проектирование и строи-

тельство промышленных объектов, с лицензированием технологий и с сертификацией новой отечественной продукции.

5. Проблемы с организацией финансирования подготовки производства и обеспечения оборотным капиталом производителей, в том числе в целях улучшения свойств отечественной продукции и перехода на инновационную продукцию с новыми свойствами.

6. Существенное ослабление роли и профессиональных возможностей головных научно-технических институтов на фоне слабого развития современных инжиниринговых компаний.

7. Дискриминация со стороны международных сетевых ритейлеров в части доступа новой отечественной продукции к торговой инфраструктуре.

8. Недостатки таможенного регулирования при импорте сырья и готовой продукции (контрафакт, контрабанда, товары прикрытия).

9. Дефицит должным образом подготовленных и оснащенных необходимой сетевой и кадровой инфраструктурой промышленных площадок для реализации импортозамещающих проектов.

10. Дороговизна сырья, используемого в производстве импортозамещающей продукции, зачастую также импортируемого.

11. Отсутствие возможностей для производства сопутствующих товаров, выпуск которых способствует снижению общей себестоимости импортозамещающей продукции.

12. Постоянно меняющееся налоговое законодательство, а также количество и ставки неналоговых сборов и платежей, существенным образом искажающие параметры подготовленных бизнес-планов и финансовых моделей.

Перечисленные проблемы, в основном институциональной природы, накладываются на многочисленные мифы, девальвирующие в глазах потенциальных инвесторов политику государства, направленную на поддержку импортозамещающих проектов. Участие в действиях, вызывающих сомнения у либеральной общественности и средств массовой информации, отпугивает как иностранных, так и отечественных инициаторов проектов – никто не желает быть огульно причисленным, например, к участию в схемах по разбазариванию бюджетных средств.

Мифы об импортозамещении

С тех пор, как импортозамещение стало не только стихийным процессом, но и специальной государственной политикой, вокруг этой темы сложились разнообразные мифы. Некоторые из них превратились в опасные заблуждения, укоренились в общественном сознании, «стали материальной силой». Рассмотрим эти мифы, а также аргу-

менты, позволяющие с научно-практической точки зрения опровергнуть главные из них.

Миф 1: «Они хотят импортозаместить буквально все». Конечно, такое утверждение – очевидное преувеличение. Слова и дела российских властей однозначно свидетельствуют о том, что у них нет ни желания, ни возможностей ставить задачу подобным образом и их отнюдь не вдохновляет пример Северной Кореи. Если бы не введенные против России санкции, то импортозамещение вообще не превратилось бы в государственную политику. Даже рассуждая об опасности сверхвысокой зависимости от импортной продукции в отдельных отраслях, представители российской власти обычно оговариваются, что 100%-ное замещение приводит к снижению конкурентоспособности предприятий и падению качества товаров и потому вредно. Вопрос заключается лишь в диверсификации источников импорта и снижении зависимости именно от стран, присоединившихся к санкциям против России. Но прежде всего следует понять, насколько эти пожелания совпадают с возможностями.

По нашим оценкам, экономически эффективно можно заместить не более одной трети всего российского импорта. Еще одна треть – это дело неблизкого будущего, по причине отсутствия квалифицированных кадров, инфраструктуры, приемлемой логистики, смежных производств или дешевых финансовых ресурсов. Некоторые импортозамещающие проекты будут убыточны из-за эффекта масштаба. Наш внутренний рынок маловат, чтобы обеспечить нужный объем и прибыльность производства. На внешний рынок невозможно выйти в среднесрочной перспективе из-за долгих процедур сертификации, необходимости организации масштабного сервисного обслуживания, неизвестности российских брендов. Наконец, последнюю треть российского импорта заместить невозможно в принципе, даже в долгосрочной перспективе, например, из-за отсутствия нужных климатических условий для производства тропических видов сельхозпродукции, особенностей приграничной торговли, необходимости исполнения некоторых долгосрочных международных договоров.

Миф 2: «Они хотят выкинуть всех иностранцев». На самом деле локализация есть организация иностранной компанией производства в России той продукции, которая ранее ввозилась по импорту. Это один из видов импортозамещения. Привлечение инвестиций иностранных производителей в целях локализации остается важнейшим элементом экономического курса российских властей. Всегда приветствовалась инициатива иностранных инвесторов по созданию производств, принципиально новых для российского рынка товаров и услуг.

Нет запрета и на предложение иностранному изготовителю импортируемой продукции, подлежащей полному или частичному

импортозамещению в соответствии с тем или иным отраслевым планом, стать соинвестором такого проекта в связи с предстоящим сокращением у него рынка сбыта в России. Другими словами, нет никакого желания отгородиться железным занавесом от иностранцев. Есть лишь проверенная многими развитыми и развивающимися странами политика стимулирования создания конкурентоспособных бизнесов в России, в том числе с участием иностранного капитала.

Миф 3: «Импортозамещение всегда сопровождается протекционизмом». Однако мировой опыт показывает, что никакой устойчивой зависимости здесь нет. В России в последние двадцать лет активно шел процесс импортозамещения по свинине, мясу птицы, зерновым культурам, картофелю, пиву, безалкогольным напиткам, по многим видам тары и швейных изделий. Созданы специализированные промышленные площадки, например, Калужский автомобильный кластер, осуществлена локализация выпуска телевизоров Самсунг. Все эти процессы сопровождались не протекционизмом, а прямо противоположным действием – либерализацией внешней торговли (в том числе под давлением ВТО). Иногда власти разных стран действительно шли на протекционизм ради создания гарантированного спроса на выпускаемую импортозамещающими производствами продукцию, например, через государственный и муниципальный заказ, специальные условия тендеров естественных монополий и контролируемых компаний. Кстати, для большинства стран это не противоречило нормам ВТО, поскольку они, как и Россия, делали соответствующую оговорку про госзаказ при присоединении к этой международной организации. Важно было в этих немногочисленных случаях не вызвать у замещающих импорт производителей иллюзию неизменности льготных для них условий закупок и тендеров. Каждому такому проекту определялся срок адаптации к полностью рыночному функционированию. Это всегда было особенно актуально для сложных, малорентабельных, но важных для будущего производств.

В России сейчас прорабатываются детали механизма специальных инвестиционных контрактов (СПИКов), для которых одним из условий частного инвестирования могут быть не только налоговые льготы, но и гарантированный заказ на часть (например, на 30%) выпускаемой продукции. Соответствующая установка была высказана Президентом России В.В. Путиным в декабрьском 2015 г. Послании Федеральному Собранию. Таким образом, даже в тех случаях, когда протекционистские решения сопровождают импортозамещающие проекты, они не противоречат мировой практике, но при этом должны все-таки носить временный характер для каждого проекта.

Это не значит, что в своей практической политике российское государство в основном не использует рассмотренную выше первую

группу мер в целях реального снижения импортозависимости. Продовольственные антисанкции, запрет на импорт туристических услуг из Египта, закрытие турецкого импорта, формула «третий – лишний» при закупках медицинских изделий и лекарств – все это факты протекционизма, причем без указания сроков действия этих мер. Одновременно существует масса примеров проводимой Россией импортозамещающей политики, которая вовсе не использует протекционизм. Кстати, доказательством мифологизированности этого вопроса является то, что ни один из проектов импортозамещения, профинансированных Фондом развития промышленности в 2015 г., не имел протекционистского сопровождения.

Миф 4: «Импортозамещение приводит к росту цен». Этот миф получил свое второе рождение после выступления заместителя министра экономического развития России Е.И. Елина на коллегии министерства в феврале 2016 г.[5] Для правильной оценки позиции одного из руководителей Минэкономразвития России необходимо учитывать два обстоятельства.

Во-первых, Е.И. Елин говорил не о любой группе мер, обеспечивающей импортозамещение, а именно о первой – протекционистских мерах. Мы утверждаем, что вторая и третья группы не только не приводят к росту цен, но и, как правило, обеспечивают их стабильность и даже снижение вследствие растущей рыночной конкуренции. Во-вторых, стоит рассмотреть не только краткосрочные последствия, но и долговременные процессы. Вводить запреты на крайне ограниченный промежуток времени и допускать рост цен возможно, если одновременно создается мощная система стимулов, обеспечивающая вхождение на этот рынок новых отечественных игроков и создание новых предприятий, а также восстановление ранее законсервированных производств. Они начинают конкурировать между собой и автоматически приводят к снижению цен в перспективе.

Обычно за счет отсутствия таможенных пошлин и меньших расходов на перевозки импортозамещающая продукция оказывается дешевле импортных аналогов, а в нынешних российских условиях в эту же сторону удешевления работает еще и эффект девальвации рубля. Кроме того, приобретение, даже на время, более дорогой отечественной продукции может оказаться выгоднее государству, чем закупка

[5] «Нам на сегодняшний день, – сказал Е.И. Елин, – необходимо создать механизм, который ограничивал бы потери бюджета от применения протекционистских мер в отношении российской продукции… Потери возникают из-за того, что мы получаем рост цен выше рыночных, и рост цен этот вызван введением запретов, ограничений на закупки иностранных товаров или ценовой преференции. В настоящее время у нас примерно на 420 видов товаров распространяются ограничения. Мы видим, что эти ограничения сразу же нам дали рост цены более чем на 40% при госзакупках».

импортной продукции. В стране остается много налогов, зарплаты и прибавочной стоимости в целом от изготовителя и его смежников, не тратится валюта, что особенно актуально в условиях оттока капитала. Также новые отечественные игроки наращивают опыт для последующей конкуренции с импортом, которая еще долго не будет равной, хотя бы по причине неравенства в доступе к кредитным ресурсам в России и за рубежом. Таким образом, с узкой позиции госзакупок рост цен выглядит чрезвычайно важным и нежелательным фактором, но в комплексе всех экономических (а также социальных, включая рабочие места и подготовку кадров, и политических) вопросов даже такое импортозамещение оказывается предпочтительным.

Миф 5: «Импортозамещение и СПИКи убивают конкуренцию». Этот миф особенно опасен с учетом фундаментальности фактора конкуренции для развития страны при увеличивающейся доле госсектора и неудачах приватизации[6]. Этот миф родился из активно насаждаемого представления о том, что каждый СПИК, гарантируя госзаказ участнику этого контракта, лишает возможности бороться за него производителям схожей по потребительским свойствам продукции.

На самом же деле нигде в нормативных документах, начиная с федерального закона о промышленной политике, не говорится о том, что участник СПИКа обязательно монополизирует весь объем госзаказа соответствующей продукции. А в тех случаях, когда инициируемый государством и муниципальными образованиями спрос достаточно велик, участник СПИКа просто не в силах будет его охватить, что оставит достаточно места для конкуренции остальным рыночным игрокам. Зато государство получит определенную уверенность, что импортная продукция хотя бы частично будет замещена продукцией участника СПИКа даже тогда, когда российские рыночные игроки-конкуренты вдруг откажутся от участия в тендере или от исполнения уже заключенного государственного контракта. Многое также зависит и от качества экспертизы проектов СПИКов. Если анализ профильных рынков, действующих на нем игроков, потребительских свойств выпускаемой продукции, ее типоразмеров и номенклатуры проводится тщательно, с изучением намерений и возможностей всех сторон, то риск монополизации при принятии решения по каждому СПИКу резко снижается. Таким образом, при правильно организованной работе по отбору проектов для СПИКов конкуренция не будет ослабляться.

---

[6] Характерно, например, что на рабочем завтраке, организованном Сбербанком России в ходе Международного инвестиционного форума «Сочи-2015», большинство его участников – сотня весьма авторитетных экономистов, бизнесменов и политиков – выбрал именно конкуренцию в качестве основного рецепта для диверсификации российской экономики.

Как мы уже отмечали, у государства нет намерений ни импортозаместить все, ни выкинуть из российской экономики иностранцев. Это значит, что конкуренция в ходе импортозамещения лишь вырастет, ибо будут созданы новые производственные мощности, часть интеллектуальных ресурсов останется в России, а на рынке появятся новые игроки без административного вытеснения или ограничения старых. Увеличится разнообразие продукции, возникнет основа для снижения цен и замедления общего инфляционного процесса в стране. Таким образом, если импортозамещение в рамках СПИКов не сопровождается использованием первой группы мер (протекционизм), а сами специальные инвестиционные контракты, как это и положено, имеют строго ограниченный по времени срок действия, то конкуренция в будущем неизбежно вырастет.

Миф 6: «Импортозамещение – это разбазаривание бюджетных/народных средств». Предвзятость этого утверждения очевидна, но опровергнуть его достаточно сложно, если рассматривать только государственное финансирование импортозамещения. И в нашей стране, и за рубежом коррупция в бюджетном процессе – рядовое явление. И контрольные органы, и руководители страны не раз заявляли о многомиллиардных ежегодных потерях и откатах при государственных закупках, инвестиционных расходах и прочих тратах организаций, контролируемых государством. Частные инвесторы следят за расходованием выделенных ими средств гораздо пристальнее, обеспечивая в среднем большую эффективность частной собственности в сравнении с государственной в рыночных сегментах экономики. Но даже в частном секторе разбазаривание ресурсов менеджерами всех уровней – явление обыденное, а потому является предметом постоянной и кропотливой контрольной работы.

Однако проблемы частных инвесторов и найденные ими решения, накопленный опыт контрольной работы в других странах для приверженцев шестого мифа не представляют интереса. Поэтому любая инициатива, касаеющаяся бюджетных средств и потенциально способная вызвать коррупционные проявления, отвергается ими сразу, с позиции «презумпции виновности». Между тем эффективность расходования финансовых ресурсов в процессе реализации проектов импортозамещения зависит от нескольких факторов.

Первый фактор – доля государственного финансирования. Например, в среднем у 55 проектов, де факто получивших в 2015 г. займы от Фонда развития промышленности, она равна 25,2%. Остальное – собственные средства заявителей, банковские кредиты, инвестиции частных фондов и компаний. И хотя Фонд может в отдельных случаях финансировать до 70% от общего бюджета проекта, таким правом он пользуется крайне редко, поддерживая в первую очередь те проекты, где риск

неудачи распределяется более равномерно, контроль проводится сразу с нескольких сторон и эффекта разбазаривания не происходит.

Второй фактор – выбранные способы принятия решений по отбору проектов импортозамещения и раскрытия информации о получивших займы компаниях. Скажем, в Фонде развития промышленности проводится первичный отсев заявок, которые по формальным признакам не подходят под мандат Фонда. Затем аппаратом Фонда и узкопрофильными экспертами осуществляется комплексная экспертиза, включающая научно-техническую, правовую и финансово-экономическую. Прошедшие такой отбор проекты выносятся на заседание Экспертного совета, состоящего из 15 человек. Практически все его члены не являются государственными чиновниками, а представляют ведущие бизнес-объединения, крупнейшие банки, имеют большой опыт инвестиционно-аналитической работы. Положительное решение Экспертного совета – необходимое и достаточное условие для получения займа после выполнения всех ковенант и согласованных с заявителем требований.

Третий фактор – вид государственного финансирования. Максимальная ответственность получателя возникает в том случае, когда средства выдаются ему на возвратной основе с уплатой хотя бы минимальных процентов и под покрывающее долг обеспечение. В отношении этого обеспечения должна быть сделана качественная рыночная оценка, чтобы его утрата была бы весьма болезненной для заемщика.

Описанный механизм, реализованный в деятельности Фонда развития промышленности, сейчас признан практически всеми экономическими субъектами и экспертами как оптимальный для нашей страны, в том числе в целях устранения риска разбазаривания средств. Таким же путем могли бы пойти иные государственные институты развития, а также некоторые из главных распорядителей бюджетных средств по множеству частей государственных программ и бюджетных статей расходов.

Миф 7: «Импортозамещение – это навязывание товаров плохого качества российским потребителям». В советские времена отечественная продукция, особенно товары народного потребления, действительно довольно часто были гораздо хуже, чем импортные. И хотя с тех пор многое изменилось, въевшиеся в сознание россиян стереотипы прежних лет, периодически подкрепляемые отдельными негативными примерами из текущей жизни, приводят к воспроизводству подобных мифов. В среднем российская продукция сейчас выпускается на очень хорошем качественном уровне, особенно на высококонкурентных рынках. Потребитель просто не стал бы ее покупать, если бы демонстрируемые и фактические потребительские свойства продукции не оправдывали бы его ожидания. Именно поэтому многие российские обрабатывающие производства выжили и существенно

развились даже в период, когда финансовых возможностей для оказания им государственной поддержки у страны не было. К сожалению, это относится далеко не ко всем отраслям и видам деятельности. Причина заключается в эффекте масштаба, сводящего на нет отдельные конкурентные преимущества российского производства в сравнении с зарубежным. Введение государством дополнительных стимулов для импортозамещения (например, ставка в 5% годовых по займам Фонда развития промышленности для всех одобренных проектов) позволяет выровнять экономические условия конкуренции и никак не сказывается на качестве выпускаемых товаров.

Другой элемент этого мифа связан со словом «навязывание». Это типичный пример использования «презумпции виновности», когда государство заранее обвиняют в том, чего оно не совершало и просто не могло бы совершить в текущих рыночных условиях. Например, не было ни единого случая, когда при рассмотрении проекта в Фонде развития промышленности заявитель исходил бы из того, что потребителя его продукции «заставят» покупать и т.п. Такого рода подходы не допустимы, а потому соответствующий проект просто не дошел бы до рассмотрения на экспертном совете. Активное развитие процесса импортозамещения в России в любом случае привело бы к появлению уже не десятков и сотен, а многих тысяч реализуемых по стране проектов. Обеспечить «навязывание» потребителям миллионов партий самой разнообразной продукции – задача абсолютно нереальная в условиях уже сейчас имеющейся очень высокой интенсивности (не путать с эффективностью) работы российских чиновников.

Еще один важный момент заключается в том, что на большинстве видов современного оборудования плохое качество производимой продукции – редкость. Конечно, испортить можно практически любой технологический процесс или продукт. Однако на современных автоматизированных производствах со встроенным контролем качества такое практически невозможно. Это нереально уже не только на европейском и японском оборудовании, но и на российском и китайском.

Миф 8: «Поддержка проектов импортозамещения – это поддержка технологий вчерашнего дня». Если различным инвестиционным проектам, в том числе импортозамещающим, государство оказывает поддержку, но взамен требует, например, осуществлять закупку для них именно отечественного оборудования, то из этого вовсе не следует, что это будет нечто устаревшее. Предприниматели – не враги сами себе и не станут покупать то, что быстро сломается или будет требовать больших издержек при эксплуатации. Они изучат весь отечественный рынок и выберут оптимальное оборудование по соотношению цена/качество. Если не найдется подходящего, то предприниматели будут настойчиво доказывать власти, что без импорта пока не обойтись. Они

разменяют это условие государственной поддержки на какое-нибудь другое – например, на соучастие в том или ином социальном проект государства. Кстати говоря, уровню оборудования, закупаемого по каждому проекту, Фонд развития промышленности также уделяет пристальное внимание в рамках научно-технологической экспертизы. И часто это оказываются технологии не сегодняшнего и тем более не вчерашнего, а именно завтрашнего дня.

Рыночный характер современной российской экономики не дает оснований сравнивать эту ситуацию с советским временем, когда уровень технологий серьезно отставал. Попытки сократить это отставание во второй половине 80-х годов прошлого века через политику «ускорения» (массированного ввоза иностранных технологий) привели к подрыву золотовалютных резервов страны и стали важной составляющей последующего краха СССР. Однако сейчас, несмотря на санкции, наша экономика остается открытой, предпринимательство не запрещается, следовательно, возможна любая частная инициатива по реализации в России инвестиционного проекта, основанного на импорте оборудования или компонентов и полностью на частном финансировании. Вот только таких проектов маловато для нашей страны, и государство лишь вынужденно восполняет этот пробел, помогая частным заемщикам дешевым кредитованием.

Основной тренд в современном импортозамещении – результативное использование передовых отечественных или импортных технологий. Деятельность государства должна быть сосредоточена на оказании всемерного содействия этому процессу, на снятии избыточных административных барьеров, на создании благоприятных финансовых, регуляторных, информационных и кадровых условий. «Административный порыв» в сторону импортозамещения не должен привести к созданию препятствий для трансфера современных технологий в экономику России. Наоборот, все, что не представляет угрозу для безопасности потребителей и различных систем жизнеобеспечения, должно беспрепятственно ввозиться и использоваться.

Миф 9: «Поддержка проектов импортозамещения – это поддержка тех, кому просто отказали банки». На самом деле банки отказывают отнюдь не только по причине того, что проект плохой, неэффективный или неперспективный с точки зрения конкуренции. Часто либо не хватает обеспечения, например, залогов, либо процентная ставка, предлагаемая банком, не позволяет вывести проект в зону уверенной окупаемости. Либо банк вынужден, вследствие особенностей банковского регулирования, предъявить потенциальному заемщику разные дополнительные условия и ковенанты, выполнить которые последний не в состоянии. Однако тот же самый проект и с тем же самым инициатором может быть реализован в других странах, например, в Китае

или Индии. Стало быть, отказ российского банка от кредитования далеко не всегда есть следствие низкого качества проекта.

Наши банки функционируют в российских условиях, когда главными для них являются требования и действия Центрального банка. Сомнительное регулирование валютного рынка через резкое увеличение ключевой процентной ставки в декабре 2014 г. привело к росту инфляции и затруднению доступа к финансированию для многих проектов. Еще более разрушительно на инвестиционном процессе сказываются постоянные требования Банка России о доначислении резервов по кредитам, выданным на финансирование долгосрочных проектов. В результате частное проектное финансирование в России практически невозможно без помощи государства. Возникают совместные действия банков и различных государственных институтов развития, таких как Фонд развития промышленности, Федеральная корпорация развития малого и среднего предпринимательства (ранее – Агентство кредитных гарантий), Фонд развития моногородов. Эта активность во многом вынужденная и объясняется именно проводимой Банком России политикой.

Миф 10: «Даже реализовав импортозамещающий проект, выйти на экспорт не получится». Подобное неверие обычно базируется на некоторых из предыдущих мифов и исходит из того, что результатом импортозамещающего проекта является некачественная и неконкурентоспособная продукция, у которой нет шансов завоевать свою нишу на мировом рынке. Однако сама жизнь постоянно опровергает этот миф. Все большее число российских товаров и услуг, успешно конкурирующих с импортом внутри страны, выходит на мировой рынок. Этот процесс начался много лет назад, когда рубль был сравнительно крепок, а конкуренция на несырьевых рынках за рубежом была очень непростым делом. Однако и тогда практически каждое российское крупное предприятие что-нибудь экспортировало по своему профилю – от автоматов Калашникова до бухгалтерских программ 1С.

Еще более активно процесс «экспортоориентированного импортозамещения» начался после девальвации рубля 2014–2015 гг. Все внутренние издержки стали гораздо меньше, чем в соседних странах, а уровень зарплат в городах с числом жителей меньше миллиона человек и в сельской местности в среднем оказался ниже, чем в китайских особых экономических зонах. Многие российские предприятия, по-прежнему жестко конкурируя друг с другом на внутреннем рынке, обнаружили, что их продукция стала пользоваться спросом за рубежом, поскольку при весьма неплохом качестве она теперь стоит в два раза дешевле. Возник товарный туризм, поскольку многие иностранцы стали приезжать в Россию, чтобы приобрести

наши товары, вплоть до автомобилей. Контроль качества на заводах «Форд» в России и в США один и тот же, а внутренняя цена у нас гораздо ниже.

Поэтому многие новые импортозамещающие проекты представляются теперь потенциальным инвесторам, займодателям и банкам-кредиторам уже с разделами в бизнес-планах, посвященными перспективам сбыта продукции и услуг за рубежом. А Фонд развития промышленности вообще отдает приоритет проектам, определяющим себя как «экспортоориентированное импортозамещение». Одновременно надо заботиться о том, чтобы такая продукция соответствовала международным требованиям. Надо помогать отечественным предприятиям занимать ниши на зарубежных рынках, адаптируя часть российской продукции под стандарты стран, куда осуществляется экспорт.

Миф 11: «Укрепится рубль – и все усилия по снижению импортозависимости пойдут прахом». Вполне возможно, что это самый серьезный миф из всех рассмотренных. Действительно, укрепление рубля и связанное с ним снижение цен на импортные товары может возобновить длившееся многие годы в российской экономике вытеснение отечественной продукции. Снова возникнет «импортозамещение наоборот», т.е. замещение отечественных товаров импортными. Снова наши несырьевые товары и услуги начнут терять завоеванные ниши на мировом рынке. Такой риск есть, но, как и всякий риск, он подлежит оценке, а не мифологизации. Что же может послужить причиной укрепления рубля, и какова его вероятность? Среди всех причин следует выделить две главные:

1) возобновление длительной тенденции роста цен на нефть;

2) отмена санкций и антисанкций, что породит мощный приток капитала в страну как в виде прямых иностранных инвестиций, так и через банковские и корпоративные заимствования за рубежом.

С одной стороны, воздействие курса доллара на цену разных активов – товаров (нефть, черные и цветные металлы) и акций – обратно пропорционально. Когда доллар начинает укрепляться относительно евро и других валют, активы дешевеют, и наоборот. Длинные (15–17-летние) циклы доллара показывают, что он сейчас находится в повышательной фазе относительно других валют мира, и эта фаза продлится еще 2–3 года [3, с. 14, 166]. Это означает, что лишь на рубеже 2018–2019 гг. можно ожидать, что доллар начнет движение в сторону своего постепенного снижения, а все активы соответственно начнут дорожать. Таким образом, вряд ли нефть в течение ближайших лет устойчиво преодолеет планку в 60 долл. за баррель, что не даст реализоваться первой причине укрепления рубля. Вероятность этого минимальна.

С другой стороны, последние 200 лет мировой истории показывают, что ввести санкции можно быстро и просто, а отменить их – долго и очень тяжело. Классический пример – поправка «Джексона-Вэника», которая просуществовала еще более 20 лет после того, как исчез формальный повод для ее введения (эмиграционные барьеры в СССР). И хотя в Европе, поддавшейся в 2014 г. мощному давлению США и введшей санкции против России, сейчас нарастает движение за их отмену, тем не менее у нас есть уверенность, что история вновь повторится и снятие санкций потребует длительной и изматывающей работы со стороны европейского бизнеса и трезво мыслящих политиков. Не стоит забывать, что американское влияние на некоторые страны Европы чрезвычайно сильно, и преодоление их сопротивления будет плодом трудных компромиссов.

Даже если произойдет маловероятное и санкции будут отменены сравнительно скоро, это вовсе не значит, что рубль после этого быстро укрепится. Многое будет зависеть от проводимой политики валютного курса. Разумное накопление золотовалютных резервов позволит на год–другой сдержать укрепление. Кроме того, курс на замещение импортной продукции уже прочно укоренился в сознании самых разных участников российского рынка, и быстрого обратного процесса ждать не стоит.

Более вероятный сценарий состоит в том, что санкции и низкая цена на нефть – это надолго. Значит, простор для дальнейшего развития процессов импортозамещения в России довольно большой. Три года – это хороший срок для выполнения основных отраслевых планов импортозамещения, утвержденных Минпромторгом России. И не надо бояться использовать разнообразные источники для расширения импортозамещения, особенно те, которые подразумевают не бюджетное, а иного рода финансирование. Например, через покупку Банком России длинных нерыночных облигаций некоторых государственных институтов развития, выдающих займы на реализацию импортозамещающих проектов. Это далеко не сразу повлияет на цены потребительского рынка, не скажется на бюджетных обязательствах, зато позволит реализовать в России современные, опробованные в США, Японии и во многих других странах механизмы неинфляционной эмиссии. Главное, чтобы мифы не сбивали с курса на продолжение рационального импортозамещения. Поэтому опровержение уже возникших мифов – важный элемент для развития этого процесса, его естественного масштабирования и для совершенствования методов управления им. Ведь импортозамещение – уже реальность для современной российской экономики. А для некоторых из отмеченных выше подотраслей – необратимая реальность.

Литература
1. 1. *Анимица Е.Г., Анимица П.Е., Глумов А.А.* Импортозамещение в промышленном производстве региона: концептуально-теоретические и прикладные аспекты // Экономика региона. 2015. № 3. С. 163–164.
2. *Афонцев С.А.* Почему импортозамещение не спасет российскую экономику. forbes.ru/sobytiya-video/ekonomika/308739-sergei-afontsev-pochemu-importozameshchenie-ne-spaset-rossiiskuyu-ek (дата обращения 20.03.2016).
3. 1971–2025: курсы валют, мировые цены на сырье, курсы акций / Под ред. проф. Я.М. Миркина. М.: Магистр, 2015.

A.V. DANILOV-DANILYAN
PhD in economics, chairman of Advisory Council of the Industry Development Fund, Moscow, Russia
avdandan@deloros.ru

THE PROCESS OF IMPORT SUBSTITUTION IN THE RUSSIAN ECONOMY: PECULIARITIES AND MYTHS

The paper is devoted to theoretical issues of import substitution in Russia and analyses the common errors associated with this process. Given the definition of import substitution, it presents the ways in which the government can stimulate this process. The author introduces 12 problems faced by investors involved in import-substitution projects as well as allocates 11 misconceptions (myths), widely spread in connection with the policy of import substitution. A number of examples are given on the basis of the experience of functioning of The Industry Development Fund (Russia). The forecast for the maintenance of conditions most favorable to import substitution in Russia is made.

Keywords: *import substitution, protectionism, price, product quality, competition, myths.*
JEL: L50, E69, F13, F40.

Вестник Института экономики Российской академии наук
3/2016

В.Ю. МУЗЫЧУК
доктор экономических наук, заместитель директора
Института экономики РАН

ПАРТИСИПАТИВНОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ: ИНСТИТУТЫ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫХ ПРОЕКТОВ

Тема сотрудничества и координации в экономике посредством встраивания институтов гражданского общества в систему государственного управления через процедуру демократического перераспределения властных полномочий приобретает все большую актуальность. В данной статье речь идет о вовлечении институтов гражданского общества в процесс определения основных направлений расходования части бюджетных средств. Партисипативное бюджетирование является бюджетной инициативой, при которой учитывается мнение граждан о направлениях расходования части бюджетных средств. Как правило, партисипативное бюджетирование касается реализации социально значимых проектов на уровне местного самоуправления.

Ключевые слова: *партисипативное бюджетирование, расходы на социально-культурную сферу, общественные финансы, социально значимые проекты, местное самоуправление.*

JEL: E69, H50, H70, H72.

В настоящее время распределение государственных и муниципальных финансов является исключительно прерогативой органов власти. При этом наблюдаются существенные диспропорции в государственной поддержке: например, бюджетные расходы на так называемый «силовой блок» превалируют над государственным финансированием тех отраслей, функционирование которых способствует переходу страны к инновационному социально ориентированному типу развития (в терминах Стратегии-2020). Из-за диктата финансово-экономических ведомств социально значимые отрасли по-прежнему финансируются от достигнутого, а не исходя из их реальных потребностей. Практика показывает, что в условиях кризиса и неопределенности экономической конъюнктуры социальные расходы одними из первых подлежат секвестированию [7], [8].

Проблема сотрудничества государства с институтами гражданского общества является одной из центральных в определении стратегических приоритетов социально-экономического развития страны, а также основных направлений их реализации. Поэтому передача этих полномочий целиком и полностью на откуп государству чревата смещением вектора социально-экономических преобразований от нормативных интересов общества в сторону групповых интересов правящей элиты.

Финансирование социально значимых отраслей

Итоги институциональных преобразований в бюджетной сфере России за прошедшие пятнадцать лет демонстрируют твердую установку финансово-экономических ведомств на снижение нагрузки на государственный бюджет за счет сокращения расходов на поддержку социально значимых отраслей. С одной стороны, «ошибочность социальной политики 90-х годов, в соответствии с которой за рыночные реформы надо расплачиваться человеческим капиталом, уже не вызывает сомнений» [9, с. 16]. С другой стороны, реальная действительность свидетельствует о том, что «возрастание роли человеческого капитала как основного фактора экономического развития» (Концепция-2020) и необходимость «качественно иного подхода ко всем отраслям, связанным с развитием человеческого капитала» (Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика), по-прежнему уживаются с остаточным принципом финансового обеспечения тех социально значимых отраслей, которые ответственны за развитие человеческого капитала и улучшение качественных характеристик общественного устройства. После существенного падения объемов государственных расходов на социально значимые отрасли в середине 90-х годов прошлого века, наметившийся с 2000-х годов рост финансирования указанных отраслей не соответствует задачам опережающего развития человеческого капитала.

Так, за период с 2000 по 2015 г. расходы на социально-культурную сферу увеличились в 31 раз в номинальном выражении, а в реальном – только в 5 раз, достигнув значения в 16727,1 млрд руб. в 2015 г. [1, с. 17].

Расходы на социально-культурную сферу возросли с 7,3% от ВВП в 2000 г. до 22,8% от ВВП в 2015 г.[1]. В разрезе отраслей социально-культурной сферы объемы финансирования за рассматриваемый период увеличились следующим образом: образование – с 3 до 4,1% от ВВП; культура и кинематография – с 0,4 до 0,5% от ВВП; здравоохранение – с 2 до 3,9% от ВВП; социальная политика – с 1,7[2] до 13,7% от ВВП; физическая культура и спорт – с 0,1 до 0,3% от ВВП; СМИ – остались на уровне 0,2% от ВВП [1, с. 19]. Доля расходов на социально-культурную сферу в совокупных расходах консолидированного бюджета РФ выросла за рассматриваемый период с 27,4% в 2000 г. до 57,1% в 2015 г. [1, с. 20].

За период с 2005 г. по 2015 г. изменилась структура расходов по отраслям социально-культурной сферы: увеличились доли расходов на социальную политику в совокупных расходах на социально-культурную сферу

[1] Без учета средств государственных внебюджетных фондов (Пенсионного фонда, Фонда обязательного медицинского страхования и др.).

[2] Без учета средств государственных внебюджетных фондов (Пенсионного фонда, Фонда обязательного медицинского страхования и др.).

с 51,9% в 2005 г. до 60,1% в 2015 г. и расходов на физическую культуру и спорт – с 1,2 до 1,5%. При этом сократились доли расходов на здравоохранение с 21,1 до 17,1%; расходов на образование – с 22,0 до 18,1%; расходов на культуру – с 3,2 до 2,4%; расходов на СМИ – с 2,2 до 0,8% [1, с. 21].

Эксперты отмечают, что в условиях экономического кризиса «в 2015 г. расходы на социально-культурную сферу в реальном выражении сохранились на уровне 2014 г. Однако в разрезе отраслей сокращение расходов в реальном выражении отмечено по всем отраслям социально-культурной сферы, кроме здравоохранения и социальной политики. В то же время в образовании и культуре расходы сократились не только в реальном, но и в номинальном выражении. Снизилась и их доля как в общем объеме расходов на социально-культурную сферу, так и в общем объеме расходов консолидированного бюджета РФ» [1, с. 107].

Характерной особенностью бюджетного финансирования социально значимых отраслей за рассматриваемый период является тот факт, что «особо приоритетными для государства являлись расходы на «социальную защиту» населения, то есть в определенном смысле расходы «текущего» характера» [1, с. 106][3]. Между тем сравнение структуры расходов консолидированного бюджета России и стран, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), свидетельствует о том, что объемы расходов на социально значимые отрасли в нашей стране существенно отстают от аналогичного показателя в среднем по странам ОЭСР (см. табл. 1).

Прежде всего обращает на себя внимание высокая доля расходов «силового блока» в структуре российского бюджета. Суммарно по статьям «национальная оборона» и «национальная безопасность и правоохранительная деятельность» в 2015 г. было выделено 6,6% от ВВП, в то время как в среднем по странам ОЭСР это только 3,2% от ВВП. Расходы на «силовой блок» (6,6% от ВВП) в России не намного меньше совокупного объема бюджетных средств, направленных на финансовое обеспечение отечественного образования и здравоохранения (7,4 % от ВВП).

Суммарно по статьям «образование», «здравоохранение» и «культура» расходы консолидированного бюджета России составили 7,9% от ВВП, в то время как в среднем по странам ОЭСР – 13,3% от ВВП. Расходы на социальную политику также существенно отстают от среднего уровня по странам ОЭСР: 12,5% от ВВП в России и 16,1 % от ВВП – в странах ОЭСР.

Официальной причиной недостаточности финансового обеспечения социально значимых отраслей со стороны государства принято счи-

[3] В то время как объемы расходов «на развитие» (по сути, вложения в будущее страны) отнюдь не свидетельствовали о повышении общественного статуса образования, здравоохранения, культуры и др. в социально-экономическом развитии России.

Таблица 1

Сравнение структуры расходов консолидированного бюджета России и стран ОЭСР (в % от ВВП)

Наименование показателя	Россия (2015), %	В среднем по странам ОЭСР (2013), %
Расходы бюджета – всего, в том числе:	36,4	45,3
Национальная оборона	4,0	1,5
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	2,6	1,7
Национальная экономика	4,7	4,9
Жилищно-коммунальное хозяйство	1,2	0,6
Охрана окружающей среды	0,1	0,8
Образование	3,8	5,5
Здравоохранение	3,6	6,6
Социальная политика	12,5	16,1
Культура	0,5	1,2

Источник: В.С. Назаров. Основные направления повышения эффективности бюджетных расходов. НИФИ Минфина России. Доклад на XVII Апрельской Международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, г. Москва, 19–22 апреля 2016 г.

тать дефицит государственных финансов. Однако анализ структуры расходов консолидированного бюджета РФ свидетельствует о высокой доле расходов «силового блока» (2 трлн 481 млрд руб. по разделу «национальная оборона» и 2 трлн 193 млрд руб. по разделу «национальная безопасность и правоохранительная деятельность» в 2014 г.) и «управленческого блока» (так, в 2014 г. подраздел «другие общегосударственные вопросы» составил почти треть от совокупного объема расходов по разделу «общегосударственные вопросы» (516 млрд руб. и 1 трлн 640 млрд руб. соответственно)). Кроме того, по данным Центробанка России, с 2008 г. по 2015 г. отток капитала из России составил 628,5 млрд долл., причем только за 2014 г. – 152,9 млрд долл. (за 2015 г. – 58,1 млрд долл.) [10].

Подобная статистика дает основания полагать, что основная причина остаточного финансирования социально значимых отраслей заключается в волюнтаризме определения приоритетных направлений расходования бюджетных средств, в соответствии с интересами правящей элиты, но отнюдь не нормативными интересами общества в целом. «При представительной демократии, когда избиратель путем голосования делегирует тому, кто его представляет, свою политическую волю, центр тяжести власти сосредоточивается не у народа, но внутри представительного корпуса и партийных группировок. Политический класс в обстановке неразберихи и безответственности быстро формирует олигархию профессионалов, защищающих свои собственные интересы. Сегодня же, когда

наделенные полномочиями принимать решения часто получают их не через избрание, а через кооптацию или назначение, к ней добавляется олигархия «экспертов», высших функционеров и технократов» [2, с. 330].

В этой связи особую актуальность для России представляют попытки внедрения институциональных новаций, связанных с участием гражданского общества в бюджетном процессе в части определения отдельных направлений расходования бюджетных средств. Речь идет о партисипативном бюджетировании, которое на протяжении вот уже четверти века активно применяется в практике зарубежных стран. С 2007 г. в отдельных регионах России осуществляются пилотные проекты по встраиванию данного института в бюджетный процесс на уровне местного самоуправления. Практика показывает, что реализация отдельных социально значимых проектов проходит при активном участии местного населения, когда сами жители, а не чиновники определяют приоритетность выполнения работ в области ЖКХ, благоустройства территории, в социально-культурной сфере и проч.

Партисипативное бюджетирование: история становления и основное содержание

Институт партисипативного бюджетирования *(participatory budgeting)* является одним из примеров демократического перераспределения властных полномочий в пользу институтов гражданского общества за счет вовлеченности граждан в бюджетные инициативы, при которых учитывается мнение граждан о направлениях расходования части бюджетных средств. Этот институт наиболее успешно применяется в практике муниципального управления. По мнению Стефана Вилгельми, директора Агентства по внедрению партисипативного бюджетирования в Германии *(Service Agency Communities in One World)*, «хорошее государственное управление начинается с муниципального уровня, и участие граждан в принятии управленческих решений на местах является важным элементом этого процесса» [14, p. 7].

Впервые партисипативное бюджетирование было введено в Латинской Америке в 80-е годы XX в. Родоначальником стала Бразилия, в которой в то время проходили глубокие трансформационные процессы перехода от диктатуры к демократии. В 1988 г. в стране была принята новая конституция, которая предоставила большие свободы для активизации гражданской инициативы, в то время как политическое устройство по-прежнему находилось в плену коррупции и клиентелизма. В городе Порту-Алегри, столице штата Рио-Гранде-до-Суль, оппозиционно настроенном по отношению к центральному правительству, в 1988 г. к власти пришла Партия трудящихся, лидеры которой заложили основные принципы партисипативного бюджети-

рования. Пример Порту-Алегри признается экспертами институциональной новацией.

Основная идея партисипативного бюджетирования заключалась в том, что простым гражданам, не участвующим в политических процессах и предвыборных кампаниях, была предоставлена возможность участвовать в выборе направлений расходования бюджетных средств. Процедура состояла в прохождении трех уровней: собраний соседей (народных сходов) на низовом уровне, выдвижении делегатов в партисипативные (инициативные) советы районов с последующим делегированием представителей в главный инициативный совет города. Цель народных сходов заключалась в обсуждении основных приоритетов расходования средств муниципальных бюджетов (городская инфраструктура, здравоохранение, образование, культура, спорт и т.д.) и выдвижении кандидатур в инициативные советы вышестоящего уровня для участия в бюджетных слушаниях. Все жители, которые хотели участвовать в общественных обсуждениях, получили такую возможность. Причем именно народным сходам принадлежала решающая роль в активизации процессов самоорганизации граждан. Делегаты получали мандат только на один год и жестко контролировались делегирующей стороной. Главный инициативный совет города собирался раз в неделю на 2 часа. Несмотря на то что принятие или отклонение муниципального бюджета являлось прерогативой муниципального собрания, основные направления расходования 15% муниципального бюджета определялись инициативным советом города. Бюджетные средства (в пределах указанных 15%) распределялись между районами города с учетом следующих критериев: (1) перечень основных направлений использования бюджетных средств и их ранжирование по принципу большинства: «один человек – один голос»; (2) численность проживающего в районе населения; (3) качество уже имеющейся инфраструктуры или обслуживания. Эксперты признают, что введение принципа социальной справедливости было одним из самых значимых достижений данного эксперимента [14, p. 32–33].

В первые годы после внедрения партисипативного бюджетирования в Порту-Алегри в нем участвовали менее 1000 человек, к 1992 г. число участников достигло почти 8000. В 2002 г. количество участников превысило отметку в 28000 человек [15, p. 33].

В настоящее время различные вариации данного института используются более чем в 20 странах мира, включая страны Латинской Америки, Западную и Восточную Европу, США и с недавних пор Китай [6].

За почти 25-летнюю историю существования партисипативного бюджетирования эта институциональная новация прошла через пять основных стадий своего становления и развития в мире. Первая стадия пришлась на период с 1989 г. по 1997 г. и связана с преобразованием

бюджетного процесса в Порту-Алегри в Бразилии и Монтевидео в Уругвае. В Бразилии в то время практику партисипативного бюджетирования стали применять в 30 муниципалитетах. Вторая стадия (1997–2000 гг.) ознаменовала собой широкое распространение практики партисипативного бюджетирования в Бразилии, когда число муниципалитетов, участвующих в эксперименте, достигло 140. Третья стадия началась после 2000 г. и была связана с распространением этого института в зарубежных странах и с появлением его различных вариаций. Четвертая фаза началась с 2007/2008 гг., когда были сформированы национальные и международные структуры партисипативного бюджетирования в Бразилии, Колумбии, Аргентине, Испании, Германии, Чили, Португалии, Великобритании, США и других странах. Пятая стадия характеризуется интеграцией партисипативного бюджетирования в более широкую систему гражданского участия и процессы активизации гражданских инициатив [14, p. 23–24].

По состоянию на 2013 г. в мире насчитывалось от 1269 до 2778 муниципальных образований (сверху вниз: от городского уровня до самого низового уровня местного самоуправления), использующих в практике управления партисипативное бюджетирование: в Латинской Америке – от 626 до 1138; в Европе – от 474 до 1317; в Азии – от 58 до 109; в Африке – от 110 до 211 [14, p. 29].

По мнению экспертов, успешная практика применения партисипативного бюджетирования зависит от взаимодействия четырех основных факторов: активной поддержки данной инициативы со стороны высшего должностного лица органа местного самоуправления; гражданского общества, готового и способного отстаивать свои позиции в непрекращающихся общественных слушаниях; благоприятного политического окружения, отбивающего атаки законодателей на партисипативное бюджетирование; финансовых ресурсов, необходимых для поддержки проектов, получивших одобрение граждан [14, p. 24].

В последние годы партисипативное бюджетирование очень активно развивается во всем мире. Например, в Нью-Йорке только за 4 года с момента введения пилотного проекта «Народный бюджет» (начиная с 2011/2012 отчетного года) количество районов, участвующих в партисипативном бюджетировании, увеличилось с 4-х до 24-х; объем распределяемых бюджетных средств возрос с 5,6 млн долл. до 31,9 млн долл.; количество жителей, голосующих за выбор того или иного проекта в рамках партисипативного бюджетирования, возросло с 6,0 тыс. чел. до 51,4 тыс. чел.; количество добровольных представителей, принимающих участие в соседских сходах, увеличилось с 2,1 тыс. чел. до 6,1 тыс. человек; количество представителей, заседающих в городской бюджетной комиссии, выросло с 251 чел. до 606 чел.; количество одобренных местными жителями проектов достигло 114 [12, p. 3].

Партисипативное бюджетирование в России: особенности и практика применения

По данным Центра инициативного бюджетирования НИФИ Министерства финансов России, в нашей стране также получила свое развитие практика партисипативного бюджетирования, которая представлена в 2-х вариантах: «Народный бюджет» – через выбор приоритетов расходования бюджетных средств и Программа поддержки местных инициатив (ППМИ) – через софинансирование населением, бизнесом, местным и региональным бюджетами проектов, получивших одобрение жителей.

Программы «Народный бюджет» реализуются в Кировской области, в городах Череповец Вологодской области и Сосновый Бор Ленинградской области («Я планирую бюджет»).

Программа поддержки местных инициатив реализуется в России при поддержке Всемирного банка и в настоящее время представлена в семи регионах. Программа была запущена в Ставропольском крае в 2007 г., с 2009 г. ее стали внедрять в Кировской области, в 2012 г. – в Тверской области, в 2013 г. – в Нижегородской области и Хабаровском крае, в 2014 г. – в Республике Башкортостан, в 2015 г. – в Республике Северная Осетия-Алания [3, с. 56].

В г. Череповец Вологодской области в 2013 г. был запущен проект «Народный бюджет» при содействии Фонда Кудрина по поддержке гражданских инициатив и Европейского университета в Санкт-Петербурге. Бюджетная комиссия в составе 20 человек, отобранных по жребию из числа активных граждан города, выбрала проекты, преимущественно связанные со строительством спортивных площадок и обустройством парков, на общую сумму в размере 15 млн руб. Эти проекты были одобрены мэрией города и включены в городской бюджет 2014 г. По результатам 2015 г., объем средств городского бюджета, предоставленный для распределения комиссии из активных жителей, составил всего 7 млн руб.

В г. Сосновый бор Ленинградской области был запущен в 2013 г. проект аналогичный череповецкому «Я планирую бюджет». В 2014 г. из городского бюджета было выделено 20 млн руб. на реализацию социально значимых проектов, отобранных гражданами в рамках реализации этой программы.

Выбор обоих городов был обусловлен необходимостью соответствия двум критериям: (1) согласия муниципальной власти работать на условиях, предложенных инициаторами в рамках пилотного проекта; (2) наличия профицитного бюджета.

В Кировской области в 2014 г. стартовала программа «Народный бюджет», которая позиционируется как «социальный эксперимент», подразумевающий распределение части средств местного бюджета специально созданной для этих целей комиссией, состоящей из мест-

ных жителей. Правительство области объясняет введение этой программы необходимостью вовлечения населения в непосредственное распределение бюджетных средств на нужды поселения, повышения открытости деятельности органов местного самоуправления, а также информированности и финансовой грамотности населения.

В рамках проекта каждому муниципальному образованию Кировской области была предоставлена возможность распределения 3 млн руб., выделенных в качестве дотации муниципальному образованию из областного бюджета.

Однако 2-ой вариант партисипативного бюджетирования в виде Программы поддержки местных инициатив (ППМИ) стартовал в Кировской области гораздо раньше. В 2010 г. в рамках пилотного проекта были отобраны шесть муниципальных районов. В них были реализованы 26 проектов на уровне городских и сельских поселений города на общую сумму около 22,5 млн руб.: 78% – из средств областного бюджета, 5% – муниципальных бюджетов, 13% – средств населения и 4% – средств спонсоров.

С 2011 г. ППМИ стала реализовываться на всей территории Кировской области. В 2012 г. помимо городских и сельских поселений было решено включить в радиус действия данной программы муниципальные районы. В 2014 г. были реализованы 359 проектов на общую сумму в размере 332,1 млн руб., из которых 69% были выделены из областного бюджета, 13% – местных бюджетов, 11% – за счет средств населения и 7% – за счет средств спонсоров.

За 5-летний период существования ППМИ в Кировской области были реализованы 1,3 тыс. проектов, одобренных жителями, из них: 434 – ремонт дорог, 332 – объекты водоснабжения, 145 – объекты благоустройства территории, 89 – места массового отдыха и другие проекты (объекты культуры, благоустройство кладбищ, освещение, тротуары и проч.). Таким образом, объем средств, вовлеченных в ППМИ, возрос за рассматриваемый период почти в 15 раз, а количество реализованных в год проектов – почти в 14 раз.

В Тульской области проект «Народный бюджет» стартовал в 2011 г. Несмотря на свое название, данная программа реализуется в Тульской области при обязательном условии софинансирования и, по сути, относится ко 2-му варианту партисипативного бюджетирования – Программе поддержки местных инициатив.

В Положении о «Народном бюджете» говорится, что он «направлен на определение и реализацию социально значимых проектов на территориях муниципальных образований Тульской области с привлечением граждан и организаций к деятельности органов местного самоуправления в решении проблем местного значения». Как отмечают эксперты, «главной особенностью проекта «Народный бюджет»

является не только активное участие населения в выявлении и определении степени приоритетности проблем местного значения, но и участие в контроле качества, в приемке выполненных работ, а также в последующем содержании и обеспечении сохранности объектов. Также реализацию проекта с начала и до его завершения контролирует инициативная группа. Без подписей членов инициативной группы акты приемки-сдачи работ по проекту не принимаются к оплате из областного бюджета» [11].

Программа стартовала в 2011 г. с поддержки проектов в сельских поселениях, а с 2014 г. в радиус ее действия попали городские территории. За период с 2011 г. по 2013 г. на реализацию этой программы были выделены 376 млн руб. из областного бюджета [11].

Помимо традиционных для «Народного бюджета» проектов, направленных на улучшение дорожно-транспортной инфраструктуры и состояния жилищно-коммунального хозяйства, принимаются заявки, связанные с проведением работ в муниципальных учреждениях образования и культуры, в том числе используемых для проведения общественных и культурно-массовых мероприятий, а также на муниципальных объектах культурного наследия.

Так, для реализации проектов на 2015/2016 г. на городских территориях при суммарной стоимости проекта, не превышающей 5 млн руб., необходимо собрать 15% средств от населения и спонсоров, а 12% – за счет местного бюджета. Проекты стоимостью от 5 до 10 млн руб. требуют софинансирования в размере 12% – за счет населения и спонсоров и 15% – из средств местного бюджета. При реализации проектов в сельских поселениях доля софинансирования за счет средств населения, спонсоров и местного бюджета ниже: проекты до 5 млн руб. – 8% за счет средств населения и спонсоров, 12% – из местного бюджета; проекты от 5 до 10 млн руб. – 6% за счет населения и спонсоров, 15% – из местного бюджета. Оставшиеся средства выделяются из областного бюджета.

Участие жителей в реализации проекта заключается в определении на общем с администрацией муниципального образования собрании основных приоритетов расходования бюджетных средств, условий софинансирования, в избрании инициативной группы, с председателем и казначеем, и выборе способа сбора средств.

Из 1000 поданных в 2014 г. заявок были отобраны 605 проектов, общая стоимость которых составила 616 млн руб., из которых 377 млн руб. было выделено из областного бюджета, 121 млн руб. – из местных бюджетов муниципальных образований, 72 млн руб. – за счет населения, 45 млн руб. – из средств спонсоров (физических и юридических лиц, индивидуальных предпринимателей) [11].

Таким образом, совокупные средства, направленные на реализацию программы «Народный бюджет – 2014», были распределены

следующим образом: 61% – из областного бюджета, 20% – из местных бюджетов, 12% – от населения и 7% – от спонсоров.

В Тверской области Программа поддержки местных инициатив стартовала в 2013 г. В программе приняли участия 72 сельских поселения и было реализовано 53 проекта, одобренных жителями. В 2014 г. число сельских поселений – участников Программы – увеличилось более чем в 2 раза – до 151 поселения, а количество реализованных проектов – до 94. Привлеченные средства составили в 2013 г. 19 млн руб., а в 2014 г. – до 48 млн руб. Средства областного бюджета, выделенные на условиях софинансирования для реализации ППММ, увеличились с 25 млн руб. в 2013 г. до 56,7 млн руб. в 2014 г.

В 2014 г. общая сумма средств, направленных на реализацию ППММ в Тверской области, составила 104,3 млн руб., из которых 54,3% – за счет средств областного бюджета, 28,8% – из местных бюджетов, 13% – за счет жителей и 3,9% – от спонсоров. Причем, в пятерку лидеров вошли проекты, связанные с водоснабжением (31%), объектами культуры (18%), строительством и ремонтом дорог (15%), детских площадок (9%) и освещением (7%).

Таблица 2

Типология реализованных проектов ППМИ

Типология проектов	Ставропольский край (2007–2013 гг.)	Кировская область (2010–2013 гг.)			Нижегородская область (2013 г.)	Тверская область (2013 г.)	Республика Башкортостан (2014 г.)	Хабаровский край (2014 г.)
		поселения	районы	города				
Водоснаб-жение	6,6	33,8	–	–	9,4	28,3	5,9	–
Дороги, мосты	9,9	35,7	35,3	24,5	21,9	11,3	27,9	8
Спортивные сооружения	7,4	4,2	13,7	8,8	3,1	9,5	8,8	15
Уличное освещение	0,8	5,7	–	2,9	–	1,9	2,9	–
Благоуст-ройство	8,7	6,5	–	42,1	6,2	1,9	2,9	15
Детские площадки	8,3	–	–	–	9,5	7,5	8,8	15
Тротуары	4,1	–	–	–	6,2	–	–	8
Дома культуры	45,5	3,4	47,0	2,0	6,2	28,3	22,1	8
Другое	8,7	10,7	3,9	19,7	37,5	11,3	20,6	31
Всего, ед.	242	767	51	102	32	53	69	13

Источник: open.gov.ru/upload/iblock/199/19998af875d8e0d748f2d6b58ddbd7ca.pdf.

Мониторинг проектов в рамках ППМИ, представленный на сайте «Открытое правительство», свидетельствует о том, что в регионах складываются собственные модели реализации партисипативного бюджетирования. Это прослеживается как в типологии реализованных проектов (см. табл. 2), так и в структуре софинансирования (см. табл. 3).

Помимо водоснабжения, строительства транспортной инфраструктуры и благоустройства территорий, высока доля проектов, связанных с улучшением состояния учреждений культуры. Так, в Ставропольском крае за весь период действия ППМИ (2007–2013 гг.) почти половина проектов (45,5%) была направлена на ремонт или благоустройство учреждений культуры. Так же высока доля проектов по поддержке учреждений культуры в Кировской области на уровне муниципальных районов за весь период действия ППМИ с 2010 по 2013 г. (47%). В Тверской области в 2013 г. на поддержку учреждений культуры были ориентированы почти треть проектов ППМИ (28,3%), а в Республике Башкортостан, по итогам 2014 г. – почти каждый пятый проект (22,1%) (см. табл. 3).

Партисипативное бюджетирование пока в очень малой степени касается проектов, связанных с сохранением культурного наследия. Однако из 2 000 проектов, реализованных с 2007 по 2014 г. в российских регионах, 1% из них пришелся на объекты культурного наследия (ремонт зданий – памятников истории и культуры). Так, в Тульской

Таблица 3

Софинансирование в реализованных проектах ППМИ

Источники финансирования	Ставропольский край (2013 г.)	Кировская область (2013 г.)	Тверская область (2014 г.)	Нижегородская область (2013 г.)	Республика Башкортостан (2014 г.)	Хабаровский край (2014 г.)
Региональный бюджет	61,7 (84%)	299,3 (71%)	56,5 (54%)	20,0 (63%)	59,5 (72%)	17,4 (75%)
Местное софинансирование в т.ч.	11,3 (16%)	119,6 (29%)	48,2 (46%)	11,9 (37%)	22,9 (28%)	5,6 (25%)
Средства населения	1,3 (2%)	40,7 (10%)	9,2 (9%)	4,1 (13%)	7,3 (9%)	1,5 (7%)
Муниципальный бюджет	7,1 (10%)	51,9 (12%)	30,3 (29%)	6,2 (19%)	9,1 (11%)	2,9 (13%)
Средства спонсоров	2,9 (4%)	27,1 (7%)	8,8 (8%)	1,6 (5%)	6,5 (8%)	1,2 (5%)
Всего, млн руб	73,0	418,9	104,7	31,9	82,4	23,1

Источник: open.gov.ru/upload/iblock/199/19998af875d8e0d748f2d6b58ddbd7ca.pdf.

области в рамках программы «Народный бюджет – 2016» запланированы работы на объектах культурного наследия местного значения.

Финансовое обеспечение реализации проектов в рамках ППМИ свидетельствует о том, что лидером по объемам привлечения финансовых средств является Кировская область (418,9 млн руб.), второе и третье места, с существеннымотставанием, занимают: Тверская область (104,7 млн руб.) и Республика Башкортостан (82,4 млн руб.) (см. табл. 3).

В структуре софинансирования превалируют средства региональных бюджетов, где на их долю приходится порядка 70% средств, собираемых для реализации проектов ППМИ, в то время как местные бюджеты в состоянии выделить от 10% до 20% средств. Обращает на себя внимание опыт Тверской области, в которой средства местных бюджетов составляют почти треть (29%) от общей суммы проектов ППМИ.

Средства населения варьируются в пределах от 2% (Ставропольский край) до 13% (Нижегородская область) в структуре софинансирования. Поддержка спонсоров (юридических лиц и индивидуальных предпринимателей) занимает последнее место в структуре софинансирования и варьируется от 4% (Ставропольский край) до 8% (Тверская область, Республика Башкортостан).

Внедрение институтов партисипативного бюджетирования в отечественную практику местного самоуправления способствует решению актуальных для местного сообщества проблем «на местах» в соответствии с расстановкой приоритетов, выявленных в ходе народных сходов (собраний соседей), голосования жителей и общественных слушаний.

В завершение хотелось бы отметить, как по-разному оценивают результаты реализации проектов партисипативного бюджетирования в России и за рубежом. Отечественные эксперты в первую очередь отмечают экономические эффекты, среди которых выделяют: (1) экономию бюджетных средств; (2) повышение эффективности государственных и муниципальных расходов; (3) софинансирование. К социальным эффектам, как правило, относят: (1) вовлечение граждан в «бюджет для граждан»; (2) решение острых, «незаметных» проблем; (3) повышение уровня доверия власти; (4) искоренение иждивенческих настроений; (5) формирование идеологии партнерства граждан и органов местного самоуправления; (6) содействие формированию территориальных сообществ [5], [4].

Зарубежные же эксперты прежде всего акцентируют внимание на социальных эффектах, подчеркивая важность распространения практик прямой демократии, активизации гражданского самосознания и самоорганизации граждан, осуществления общественного контроля, появления у граждан уверенности в том, что их мнение будет учтено [13].

Акцент на разных сторонах одного и того же явления во многом обусловлен тем, что для зарубежных экспертов партисипативное бюд-

жетирование представляет собой не столько бюджетную новацию *per se*, вырванную из контекста, сколько неотъемлемую часть партисипативной демократии, или демократии участия *(participatory democracy).* «Контроль над властью более не является уделом политических партий, очень часто занимающихся только вербовкой сторонников. Основой демократии сегодня может быть только демократия участия… Она уже не будет сводиться к простой оппозиции «гражданского общества» по отношению к сфере публичной власти… Напротив, речь идет о том, чтобы индивидуумы ощутили себя как граждане… Однако демократия участия имеет не только политическое значение. Она имеет еще значение и социальное… она сопровождается возрождением живой общинности, воссозданием соседских, профессиональных и иных связей, основанных на солидарности людей» [2, с. 334–335].

В противном случае партисипативное бюджетирование в России рискует превратиться в «институциональную ловушку» (в терминах академика В.М. Полтеровича), когда имплантация зарубежного института в отечественную институциональную среду происходит без учета национальных особенностей, полностью меняющих «букву и дух закона».

Литература

1. Анализ бюджетного финансирования социально-культурной сферы / Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики»; Ин-т управления гос. ресурсами // Под ред. Б.Л. Рудника и В.В. Романовой. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2016.
2. *Бенуа А. де.* Против либерализма к четвертой политической теории. СПб.: Амфора, 2009.
3. *Вагин В.В.* Инициативное бюджетирование: российская практика // Бюджет. 2015. № 4. С. 55–57.
4. *Вагин В.В.* От инициативного бюджетирования к бюджетам народных инициатив. Доклад на I Всероссийской конференции по инициативному бюджетированию. Москва, 21–22 октября 2015 г. nifi.ru/ru/nifi-events/events/799-211015-pb-conf.html.
5. *Вагин В.В., Гаврилова Н.В., Шаповалова Н.А.* Инициативное бюджетирование в России: лучшие практики и направления развития // Финансовый журнал. 2015. № 4 (26). С. 94–103.
6. *Гаврилова Н.В.* Зарубежные тренды в сфере партисипаторного бюджетирования // Финансовый журнал. 2016. № 2(30). С. 118–125.
7. *Музычук В.Ю.* Государственная поддержка культуры: ресурсы, механизмы, институты. СПб.: Нестор История, 2013.
8. *Рубинштейн А.Я., Музычук В.Ю.* Оптимизация или деградация? Между прошлым и будущим российской культуры // Общественные науки и современность. 2014. № 6.

9. *Рубинштейн А.Я.* Теоретические аспекты социальной политики государства. В кн.: Социальная политика в контексте «нормативной теории государства» // Под общ. ред. проф. А.Я. Рубинштейна. М.: Институт экономики РАН, 2009.
10. Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором в 2000-2015 годах и I квартале 2016 года (по данным платежного баланса Российской Федерации, по методологии РПБ6). Центробанк России. Дата последнего обновления данных 12.04.2016. cbr.ru/statistics/?PrtId=svs (по состоянию на 05.05.2016).
11. *Ярошевский В.С., Сафонова М.В.* Народному бюджету народный размах // Бюджет. 2015. № 2.
12. A Peoples' Budget. A Research and Evaluation Report on Participatory Budgeting in New York City. By the Community Development Project at the Justice Center with the PBNYC Research. 2015 Team. cdp.urbanjustice.org/sites/default/files/CDP.WEB.doc_Report_PBNYC_cycle4findings_20151021.pdf.
13. *Dias N*. Twenty-five years of participatory budgets in the world: a new social and political movement? In: Hope for the Democracy – 25 years of participatory budgeting worldwide. N. Dias (org.). Sao Bras de Alportel: In Loco Association, 2014. P. 21–26.
14. Hope for the Democracy – 25 years of participatory budgeting worldwide. N. Dias (org.). Sao Bras de Alportel: In Loco Association, 2014.
15. Participatory Budgeting. Ed. by Anwar Shan. The Public Sector Governance and Accountability Series. The World Bank, Washington DC, 2007.

V.YU. MUZYCHUK
doctor habilitatus in economics, deputy Director for Science of the Institute of economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
vm-instecon@yandex.ru

PARTICIPATORY BUDGETING: CIVIL SOCIETY INSTITUTIONS IN REALIZATION OF SOCIALLY SIGNIFICANT PROJECTS

The theme of cooperation and coordination in the economy through the incorporation of civil society institutions in public administration through the democratic process of redistribution of power is becoming increasingly important. In this paper we are talking about the involvement of civil society institutions in the process of determining the main directions of the budget funds spending. Participatory budgeting is the budget initiative, which takes into account the opinion of citizens about some directions of spending of the public finance. As a rule, participatory budgeting regard to realization of socially significant projects in the local level.

Keywords: *participatory budgeting, expenditure on social and cultural issues, public finance, socially significant projects, local level.*
JEL: E69, H50, H70, H72.

Вестник Института экономики Российской академии наук
3/2016

Э.И. ЗУБКОВ
кандидат технических наук, докторант Института экономики РАН,
начальник управления по контролю и регулированию
контрактной системы в сфере закупок Липецкой области

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОСНОВА РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА ОБЩЕСТВЕННЫХ УСЛУГ

В статье анализируются проблемы развития ресурсного обеспечения производства общественных услуг. Рассмотрены ключевые аспекты регулирующего воздействия государственных институтов на функциональную систему ресурсного обеспечения. Представлена авторская концепция формирования институциональной основы ресурсного обеспечения, имеющая целью создание условий для повышения эффективности производства общественных услуг и удовлетворения потребителей.

Ключевые слова: *производство общественных услуг, ресурсное обеспечение, институциональная основа, государственные и негосударственные институты регулирующего воздействия, дисфункциональность правил.*

JEL: H41, H57, H80, H89, I00.

Проблемы повышения эффективности функционирования современных организации, к которым относятся и производители общественных услуг, во многом связаны с пониманием того, что планируется получить в результате их деятельности; возможно ли это в сложившихся условиях и какие эффекты на самом деле могут получиться при существующем уровне социально-экономического развития.

Ответы на данные вопросы требуют более глубокого осознания природы осуществляемого организацией вида деятельности, а также повышения эффективности использования различных форм экономических отношений в рамках формальных и неформальных институциональных ограничений.

Одним из важнейших видов деятельности организаций социальной сферы является обеспечение производства общественных услуг требуемыми ресурсами. Важнейшим условием повышения эффективности ресурсного обеспечения (закупочной деятельности) является качество институциональной среды, а также и ее способность формировать непосредственного производителя общественных услуг.

По определению лауреата Нобелевской премии по экономике Дугласа Норта, «Институты – это «правила игры» в обществе или, выражаясь более формально, *созданные человеком ограничительные рамки*, которые организуют взаимоотношения между людьми; … они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия – будь то в политике, социальной сфере или экономике» [1, с. 17].

Показателями качества институциональной основы ресурсного обеспечения являются объективная необходимость, экономическая целесообразность и функциональность *созданных ограничительных рамок* для воспроизводства конечного результата. Чрезвычайно важно понять, на каком этапе происходит *подмена объективных экономических закономерностей* и процессов формирования выгодности внешних/внутренних взаимоотношений производителя *интересами государственных регуляторов.*

Формирование институциональной основы деятельности и создание необходимых условий для достижения эффективных экономических отношений «происходит под влиянием взаимодействия между институтами и организациями, когда первые определяют «правила игры», а вторые являются «игроками»; в итоге становится закономерным понимание того, что «институциональные рамки оказывают решающее влияние и на то, какие именно организации возникают, и на то, как они развиваются», однако «… по мере своего развития организации изменяют институты» [1, с. 6, 20, 23].

На этапе происходящего сегодня становления национального рынка качественных общественных услуг организациям социальной сферы крайне необходима максимальная ориентация своей деятельности на концепцию кастомизации (customer, to customise) общественных услуг, концентрация на производстве конечного экономического продукта, отвечающего требованиям конкретного потребителя. В связи с этим система ресурсного обеспечения производства общественных услуг также нуждается в адекватной институциональной основе для своей деятельности.

В процессе обеспечения ресурсами производства общественных услуг производитель должен не только повысить полезность существующих институтов, но и сформулировать необходимые требования для их развития. По существу, такие институты должны создавать необходимые условия для максимизации эффекта от реализации технологий ресурсного обеспечения и гарантировать лучшее воспроизводство проектируемых эффектов деятельности.

Таким образом, формируемые производителем общественных услуг институты должны расширять потенциал его возможностей. В свою очередь система ресурсного обеспечения должна ими воспользоваться и в процессе своей деятельности не только максимизировать

существующую полезность институциональной основы для организации, но и сформулировать требования для ее развития в целях достижения проектируемых эффектов для потребителя.

Для более точного понимания характера институциональной основы ресурсного обеспечения производства общественных услуг и роли формальных правил (государственного регулирующего воздействия на эффективность данной деятельности) следует оценить, насколько созданные ограничительные рамки экономически и функционально способствуют воспроизводству конечного результата. Для этого необходимо дать объективную оценку подходам и правилам, которые выбраны организацией в качестве приоритетных при производстве конечного продукта в форме общественной услуги. При этом, рассматривая организацию как группу людей, «объединенных стремлением сообща достичь какой-либо цели», следует учитывать и тот факт, что в процессе движения к цели «*организации выступают главными агентами институциональных изменений*» [1, с. 20].

Сегодня производитель общественных услуг на практике осуществляет свою деятельность в определенных зонах и находится под воздействием внешнего и/ или внутреннего институционального регулирования. То есть реализация функций ресурсного обеспечения будет осуществляться в институциональных зонах, которые формируются регулирующими воздействиями как со стороны государственных и рыночных регуляторов, так и со стороны производителя и потребителя общественных услуг (см. рис. 1).

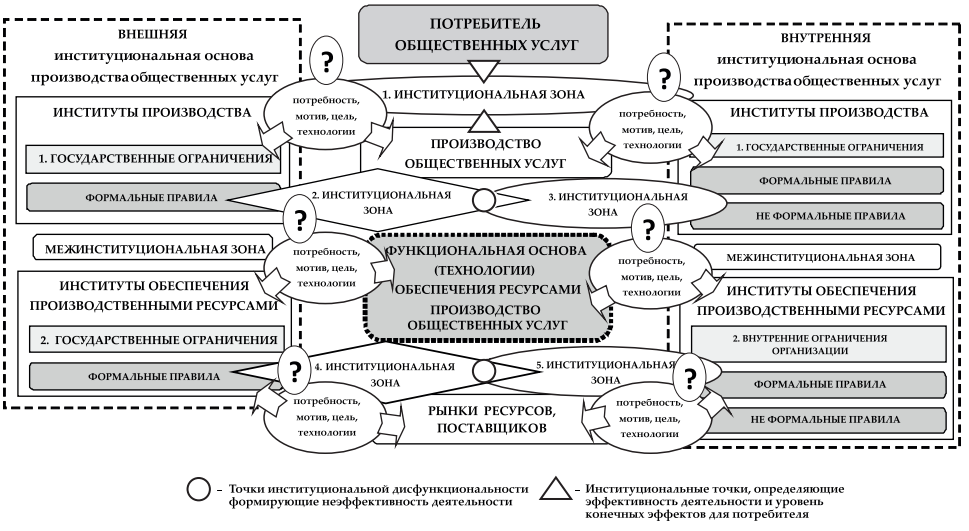


Рис. 1. Структура институциональных зон обеспечения ресурсами в условиях производства общественных услуг

В этих условиях для необходимого ресурсного обеспечения должны формулироваться единые и экономически целесообразные по отношению к финальному результату интересы регуляторов и возникающих потребностей, обеспечиваться эффективная организация взаимоотношений и структура побудительных мотивов, формироваться цели, достижение которых будет гарантировать требуемый уровень удовлетворения потребностей потребителей.

Следует отметить, что для достижения заданного результата необходимо, чтобы во всех институциональных зонах был найден баланс между разнообразными и разнонаправленными потребностями регуляторов и структурой их мотивов, зачастую не синхронизированных по целям, технологиям и времени. Устойчивость и эффективность процессов производства будет обеспечиваться за счет минимизации «дисфункциональности» институтов, формирующихся в первую очередь на уровне государственных закупочных правил. Под «дисфункциональностью» ограничительных рамок, созданных в результате государственного регулирования, мы понимаем ситуации, когда последствия от нормативно регламентированных закупочных операций оказываются неблагоприятными как для закупочной деятельности и системы ресурсного обеспечения в целом, так и для эффективности производства общественных услуг.

Поэтому для достижения главной цели деятельности организации социальной сферы, а именно воспроизводства заданного объема и уровня общественных услуг, институты ресурсного обеспечения должны повышать эффективность используемых функциональных технологий, облегчая и расширяя их потенциальные возможности, *а не блокировать* производственные приоритеты производителя общественных услуг.

В ходе исследования хозяйственной деятельности организаций социальной сферы нами была выделена обобщенная структура «институциональной основы», регулирующая функциональные технологии ресурсного обеспечения производства общественных услуг (см. рис. 2). В настоящее время функциональное взаимодействие регулируется главным образом совокупностью разноцелевых и разнохарактерных государственных ограничений, приобретающих форму *запретов* на совершение одних действий и *указаний* на то, при каких условиях другие действия разрешены. При этом важно отметить, что система ресурсного обеспечения организации социальной сферы на практике функционирует одновременно при двух разных установках, формирующихся в рамках *государственного* и *коммерческого задания* на производство общественных услуг.

Анализ системы ресурсного обеспечения свидетельствует о том, что на практике реализация функций детерминирована действующими

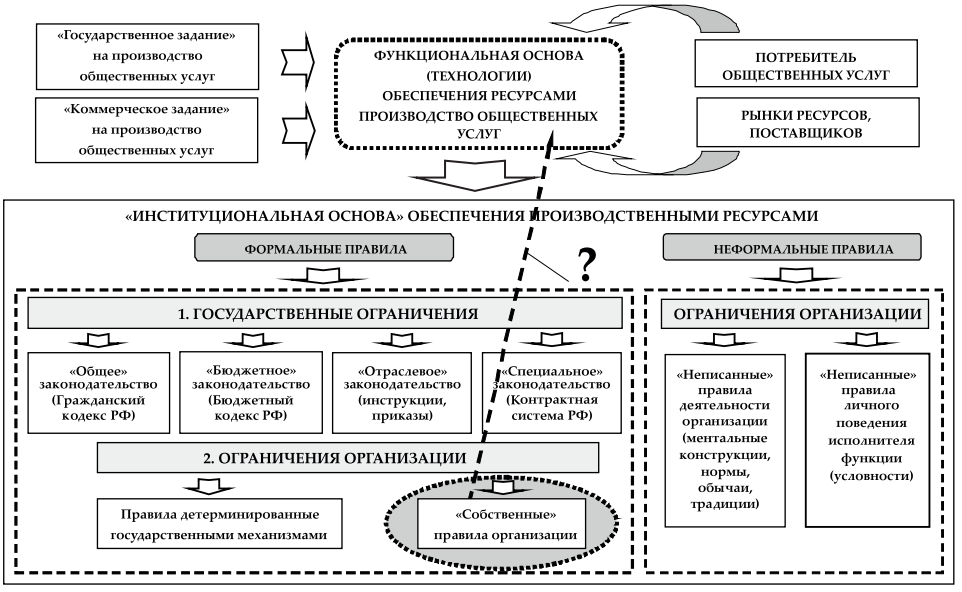


Рис. 2. Структура институциональной основы обеспечения ресурсами в условиях производства общественных услуг

государственными ограничениями. Причем структура побудительных мотивов, ограничений и запретов для производственной деятельности сформирована под воздействием одних государственных регуляторов (отраслевые министерства РФ социальной сферы), структуры побудительных мотивов и ограничений ресурсного и финансового обеспечения установлены другими (Минэкономразвития РФ, ФАС РФ, Минфин РФ). А исполнение и ответственность за эффективность производства общественных услуг возложена на конкретного производителя в лице организации социальной сферы.

В такой ситуации государственные органы в погоне за «лучшим» администрированием своей структуры побудительных мотивов и целей невольно накладывают дисфункциональные ограничения в первую очередь не на «свои», а на производственные приоритеты производителя и требуемые (для эффективности экономического поведения) условия деятельности. Поэтому трудно не согласиться с мыслью Д. Норта о том, что «формальные правила создаются скорее для того, чтобы служить интересам тех, кто занимает позиции, позволяющие влиять на формирование новых правил» [1, с. 33].

Наряду с этим отдельные процессы ресурсного обеспечения регулируются институциональными рамками, установленными непосредственно организацией социальной сферы. Однако значительная часть из этих «квазиправил» разработана непосредственно под воздействием государственных институтов (запретов и указаний), и, по сути,

организация обладает малой степенью самостоятельности для свободного выбора и принятия решений.

Таким образом, возможности производителя общественных услуг в формировании системы ресурсного обеспечения для выполнения государственного задания фактически находятся на периферии его экономических прав, что вынуждает заменять пробелы в формальных правилах малоэффективным *неформальным поведением*. В то же время от организаций социальной сферы требуют воспроизводить заданные эффекты, сопоставимые по объему и эффективности с уровнем коммерческих хозяйствующих субъектов. Однако данные субъекты регулируют правила деятельности самостоятельно, учитывая конкурентные возможности производства, управления и специфику потребности конечного потребителя продукции.

В этой ситуации важно отметить, что формальные и неформальные правила в условиях хозяйственной деятельности играют ключевую роль, о характере которой экономист-институциалист Уэсли Митчелл свидетельствовал следующее: «институты – *господствующие, и в высшей степени стандартизованные общественные привычки*» [2]. Учитывая вышесказанное, можно сделать вывод, что неформальные правила-*привычки*, по сути, вынужденно выступают как экономически «*удобные*» рамки поведения для производителя общественных услуг на практике. Они позволяют учитывать требуемый уровень эффективности, имеющиеся конкурентные и институциональные возможности осуществления необходимых функциональных технологий ресурсного обеспечения.

Такой порядок формирования отношений как будто сглаживает дисфункциональность деятельности, возникающую под воздействием государственных формальных правил, и заполняет имеющиеся институциональные пробелы. Однако на практике мы повсеместно наблюдаем, что регулируемая таким образом закупочная деятельность характеризуется низкой управляемостью и прогнозируемостью, субъективной оценкой требуемого для потребителя объема и качества услуги. В результате деятельность по ресурсному обеспечению осуществляется в условиях значительной неопределенности и отклонений (брак/ошибка) от допустимого уровня конечных результатов.

Для оценки данного аспекта деятельности был проведен институциональный анализ источников регулирующего воздействия в рамках потенциального функционала ресурсного обеспечения (43 функции), необходимого для эффективного производства общественных услуг. Анализ проведен на примере конкретного производителя общественных услуг в социальной сфере Липецкой области, соответствующие результаты представлены в таблице.

Таблица

Институциональная матрица ресурсного обеспечения (закупочной деятельности) в условиях производства общественных услуг (на примере ГУЗ «Липецкая областная детская больница»)

Внешние правила государственных регуляторов			Внутренние правила организации				Правил нет
формальные правила			формальные правила		неформальные правила		
Общие правила (бюджетное законодательство)	Отраслевые правила (приказы, инструкции и другие акты)	Специальные правила (закупочное законодательство)	Правила созданные под жестким «воздействием» внешних правил	Свободные правила (созданные по собственной инициативе)	Неписанные правила организации (ментальные конструкции, нормы, обычаи, традиции)	Неписанные правила личного поведения исполнителя функции (условности)	Функции не исполняются
5 +УР	6 +УТР	8 +УР	4 +РП	1–43 отсутствуют	3 +ТР	2 +ТР	1, 7, 8, 12, 13, 20, 21, 22, 23, 24, 27, 39, 40, 41, 42, 43
19 +ОБ	33 +УР	11+УТР	8 +ОТ		4 +ТР	6 +ТР	
25 +ТР	35 +УР	14 +УР	11 +ОТ		5 +ТР	10 +ТР	
26 +УТР	36 +УР	15 +УР	14 +ОТ		8 +ТР	11 +ТР	
		16 +УР	16 +ОТ		9 +ТР	13 +ТР	
		17 +З +УТР	19 +ОТ		14 +ТР	16 +ТР	
		18 +З +УТР	25 +ОТ		15 +ТР	17 +ТР	
		19+УТР	28 +ОТ		26 +ТР	25 +ТР	
		25 +УР	29 +ОТ		28 +ТР	29 +ТР	
		28 +УР	32 +ОТ		30 +ТР	34 +ТР	
		29 +УР	33 +ОТ		31 +ТР	37 +ТР	
		32 +УР			32 +ТР	38 +ТР	
					33 +ТР		
					35 +ТР		
					36 +ТР		
					37 +ТР		

*условные обозначения признаков воздействия институциональных правил на функциональную основу ресурсного обеспечения деятельности организации социальной сферы: «№» – функции ресурсного обеспечения; «+» – факт присутствия регулирующего воздействия на реализацию функции обеспечения ресурсами организации; УР – указание на рамочное (в общем виде) осуществление функции; УТР – указание на выполнение функции по определенной технологии; З – запрет внешнего регулятора на иное осуществление функции; РП – рамочные правила выполнения функции; Об – возложение обязанности по выполнению функции; От – назначение ответственных лиц по выполнению функции; ТР – технология/процесс реализации функции.

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы. Внешние формальные правила государственного воздействия на ресурсное обеспечение производства общественных услуг, в части общего и отраслевого регулирования, распространяются на реализацию 8-ми функций, или 18% от общего функционала деятельности. В границах данного объема регулирования обеспечительной деятельности большая часть из означенных правил сформирована в формате рамочных указаний, не сопровождающихся установлением конкретных технологий/процессов реализации соответствующих функций, а значит и гарантированности эффектов. В свою очередь со стороны специального регулирования обеспечения ресурсами в рамках государственной контрактной системы в сфере закупок ограничениям подвергаются 12 функций, или 30% от функциональной основы обеспечительной деятельности.

При этом основополагающая система ограничений деятельности приходится на функциональный этап закупки ресурсов, на котором 4 функции из 7 реализуются на уровне рамочных указаний, не имеющих сопроводительных технологий. А две функции, определяющие в конечном итоге общий эффект ресурсного обеспечения, носят абсолютно запретительный характер и не предусматривают возможности их регулирования со стороны производителя общественных услуг. Тем самым блокируется право производителя общественных услуг на свободный выбор эффективного поставщика и последующее формирование взаимовыгодных хозяйственных связей.

Следует отметить, что данные государственные правила предлагают единые для всех производителей общественных услуг жесткие технологии в виде публичных торговых процедур (конкурс, электронный аукцион и т.д.), тем самым искусственным образом «отключают» необходимые для эффективного производства функциональные технологии ресурсного обеспечения.

Безусловно, в такой ситуации и часть внутренних институтов ресурсного обеспечения, формируемых непосредственно в организации, образуется под воздействием государственных институтов, что фактически является продолжением экономического поведения, продиктованного рамками федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»[1]. В результате 14 функций, или 32% от общего функционала ресурсного обеспечения, регулируются на

[1] О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федер. закон от 05.04. 2013 № 44-ФЗ: Специализированный правовой сайт Консультант Плюс. consultant.ru-base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148532.

уровне организации в контексте вышеуказанного законодательства, тем самым пролонгируя стратегическое воздействие государственных формальных правил на последующие эффекты деятельности. По характеру ограничений такие детерминированные правила организации в большинстве случаев регламентируют только ответственных исполнителей соответствующих функций. В то же время разработка технологии реализации функций остается правом производителя общественных услуг, но только в рамках ранее означенных ограничений. Следует отметить, что в ходе проведенных нами исследований было установлено, что организации социальной сферы на практике данную возможность не реализуют.

Более того, для повышения эффективности процессов ресурсного обеспечения организациями фактически не используется возможность (конкурентный ресурс) выработки собственных институтов усиления функциональных эффектов деятельности. Такой характер институционального регулирования фактически переводит требуемые формализованные технологии (т.е. действия, имеющие количественные и качественные характеристики) исполнения функций на уровень неформальных правил (обычаи, традиции, условности).

По существу, реализация функций с помощью неформальных правил приводит к значительным негативным и высокозатратным эффектам из-за неопределенности действий, что обусловливает появление операционных отклонений и непроизводительных расходов, а в итоге снижает возможности надежного и устойчивого достижения заданных результатов. Следует также отметить, что 15 функций, или 35% функционала ресурсного обеспечения, не имеют никакого институционального формата их исполнения (формальные/неформальные правила). В этом ряду находится и такая ключевая функция ресурсного обеспечения, как установление взаимодействия с потенциальными поставщиками на этапе планирования обеспечения ресурсами.

Обобщая результаты проведенного исследования, можно сделать вывод, что на современном этапе институциональная основа ресурсного обеспечения не создает условия для производства качественных общественных услуг. Для развития национального конкурентного рынка общественных услуг необходимо наделить организации социальной сферы достаточными правами на формирование и корректировку правил процесса ресурсного обеспечения, с учетом специфики своего производства, конкурентоспособности продукта и необходимого уровня эффективности хозяйственной деятельности. Данный концептуальный подход, в свою очередь, требует нового алгоритма организации регулирования данной сферы экономики со стороны государства.

Литература
1. *Норт Дуглас.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
2. Институт в экономической теории. grandars.ru/student/nac-ekonomika/ponyatie-instituta.html.

E.I. ZUBKOV
PhD in technical sciences, doctoral candidate of the Institute of economics of the Russian Academy of Sciences, Head of Department on control and regulation of contract system in the sphere of purchases of the Lipetsk region, Moscow-Lipetsk, Russia
zedi00@mail.ru

INSTITUTIONAL BASIS OF RESOURCE ENSURING PRODUCTION OF PUBLIC SERVICES

The issues of development of resource ensuring production of public services are analyzed in the paper. Key aspects of the regulating impact of the state institutes on functional system of resource providing are considered. The author's concept of formation of an institutional basis of resource providing which is intended for creation of conditions for increase of production efficiency of public services and satisfaction of consumers is submitted.

Keywords: *production of public services, resource providing, an institutional basis, the state and non-state institutes of the regulating influence, disfunctioning of rules.*

JEL: H41, H57, H80, H89, I00.

Вестник Института экономики Российской академии наук
3/2016

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

И.В. ШАЦКАЯ
кандидат экономических наук, доцент Института
инновационных технологий и государственного управления
Московского технологического университета

«ОБРАЗОВАНИЕ» И «УСЛУГА»: РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД ПОНЯТИЯМИ

В статье раскрыто современное толкование понятия «образовательная услуга». Авторы настаивают, что односложное понимание образовательной деятельности как процесса предоставления услуг для удовлетворения образовательных потребностей и интересов личности грозит серьезными проблемами. Эти проблемы не только нивелируют системообразующую функцию образования, но также чреваты экономическим и духовным упадком.

Ключевые слова: *система образования, образовательная услуга, социальный институт, функции образования, духовно-нравственное воспитание.*

JEL: I20, I28.

Рыночная экономика трансформировала формализованное восприятие образовательной деятельности, превратив ее в процесс оказания образовательных услуг. Система образования при этом практически перестала рассматриваться как социальный институт, обеспечивающий воспроизводство интеллектуального и духовно-нравственного потенциала общества, и превратилась в поставщика общественно значимых благ, имеющих потребительную стоимость и способность выступать в качестве объекта сбыта.

Парадоксально, что сочетание «образовательная услуга» фигурирует в большинстве нормативных документов, регулирующих образовательную деятельность, включая Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации», а также Федеральную целевую программу развития образования. Однако ни один из этих документов не содержит официального определения образовательной услуги.

Законодательно определение услуги зафиксировано в Налоговом кодексе Российской Федерации. В частности, согласно ст. 38 Налого-

вого кодекса, «Услугой для целей налогообложения признается деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности» [1]. Другими словами, результатом услуги выступает нематериальное благо, чаще всего без овеществленной формы, сосредоточивающее полезный эффект в себе.

В различных литературных источниках встречаются авторские определения образовательной услуги. Так, по мнению А.П. Панкрухина, под образовательной услугой понимается «комплекс таких услуг, которые непосредственно связаны с реализацией главных целей образования, осуществлением его миссии» [5, с. 19]. Позволим себе заметить, что данное определение является крайне нечетким, неизбежно вызывая появление новых вопросов: В чем миссия образования? Каковы главные цели образования и существуют ли второстепенные цели? Как меняются цели в разных условиях, например, на разных уровнях образования?

В определении А.М. Стрижова отмечается, что образовательная услуга есть «целенаправленная деятельность, характеризуемая взаимодействием участников образовательного процесса и направленная на удовлетворение образовательных потребностей личности» [6, с. 48]. Считаем это определение предельно узким, сконцентрированным лишь на потребительском отношении индивида к образовательной деятельности. Из определения также остается неясным, что автор подразумевает под «образовательными потребностями личности». К нашему глубокому сожалению, в условиях господствующей сегодня потребительской идеологии в молодежной среде широко распространено достаточно ограниченное само по себе восприятие образовательного института как определенной инстанции, необходимой для получения документа об образовании – атрибута, обязательного для последующего трудоустройства. Если «образовательные потребности личности» сводить лишь к этому распространенному стереотипу, наступает неизбежная деградация социальной функции образовательной деятельности и принижение глубинной системообразующей общественной роли системы образования, что грозит национальной катастрофой.

Согласно В.В. Зыкову, образовательная услуга – это «комплекс учебной и научной информации, передаваемой гражданину в виде суммы знаний общеобразовательного и специального характера, а также практических навыков для последующего применения» [7, с. 17]. Данное определение подчеркивает профессиональную функцию образования, обеспечивающую подготовку квалифицированных специалистов, совершенно упуская из внимания такие из них, как просвещение, воспитание, сохранение и обогащение культурного и исторического наследия. Не случайно К. Поланьи в свое время написал: «Позволить

рыночному механизму быть единственным вершителем судеб людей и их природного окружения или хотя бы даже единственным судьей надлежащего объема и методов использования покупательной способности значило бы в конечном счете уничтожить человеческое общество. Ибо мнимый товар под названием «рабочая сила» невозможно передвигать с места на место, использовать, как кому заблагорассудится, или даже просто оставить без употребления, не затронув тем самым конкретную человеческую личность, которая является носителем этого весьма своеобразного товара» [9]. К сожалению, произошедшая в период реформ 1990-х годов коммерциализация образовательной деятельности содействовала смещению основополагающих целей гуманизации общественной жизни и укоренения исторически сложившихся общечеловеческих ценностей к разряду второстепенных задач.

В соответствии со ст. 2 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации», «образование – единый целенаправленный процесс воспитания и обучения, являющийся общественно значимым благом и осуществляемый в интересах человека, семьи, общества и государства, а также совокупность приобретаемых знаний, умений, навыков, ценностных установок, опыта деятельности и компетенции определенных объема и сложности в целях интеллектуального, духовно-нравственного, творческого, физического и (или) профессионального развития человека, удовлетворения его образовательных потребностей и интересов» [3]. Соотношение данного понятия с определением услуги, содержащимся в Налоговом кодексе, дает нам возможность предположить, что под образовательными услугами следует понимать те из них, которые оказываются в процессе обучения и воспитания, в результате чего происходит всестороннее развитие человека (интеллектуальное, профессиональное, духовно-нравственное). И все же мы считаем, что сведение образовательной деятельности к категории услуг сильно искажает истинную роль этой важнейшей стратегической отрасли, являющейся без преувеличения основой национальной безопасности нашей страны. В этой связи хочется вспомнить высказывание известного философа В. Соловьева: «Признавать в человеке только деятеля экономического – производителя, собственника, потребителя вещественных благ – есть точка зрения ложная и безнравственная» [10].

Система образования – это важнейший социальный институт, который не только обеспечивает воспроизводство человеческого капитала, накопление и сохранность интеллектуального, культурного и исторического наследия нашей страны, но является также основой для духовно-нравственного развития российского общества. Однобокое же потребительское восприятие образования в качестве услуги, поставляемой индивиду в целях удовлетворения его так называемых образовательных потребностей, порождает две взаимосвязанные проблемы:

во-первых, происходит искажение основополагающих целей образования, что препятствует общественному пониманию его истинного внепотребительского смысла;

во-вторых, что является закономерным следствием предыдущего утверждения, ведущие оценочные характеристики нынешней системы образования носят подчеркнуто декларативный характер.

Если, как зафиксировано в Законе, целью образования является интеллектуальное, духовно-нравственное, творческое, физическое и профессиональное развитие человека [3], ее реализация требует детальной проработки соответствующей стратегии образования. Отсутствие стратегии чревато раздробленностью сил, интересов и ресурсов, хаотичностью развития системы. Без стратегии крайне сложно выработать определенный набор задач и сформулировать компетенцию для обеспечения долгосрочного роста показателей, характеризующих систему.

Кроме того, сочетание в означенной цели неоднородных характеристик обязывает при разработке стратегии обеспечить согласованность национальной образовательной политики с политикой в области культуры, физического развития и спорта, интересами предпринимательского и научного сообщества. В стратегии образования должны быть отражены [4]:

– приоритеты, цели и задачи управления образовательным процессом в России, а также эффективные способы их достижения;
– оценка состояния действующей системы образования и набор показателей ее развития;
– сроки, этапы и ожидаемые результаты планируемых мероприятий по развитию системы образования;
– обоснование состава и содержания государственных программ России в сфере образования.

До тех пор, пока не будет устранена сформулированная выше проблема, не иссякнут трудности, препятствующие как эффективному управлению образовательной деятельностью, так и решению актуальных государственных задач, порождая тем самым экономический и культурный упадок, а также разрушение национального духовного единства.

Далее позволим себе прокомментировать вторую проблему – декларативность оценочных показателей образования. Приведем пример. Разработанная в 2013 г. система мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования [2] не позволяет в полной мере реализовать задачу по оценке эффективности. Среди критериев оценки эффективности образовательных организаций нет ни одного, который оценивал бы качество подготовки выпускников. Отсутствуют критерии, отражающие результативность воспитатель-

ной работы с учащимися. Набор показателей, вошедших в систему мониторинга, по мнению ряда специалистов, требует дальнейшей проработки [8]. Несовершенство системы порождает серьезные проблемы. Так, сокращение числа образовательных организаций высшего образования в регионах провоцирует социальную напряженность в обществе. Более того, сокращение образовательных организаций вызывает в ряде регионов масштабный кадровый дефицит, поддерживаемый отсутствием системы распределения выпускников образовательных организаций из других регионов.

Избежать декларативности, как нам представляется, позволит концептуальный подход к управлению системой образования. Должны быть представлены четкие, исключающие многозначную трактовку определения показателей: «эффективность образования», «качество образования», «результативность образования» и др. При этом следует расширить терминологию, предложив новые показатели оценки, учитывающие всю многогранность образовательной деятельности, избегая при этом потребительского отношения к образованию, нивелирующего его роль до уровня некоей услуги по удовлетворению образовательных потребностей индивида.

Мы согласны с Г.Ф. Ушамирской в том, что «обучение, ориентированное на передачу знаний и освоение технологий, эффективно лишь в той мере, в какой в человеке пробуждается духовность» [11]. В связи с этим считаем, что устойчивое развитие системы образования должно основываться на человекоцентристском подходе, то есть образовательная организация должна создавать условия для физического и нравственного оздоровления индивидов, адекватного их представлениям о своих возможностях, и для непрерывного самосовершенствования. Только через воспитание духовно развитых и физически здоровых личностей возможно преодоление кризиса национальной идентичности современного гражданского общества, осознанное профессиональное самоопределение учащихся образовательных организаций, расширенное воспроизводство человеческого капитала и общественный прогресс.

В декабре 2015 г. Президент России В.В. Путин подписал Указ № 617 о создании Российского общества «Знание» – просветительской организации, нацеленной на духовно-нравственное воспитание граждан России и повышение эффективности образовательно-просветительской работы. Отметим, что аналогичная организация уже существовала в советские годы с 1947 г. вплоть до распада Советского Союза. Выразим надежду, что данная организация, учредителем которой становится Министерство образования и науки России, поможет восстановить понимание истинной «надрыночной» роли образования.

Литература
1. Налоговый кодекс Российской Федерации (ч. 1) от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ.
2. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации «О проведении мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования» от 1 августа 2013 г. № 637.
3. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ.
4. Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ.
5. *Панкрухин А.П.* Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании. М.: Интерпракс, 2005.
6. *Стрижов А.М.* Понятие качества образовательной услуги в условиях рыночных отношений // Стандарты и мониторинг в образовании. 2009. № 3. С. 47–50.
7. *Зыков В.В.* Многоуровневая подготовка специалистов в контексте модернизации российского образования: монография. Тюмень: Изд-во Тюмен. гос. ун-та, 2003.
8. *Бобылева А.З., Сидорова А.А.* Эффективность управления вузами в России: проблемы и решения // Вестник ИЭ РАН. 2014. № 2. С. 120–134.
9. *Поланьи К.* Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002.
10. *Соловьев В.С.* Оправдание добра. Нравственная философия // Соловьев В.С. Соч.: в 2 т. Т.1. М., 1988.
11. *Ушамирская Г.Ф.* Интернализация социальных ролей учащейся и студенческой молодежи. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002.

A.I. ARKHIPOV
doctor habilitatus in economics, professor, chief research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
aiarchipov@mail.ru

I.V. SHATSKAYA
PhD in economics, associate professor of the Institute of innovation technologies and public administration of Moscow technological university, Moscow, Russia
shatskaya@list.ru

"EDUCATION" AND "SERVICE": REFLECTIONS OVER THE CONCEPTS

The paper distinguishes modern interpretation of the concept "educational service". Authors insist that the terse understanding of educational activity as process of rendering of services for satisfaction of educational requirements and interests of the personality is fraught with serious problems. These problems not only level backbone function of education, but also are fraught with economic and spiritual decline.

Keywords: *education system, educational service, social institute, education functions, spiritual and moral education.*

JEL: I20, I28.

Вестник Института экономики Российской академии наук
3/2016

А.И. САТДЫКОВ
заместитель руководителя Центра профессионального образования и систем квалификаций ФГАУ «Федеральный институт развития образования»;
старший преподаватель кафедры Системный анализ и моделирование экономических процессов ФГБОУ ВО «Финансовый Университет при Правительстве РФ»

ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕССИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ В СИСТЕМЕ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В статье рассматриваются возможности применения концессионных соглашений в системе среднего профессионального образования, а также существующая на сегодняшний день практика использования механизма государственно-частного партнерства в разных отраслях, в том числе и в системе образования. Автором предложены модели взаимодействия между субъектами РФ и компаниями на основе концессионных соглашений, которые могут быть применены в сфере среднего профессионального образования для обновления образовательной инфраструктуры и повышения качества подготовки учащихся, и даны рекомендации по проведению их апробации в субъектах РФ.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, концессионное соглашение, среднее профессиональное образование, квалифицированные кадры, компании, практическая подготовка.*

JEL: I21, I28.

В настоящее время система среднего профессионального образования (далее СПО) оказалась в сложной ситуации. В связи с отсутствием достаточных средств в бюджетах субъектов РФ для финансирования СПО и развитых связей профессиональных образовательных организаций (далее ПОО) с работодателями, на фоне снижающегося интереса к рабочим профессиям со стороны населения, СПО во многом потеряло способность выпускать на рынок труда востребованных и высококвалифицированных современных специалистов. Вместе с тем для решения задачи развития промышленного потенциала страны такие специалисты остро необходимы. Автором рассматриваются возможные механизмы взаимодействия предприятий и ПОО на основе концессионных соглашений как один из вариантов выхода из сложившейся ситуации.

Инструменты государственно-частного партнерства (далее ГЧП) в России имеют несколько основных форм, а именно: концессионные соглашения, контракты жизненного цикла, государственные контракты на подрядные работы, операторское соглашение и соглашение о государственно-частном партнерстве (в соответствии с региональными законами о ГЧП и вступившим в силу с 1 января 2016 г. Федеральным законом № 224-ФЗ от 13.07.2015 г. «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ») [1]. Концессионные соглашения являются наиболее распространенной формой ГЧП. В дальнейшем в статье под термином «соглашения о ГЧП» будут пониматься именно перечисленные выше основные формы партнерства.

В нормативно-правовой сфере идет активная работа по институционализации различных форм ГЧП и по созданию базы для реализации разных проектов. Законодательной основой для соглашений о ГЧП прежде всего является Федеральный закон № 115-ФЗ от 21.07.2005 г. «О концессионных соглашениях» (далее Закон о концессиях). Закон действует с 2005 г., и в него активно вносятся различные поправки, которые расширяют возможности для его применения. Так, в середине 2015 г. вступили в силу весьма значимые поправки, в том числе: о распространении механизма платы концедента на все объекты концессионного соглашения. Очень важным дополнением, внесенным в Закон о концессиях, стало введение механизма частной инициативы, когда концессионер сам может выйти с предложением к концеденту о заключении соглашения. Важнейшим событием в сфере ГЧП стало принятие в середине 2015 г. Федерального закона № 224-ФЗ.

Практика применения соглашений о ГЧП в России расширяется, и в последние годы количество таких проектов значительно возросло. В конце 2013 г. на разных этапах реализации было 131 соглашение, в конце 2014 г. – около 586 соглашений, а в начале 2016 г. – почти 1300 соглашений[1]. Такой взрывной рост количества соглашений о ГЧП связан с поручением В.В. Путина, данным им в конце 2013 г., обеспечить передачу в концессию частным операторам всех неэффективных ГУПов и МУПов, работающих в сфере жилищно-коммунального хозяйства (далее ЖКХ) [2]. Это предприятия по водоснабжению и водоотведению, котельные, предприятия по утилизации и переработке мусора. В 2014 г. стали активно заключаться муниципальные соглашения по передаче объектов ЖКХ в концессию. Всего на начало 2015 г. было заключено 427 концессионных соглашений в различных отраслях, 80%

[1] База проектов Единой информационной системы ГЧП в РФ. pppi.ru/projects.

из них относились к сфере ЖКХ [2]. А в начале 2016 г. концессионных соглашений только в одной сфере ЖКХ было уже около 700[2].

Помимо сферы ЖКХ концессионные соглашения активно используются в дорожном строительстве. Так, на основе концессионного соглашения была создана система «Платон» по сбору средств с большегрузного транспорта [1]. В социальной сфере активно заключаются соглашения в сфере спорта – строятся спортивные комплексы, олимпийские центры, физкультурно-оздоровительные центры, ледовые дворцы и прочие объекты спортивной инфраструктуры. Также немало соглашений в сфере здравоохранения по созданию поликлиник, перинатальных центров, диализных центров, фельдшерских пунктов и иных объектов. Заключены и реализуются концессионные соглашения по реконструкции и эксплуатации общественных бань, пансионатов для пожилых людей, парков. Всего, по состоянию на середину 2015 г., было заключено 65 концессионных соглашений в социальной сфере [3].

К социальной сфере относятся и объекты образования. Анализ дайджестов новостных источников за 2012–2015 г., подготавливаемых НП «Центр развития ГЧП»[3] и Федеральным Центром проектного финансирования Внешэкономбанка[4], позволяет сделать вывод о том, что в сфере образования в подавляющем большинстве соглашений о ГЧП объектом являются детские сады. Это также подтверждает База проектов ГЧП Единой информационной системы ГЧП – в ней содержится 36 проектов в сфере образования, из них 28 объектов – детские сады, остальное – это школы и организации дополнительного образования детей. Из них на основе концессионных соглашений реализуются 34% проектов.

Применение механизма ГЧП в дошкольном образовании связан в первую очередь с большим вниманием к этой проблеме со стороны федеральных властей. В майском указе Президента РФ[5] была поставлена цель к 2016 г. сделать дошкольное образование 100%-но доступным для детей от 3 до 7 лет. На решение этой проблемы были выделены большие средства из федерального и региональных бюджетов. Некоторые субъекты РФ, такие как Томская, Ленинградская, Новосибирская области, Ямало-Ненецкий АО, Ханты-Мансийский АО, Татарстан и другие, использовали соглашения о ГЧП для создания новых детских садов.

---

2 pppi.ru/news/minstroy-v-otrasli-zhkh-zaklyucheno-okolo-700-koncessionnyh-soglasheniy.

3 p3institute.ru/biblioteka/#tab-25.

4 fa.ru/chair/gcp/smi/Pages/weekly_monitoring.aspx.

5 Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 599 « О мерах по реализации государственной политики в сфере образования и науки» URL: rg.ru/2012/05/09/nauka-dok.html.

Логично предположить, что выросшим детям после детских садов понадобятся школы. В ближайшие 10 лет количество школьников увеличится на 3,5 млн чел. В Минобрнауки России разрабатывается программа строительства школ, которая позволит к 2025 г. создать 7 млн новых мест [4]. Скорее всего, в субъектах РФ будут использоваться соглашения о ГЧП для привлечения частных средств для строительства новых школ, и количество таких проектов в ближайшие годы значительно возрастет.

Если в дошкольном и общем образовании ГЧП используется для привлечения частных инвесторов для создания современной образовательной инфраструктуры, то в системе СПО таких проектов пока нет. Система СПО остро нуждается в обновлении устаревающей инфраструктуры и в привлечении современных компетенций из предприятий реального сектора. Выделенные средства в рамках национального проекта «Образование», а затем и в рамках государственной программы «Развитие образования» не могли кардинально улучшить общее состояние инфраструктуры. В 2014 г. только 10% профессиональных образовательных организаций получили государственную поддержку в материально-техническом переоснащении [5]. Несмотря на декларации о необходимости внедрения механизмов участия работодателей в решении проблем подготовки квалифицированных кадров, системных решений этой проблемы предложено не было. Взаимодействие ПОО и предприятий носит зачастую характер благотворительности и основывается на неформальных договоренностях. Успешных примеров такого взаимодействия – единицы.

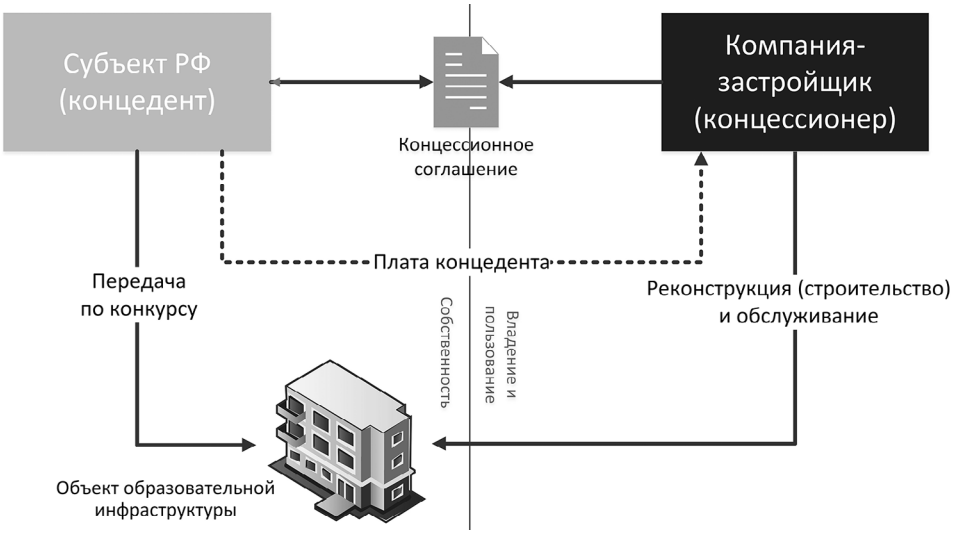
Вместе с тем компании нуждаются в квалифицированных рабочих и служащих. На начало 2016 г. в базе вакансий Роструда по 37%-ми вакансий требовались сотрудники со средним профессиональным образованием[6]. Аналогично в базе портала «Trud.com»[7] по наибольшему количеству вакансий нужны специалисты со средним профессиональным образованием. Требования к инженерно-техническим кадрам постоянно возрастают. Однако техническое оснащение колледжей и техникумов, а также развитие кадрового потенциала отстают. Лишь очень небольшой процент образовательных организаций отвечают современным требованиям, поэтому немногие работодатели стремятся их поддерживать.

Привлечение частных инвесторов в сферу профессионального образования позволило бы, во-первых, улучшить образовательную, социальную, коммунальную и спортивную инфраструктуру образовательных организаций. Во-вторых, применение концессионных согла-

[6] trudvsem.ru/vacancy/search.

[7] russia.trud.com/?education=srednee_specialnoe.

шений позволило бы вовлечь работодателя непосредственно в образовательный процесс, чтобы студенты могли обучаться на современном оборудовании под наставничеством сотрудников высокотехнологичных компаний.



Источник: Составлено автором.
Рис. 1. Концессионное соглашение с концессионером-застройщиком.

Рассмотрим, как механизмы концессионных соглашений могут быть применены в системе СПО. На рис. 1 представлена схема концессионного соглашения BOT, то есть «строительство-обслуживание-передача» [6, с. 31]. В данной модели в роли концессионера выступает компания, которая занимается созданием и реконструкцией объектов недвижимости, – это застройщик или девелопер. Концедент в лице руководства субъекта РФ принимает решение о необходимости реконструкции объекта образовательной инфраструктуры. Это могут быть учебные корпуса ПОО, мастерские, общежития или спортивная инфраструктура. По результатам конкурса выбирается компания с наиболее выгодными условиями, и с ней субъект РФ в лице регионального Министерства образования заключает концессионное соглашение. По этому соглашению концессионер обязуется реконструировать объект соглашения, то есть улучшить его эксплуатационные характеристики за свой счет и за счет привлекаемых средств. После реконструкции концессионер осуществляет техническое обслуживание объекта в течение всего срока соглашения. Непосредственной реализацией образовательных программ будет заниматься не концессионер, а государственная ПОО.

Возврат вложенных в реконструкцию средств осуществляется на основе платы концедента, так как концессионер не осуществляет непо-

средственной эксплуатации объекта и возврат средств за счет предоставления услуг невозможен. Для концедента данный механизм может быть привлекателен, поскольку не предполагает единовременных капитальных затрат, обременительных для бюджета, а распределяет выплаты в течение длительного времени. Это дает возможность субъекту РФ за короткий срок улучшить образовательную инфраструктуру нескольких ПОО. Концессионная плата в такой модели не взимается.

Одна из главных сложных проблем данной модели – перераспределение прав владения и пользования между концессионером и государственной ПОО, которая будет непосредственно оказывать образовательные услуги. Согласно части 4 статьи 3 Закона о концессиях, объект должен находиться в собственности концедента и должен быть освобожден от прав третьих лиц, в том числе и от права оперативного управления государственной ПОО. То есть объект образовательной инфраструктуры должен быть выведен с баланса образовательной организации до проведения конкурса. После проведения конкурса объект остается в собственности концедента, а концессионеру передаются права владения и пользования. В концессионном соглашении должно быть предусмотрено, что государственная ПОО эксплуатирует это имущество для реализации образовательных программ, а концессионер осуществляет его техническое обслуживание. Данная конструкция довольно сложна и должна быть детально проработана и отражена в концессионном соглашении, чтобы не возникало конфликтов между концессионером и ПОО при эксплуатации объекта.

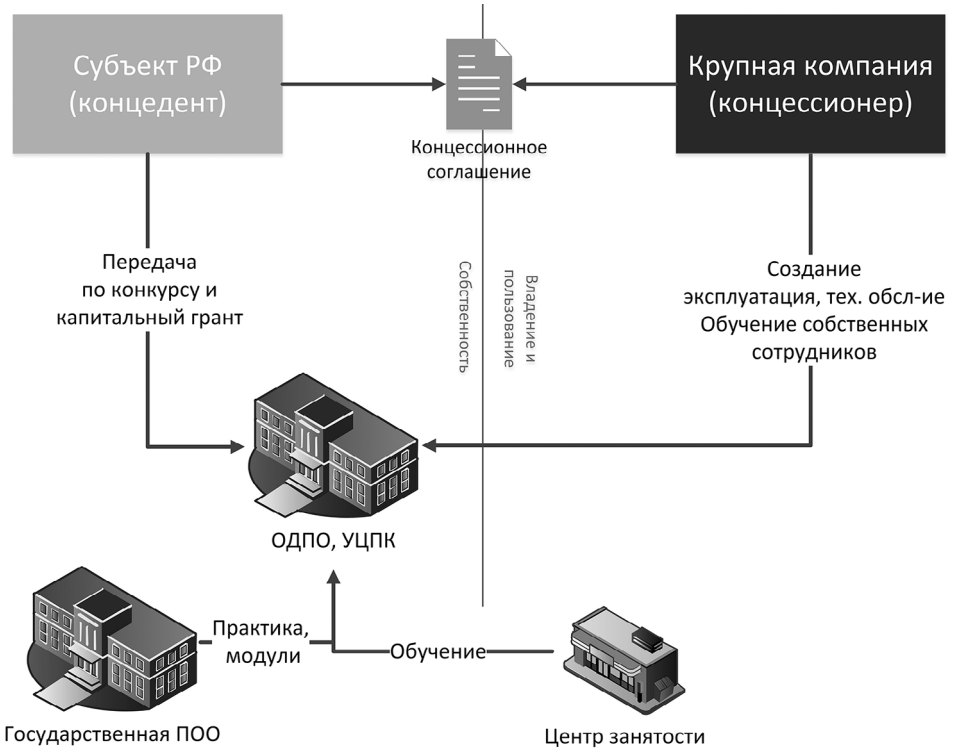
Преимуществами данного механизма, по сравнению с выполнением государственных работ, является то, что исполнитель-концессионер заинтересован в максимально качественном строительстве и не заинтересован в превышении расходов по смете. Так как плата концедента фиксируется в соглашении, то в дальнейшем любое превышение расходов по смете или повышенные расходы на текущее обслуживание из-за некачественного строительства уменьшают прибыль концессионера.

Концессионному соглашению как способу привлечения частных инвестиций в реконструкцию существующего имущества государственных ПОО нет альтернативы. Согласно вступившему в силу с 1 января 2016 г. Закону № 224-ФЗ, использовать механизм ГЧП в данном случае нельзя, так как он предполагает переход объекта в собственность частного партнера, а согласно части 2 статьи 102 Закона об образовании[8], приватизация имущества образовательных организа-

[8] Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» / Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

ций запрещена. Контракты жизненного цикла[9] на объекты образования не распространяются.

В описанном выше механизме концессионер выступает только в роли застройщика и обслуживает недвижимость, но не участвует непосредственно в образовательном процессе. Вместе с тем для ПОО важно не только улучшение образовательной инфраструктуры, но и вовлечение представителей реального сектора в образовательный процесс, получение доступа к самым современным производственным практикам. На рис. 2 представлена схема, по которой концессионер может осуществлять образовательную деятельность.



Источник: Составлено автором.
Рис. 2. Концессионное соглашение с вовлечением концессионера в реализацию образовательных программ

На стороне концедента выступает субъект РФ, а на стороне концессионера – крупная компания. Концедент по результатам конкурса

[9] Постановление Правительства РФ от 28.11.2013 г. №1087 «Об определении случаев заключения контрактов жизненного цикла» / Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

передает концессионеру недвижимое имущество и землю. Концессионер создает или реконструирует объект концессионного соглашения, а затем осуществляет его техническое обслуживание и эксплуатацию, то есть обеспечивает реализацию образовательных программ.

В данной модели концессионная плата не предусмотрена. Предполагается, что концедент вложит бюджетные средства на этапе создания или реконструкции объекта соглашения в виде единовременного капитального гранта [7, с. 34]. Концессионер возвращает вложенные средства за счет реализации образовательных программ.

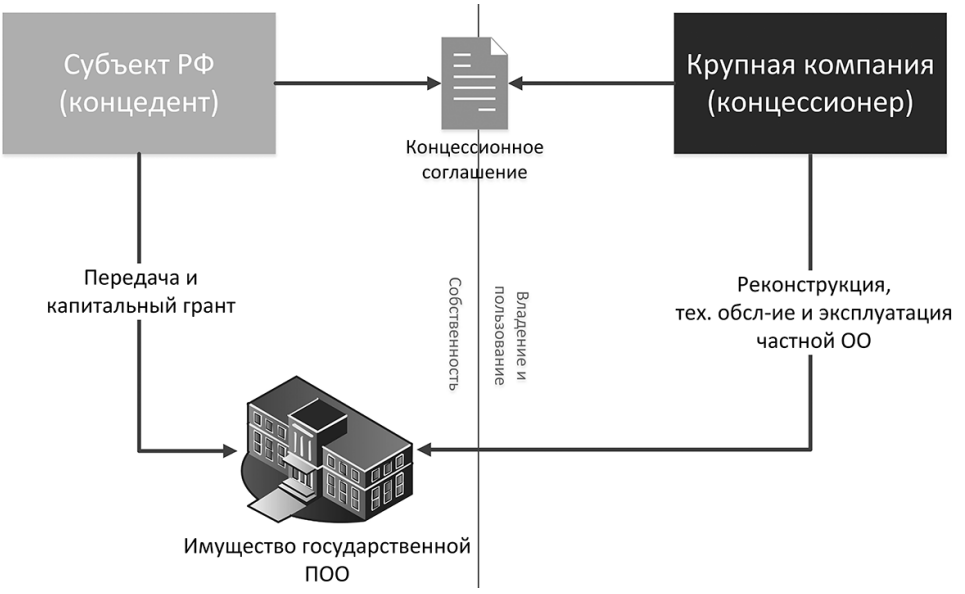
Если в предыдущей модели в роли концессионера выступала компания-застройщик и основной мотивацией было получение прибыли, то в данном случае основным мотивом концессионера становится повышение качества подготовки собственных работников. Поэтому в роли концессионера может выступать крупная компания из добывающей, обрабатывающей, транспортной и других отраслей экономики или объединение нескольких компаний. В связи с этим проведение конкурса является скорее формальностью, так как этому будет предшествовать неформальная договоренность между руководством субъекта РФ и будущим концессионером. Целесообразным будет сначала достижение неформальных договоренностей между участниками соглашения, а затем заключение соглашения с использованием механизма частной инициативы.

Объектом концессионного соглашения в данном случае может стать организация дополнительного профессионального образования или учебный центр профессиональных квалификаций. Потенциальный набор реализуемых программ – это программы дополнительного профессионального образования (далее ДПО) и программы профессионального обучения (далее ПО), которые позволяют за короткий промежуток времени получить сотрудникам необходимые навыки. Короткие программы также более привлекательны с коммерческой точки зрения.

В создаваемой образовательной организации будут проходить обучение как сотрудники компании, так и любые желающие. Также в ней будут реализовывать часть практических модулей для учеников государственной ПОО и проходить обучение безработные по направлению из служб занятости. В этом заключается основная мотивация концедента – создание в субъекте РФ центров, где реализуются высококачественные образовательные программы по востребованным профессиям.

Если в предыдущей модели концессионер занимался реализацией коротких образовательных программ, то в модели, представленной на рис. 3, объектом концессионного соглашения будет имущество государственной ПОО.

В этой модели все аналогично предыдущей, за исключением объекта соглашения. Имущество государственной ПОО передается по кон-



Источник: Составлено автором.
Рис. 3. Концессионное соглашение с передачей государственной ПОО концессионеру.

курсу концессионеру. Последний обязуется реконструировать объект и осуществлять его техническое обслуживание и эксплуатацию. Для этого концессионером будет создана частная ПОО в форме некоммерческой организации, которая будет реализовывать программы среднего профессионального образования. Также дополнительно будут реализовываться программы ДПО и ПО.

Мотивацией для участия концессионера в таком соглашении может быть потребность в большом количестве квалифицированных специалистов. Это могут быть крупнейшие компании страны, такие как «Газпром», НП «Лукойл», НП «Роснефть», РЖД, АФК «Система», «Сибур» и другие. В собственных частных ПОО они могут готовить кадры, максимально подходящие под квалификационные требования компаний, знающие специфику производства и готовые работать сразу после получения диплома.

В роли концессионера могли бы также выступить объединения работодателей или торгово-промышленная палата субъекта. Такие объединения, при наличии необходимых денежных средств, могли бы взять на себя функции по прогнозированию потребности регионального малого и среднего бизнеса в рабочих кадрах и специалистах и организовывать их подготовку.

Для концедента данная модель может быть привлекательна в связи с тем, что позволяет уменьшить нагрузку на региональный бюджет по

содержанию имущества образовательной организации. Для концессионера этот механизм будет самым затратным, так как подразумевает не только большие вложения в реконструкцию имущества, закупку оборудования, но и расходы на текущую образовательную деятельность. Возмещение затрат возможно за счет капитального гранта от концедента, за счет бюджетных средств на контрольные цифры приема и за счет реализации программ ДПО и ПО. Тем не менее этих средств, с высокой долей вероятности, не будет хватать на операционную деятельность, и концессионеру придется выделять собственные средства.

Для реализации описанных выше моделей концессионных соглашений на уровне субъектов РФ необходимо выполнение ряда условий. Во-первых, в бюджете субъекта должны быть средства для реализации подобных проектов. Их можно предусмотреть в региональных программах развития образования. Или можно включить проекты по реконструкции инфраструктуры ПОО на уровне субъектов РФ в Федеральную целевую программу развития образования. Выделять эти средства можно на принципе софинансирования, когда Федерация выделяет 50% требуемых средств, а остальное – субъект из собственного бюджета.

Вторым условием является способность субъекта РФ привлекать частные инвестиции на среднесрочную и долгосрочную перспективу. В качестве ориентира для отбора таких субъектов может служить «Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов»[10], составляемый рейтинговым агентством «Эксперт РА». В нем учитываются различные показатели, характеризующие риски инвестора в регионе и потенциал региона. В рейтинге за 2015 г. наиболее привлекательными субъектами РФ для инвесторов являются Московская область, г. Санкт-Петербург, Краснодарский край, Белгородская область, республика Татарстан и другие. В качестве одного из условий выделения денег из федерального бюджета на региональные программы может служить позиция, занимаемая субъектом в рейтинге.

Помимо этого необходимо понимать, что процедуры подготовки и проведения конкурса, контроля за исполнением коцессионного соглашения довольно трудоемки, поэтому наличие у субъекта опыта и сформировавшейся институциональной среды значительно повышают шанс успешной реализации проекта. НП «Центр развития ГЧП» ежегодно составляет рейтинг регионов по уровню развития ГЧП [8], в котором учитывает три основных показателя: опыт реализации проектов, развитость институциональной среды и инвестиционная привлекательность региона. В рейтинге за 2015 г.в первой десятке оказались г. Санкт-Петербург,

[10] Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов 2015 года / Эксперт РА. raexpert.ru/ratings/regions/2015.

Татарстан, г. Москва, Новосибирская, Нижегородская, Ленинградская, Самарская, Свердловская, Московская и Воронежская области.

Реализация концессионной модели, в которой в роли концессионера выступает застройщик, в упомянутых выше регионах, которые занимают первые места и по рейтингу регионов ГЧП, и по рейтингу инвестиционной привлекательности, имеет высокие шансы на успех. Для реализации двух других описанных выше моделей необходим концессионер, который нуждается в большом количестве квалифицированных рабочих и служащих. Для отбора таких потенциальных концессионеров может быть использован рейтинг крупнейших компаний России «Эксперт-400» [9]. По данным рейтинга, на нефтяную и нефтегазовую промышленность, банковский сектор и розничную торговлю приходится чуть больше половины суммарной выручки всех участников рейтинга, четверть выручки – на компании транспортной отрасли, электроэнергетики, машиностроения и черной металлургии. Среди крупнейших компаний этих отраслей промышленности находятся потенциальные концессионеры. В нефтяной и нефтегазовой промышленности это «Газпром», НП «Лукойл», НП «Роснефть», «Сургутнефтегаз», «Башнефть»,«Татнефть», «Сибур». В транспортной отрасли можно выделить РЖД, «Аэрофлот» и «Транснефть». В электроэнергетике это «Российские сети», группа «Интер РАО», концерн «Росэнергоатом». Также и в других отраслях можно подобрать крупнейшие компании, которые будут заинтересованы в концессии.

Передача таким компаниям образовательных организаций ПОО позволит улучшить и материально-техническую базу, и качество преподавания. Пилотными проектами могли бы стать передачи колледжей и техникумов компаниям нефтяной и нефтегазовой промышленности в Татарстане, Башкирии, Ямало-Ненецком АО и Ханты-Мансийском АО, в которых развиты эти отрасли экономики и которые входят в первую двадцатку рейтинга регионов по уровню развития ГЧП.

Автором рассмотрены три модели взаимодействия в сфере СПО субъекта РФ и компаний на основе концессионных соглашений. Первая модель направлена на привлечение частных инвестиций в образовательную инфраструктуру государственных ПОО. Вторая и третья модели подразумевают участие концессионера также и в образовательном процессе. Автором предложены потенциальные концеденты, в качестве которых могут выступить субъекты РФ, и компании-концессионеры, которые могли бы участвовать в пилотных концессионных соглашениях. В целом применение концессионных механизмов в системе СПО позволит улучшить состояние образовательной инфраструктуры, расширить ее внутреннее многообразие за счет привлечения новых участников образовательного процесса, а также и связать образование с потребностями конкретных компаний.

Литература
1. *Ткаченко М.* Будущее регионального ГЧП в дорожном строительстве // Ведомости. 2015, 3 декабря 2015 г. С. 5.
2. *Лютова М.* Концессии Путину // Ведомости. 2015, 18 марта. С. 5.
3. *Лютова М.* Свобода выбора партнера // Ведомости. 2015, 17 июня. С. 4.
4. *Ивойлова И.* В России стартовала госпрограмма строительства школ // Российская газета. 2016, 8 января. rg.ru/2016/01/08/shkola-site.html.
5. *Блинов В.И., Есенина Е.Ю.* Развитие среднего профессионального образования: сценарии и прогнозы // Профессиональное образование. Столица. 2015. № 3. С. 5–8.
6. Практика применения концессионных соглашений для развития региональной инфраструктуры в России 2014 / НП «Центр развития ГЧП» и Минэкономразвития России. p3institute.ru/netcat_files/23/25/Kontsessii.pdf.
7. Практика применения концессионных соглашений в Российской Федерации (статистика за 2014 год и прогнозы на 2015 год) / Под общ. ред. П.Л. Селезнёва / НП «Центр развития ГЧП» и Минэкономразвития России. М., 2015. p3institute.ru/netcat_files/23/25/Kontsessii_2014.pdf.
8. Рейтинг регионов России по уровню развития государственно-частного партнерства 2014–2015 / НП «Центр развития ГЧП» и Минэкономразвития России. p3institute.ru/netcat_files/18/28/Reyting_2015.pdf.
9. Рейтинг крупнейших компаний России «Экспрет-400» 2015 / Эксперт. 2015. № 43. С. 68–114.

A.I. SATDYKOV
deputy head of the Center of professional education and systems of qualifications of FGAU "Federal Institute of Education Development", senior teacher of Department of system analysis and modeling of economic processes of Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
satdykov.a@firo.ru

APPLICATION OF CONCESSION MECHANISMS IN SYSTEM OF SECONDARY PROFESSIONAL EDUCATION

The paper is dedicated to the possibilities of application of concession agreements in system of secondary professional education as well as the practice of use of the mechanism of public-private partnership existing today in different branches including which can be applied in an education system. The author has offered models of interaction between territorial subjects of the Russian Federation and the companies on the basis of concession agreements which can be applied in the sphere of secondary professional education for the purpose of updating of educational infrastructure and improvement of quality of training. Recommendations about carrying out their approbation in territorial subjects of the Russian Federation are made.

Keywords: *public-private partnership, concession agreement, secondary professional education, qualified personnel, companies, practical preparation.*

JEL: I21, I28.

Вестник Института экономики Российской академии наук
3/2016

Ю.Г. ГЕРЦИК
кандидат биологических наук, доцент кафедры «Промышленная логистика» факультета «Инженерный бизнес и менеджмент» Московского государственного технического университета им. Н.Э. Баумана

«БИО-МЕДИКО-ТЕХНИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР» КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье рассмотрены вопросы повышения эффективности методов управления предприятиями медицинской промышленности, применения результатов экономических исследований к разработкам концепций и методологий управления предприятиями медицинской промышленности и лечебно-профилактическими учреждениями здравоохранения, интегрированными в кластерные структуры. Проанализированы и уточнены применительно к предприятиям медицинской промышленности такие экономические категории, как «организационно-экономическая устойчивость» и «конкурентоспособность». Предложена модель «Био-Медико-Технического Кластера» (БМТ-К) как основа формирования организационно-экономической устойчивости и конкурентоспособности предприятий медицинской промышленности

Ключевые слова: *предприятие медицинской промышленности, кластер, организационно-экономическая устойчивость, конкурентоспособность.*

JEL: I15, O32, L65.

Состояние и тенденции развития медицинской промышленности в России и за рубежом

Развитие национальной экономики любой страны во многом определяется состоянием здоровья ее граждан, зависящим как от природных психофизиологических факторов, так и от уровня развития системы здравоохранения страны[1]. В свою очередь эффективность деятельности лечебно-профилактических учреждений системы здравоохранения напрямую зависит от обеспечения ее в достаточном количестве качественными медицинскими изделиями, которые, в свою очередь, непосредственно связаны с уровнем медицинских технологий. Анализ рынков медицинских изделий и технологий в Рос-

[1] Об этом пишут как медики, так и экономисты (Л.И. Абалкин, Д.И. Медведев, Т.А. Голикова, В.И. Скворцова, С.А. Цыб, М.А. Мурашко, А.Н. Разумов и др.).

сии (см. рис. 1) показал, что в настоящее время наиболее востребованными являются наукоемкие технологии и высокотехнологичные медицинские изделия, представленные в российских учреждениях здравоохранения в основном зарубежными производителями. Так, в 2014 г. импорт медицинских изделий в России оценивался в 83% (это более 176 млрд руб.)[2]. Как следует из проведенных исследований, российский рынок медицинских изделий – один из самых динамичных в мире. Среднегодовой темп прироста российского рынка за период 2005–2012 г. (CAGR[3]) составил 18,07%. По темпам роста он уступает только Китаю, Индии и Бразилии. В 2012 г. российский рынок вырос на 27,9% по сравнению с 2011 г. Общий объем рынка в 2012 г. составил 242,8 млрд руб. Среднегодовой темп прироста импорта в Россию за период 2006 по 2012 гг. составил 29,4%. Общий объем экспорта медицинских изделий из России в 2012 г. уменьшился на 8,5% по сравнению с 2011 г., составив 5,0 млрд руб.[4]

Соответственно, эта составляющая рынка должна представлять значительную сферу интересов экономики страны. Создание экономических и технологических условий для выхода на российские и зарубежные рынки медицинских изделий отечественного производства – задача сегодняшнего дня.

Наиболее значимые объемы рынков медицинских изделий в США, Японии, Германии, а в последние годы к этим странам необходимо отнести и Китай (с учетом результатов исследований [3], [4], [5], [6]). Анализ состояния мирового рынка потребления медицинских изделий выявил тенденцию увеличения объемов этого рынка (см. рис. 2), что указывает на возможность выхода на него и российских предприятий медицинской промышленности путем развития как импорта, так и экспорта медицинских изделий.

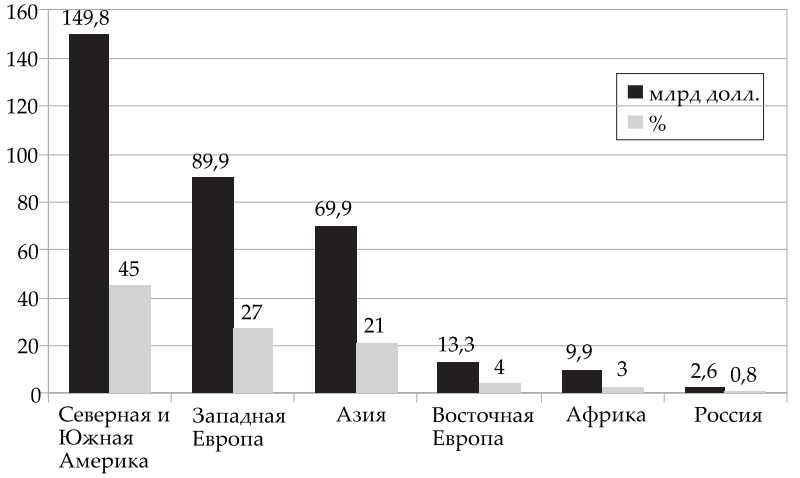
Сравнительный анализ соотношения экспорта-импорта медицинских изделий в США, Германии, Японии и России на данном этапе развития медицинской промышленности показал, что в странах с раз-

---

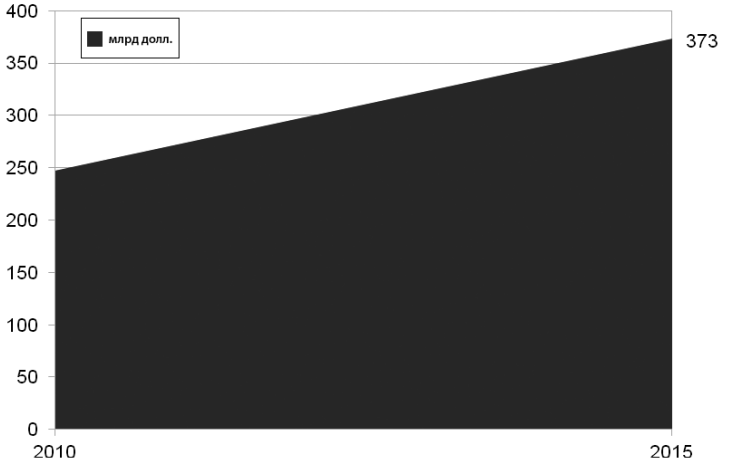
[2] Вывод сделан по результатам анализа официальных данных [1], [2], [6], с учетом мнений экспертов (см.: [3], [4], [5], [7], [8]).

[3] Совокупный среднегодовой темп роста или среднегодовой темп роста с учетом сложных процентов (*англ. Compound Annual Growth Rate, CAGR*) представляет собой средний темп, с которым осуществленная инвестиция росла в течение периода более одного года.

[4] burogroup.ru/p882. Для сравнения, среднегодовой темп прироста российского рынка за период 2004–2011 гг. (CAGR) составил 12%. Наиболее значимыми и востребованными сегментами являются оборудование и изделия с высокой степенью визуализации, оборудование и изделия для кардиоваскулярной хирургии, а также изделия для лабораторной диагностики. В 2011 г. объем российского рынка составил около 160 млрд руб. По сравнению с 2010 г. рынок вырос на 19,6% в 2011 г. informarket.ru/research/rossiyskiy_rinok_meditsinskih_izdeliy.pdf.



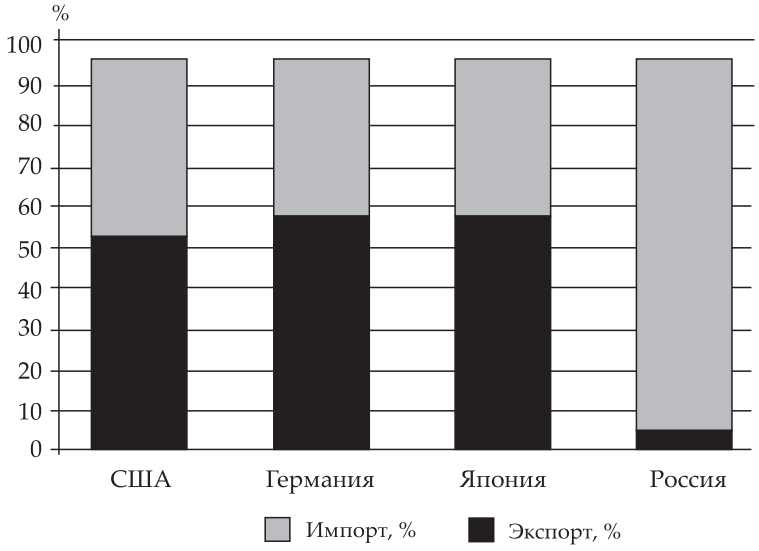
Источник: составлено автором по данным [1], [4], [5], [6].
Рис. 1. Сравнительный анализ объема рынка медицинских изделий в России и за рубежом.



Источник: составлено автором по данным [1, [4], [5], [6], [7].
Рис. 2. Тенденция роста объемов мирового рынка медицинских изделий

витым рынком медицинской продукции (США, Япония, Германия) соотношение экспорта к импорту составляет, примерно 50–60%. (см. рис. 3). В России же в настоящее время это является одним из проблемных вопросов медицинской промышленности, поскольку экспорт развит слабо.

Проблемы неразвитости российской медицинской промышленности можно отнести к вопросам национальной безопасности, так как разработка и производство высокотехнологичных медицинских изде-



Источник: составлено автором по данным [1], [2], [3], [7].
Рис. 3. Соотношение импорта-экспорта медицинских изделий в США, Германии, Японии, России.

лий относятся к инновационным технологиям, и их внедрение обеспечивает в том числе развитие оборонно-промышленного комплекса [1].

Именно поэтому задача увеличения доли отечественных медизделий во внутреннем потреблении до 40%, а также наращивание их экспорта до 16% была поставлена в Стратегии развития медицинской и фармацевтической промышленности до 2020 г.[5] Предполагалось, что Стратегия будет реализована в два этапа. На первом, в 2011–2015 гг., планировалось ускоренное развитие локальных производств – многие законодательные и правительственные инициативы были нацелены на стимулирование зарубежных игроков рынка локализовать свои мощности в нашей стране. На втором этапе, в 2016–2020 гг., планируется сделать акцент на развитии собственных технологий на базе полного инновационного цикла. Доля отечественных медицинских изделий на российском рынке должна возрасти с 17,8 до 40%, а в денежном выражении – с 18 млрд до 180 млрд руб. с учетом удовлетворения потребностей системы здравоохранения и экспорта медицинских изделий[6].

---

[5] Приказ Министерства промышленности и торговли РФ от 31 января 2013 г. № 118 «Об утверждении Стратегии развития медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года». 2 апреля 2013 Источник: ГАРАНТ.РУ: garant.ru/products/ipo/prime/doc/70239972/#ixzz46ao1CO3B.

[6] Принято также Постановления Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 305 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности на 2013-2020 годы»».

Основные факторы, сдерживающие развитие медицинской промышленности в России

Анализ связей медицинской промышленности с другими отраслями промышленности и направлениями науки выявил недостаточность использования методологических подходов экономического анализа в изучении медицинской промышленности. Так, мало изучены факторы, сдерживающие развитие медицинской промышленности. Исходя из этого, было проведено исследование значимых организационно-экономических показателей, влияющих на эффективность функционирования медицинской промышленности в рыночных условиях. В процессе исследований было выявлено, что нерешенными остаются вопросы повышения эффективности связи между результатами изучения спроса/предложения рынка медицинских изделий и стадиями проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) и, соответственно, низкая результативность их внедрения. Актуальнейшими являются вопросы замены устаревших технологий и схем управления предприятиями, не обеспечивающих производство высокотехнологичных медицинских изделий, как по своему функциональному назначению (в том числе по дизайну и эргономике), так и по показателям клинической эффективности, и потенциальной безопасности их применения.

Анализ деятельности предприятий промышленности показывает, что одними из важнейших экономических факторов, влияющих на эффективность их работы, являются «организационно-экономическая устойчивость» и «конкурентоспособность», наибольшее развитие и научное обоснование которых получило в трудах ученых Московского государственного технического университета им. Н.Э. Баумана [9]. Анализ работ [10], [11] и исследований других авторов (А.И. Балашова, А.В. Бирюкова, В.В. Вольчика, Л.С. Маркова и др.) показал, что наиболее перспективным в настоящее время является формирование интегрированных производственно-хозяйственных кластерных структур, в том числе в сфере медицины и медицинской промышленности [12].

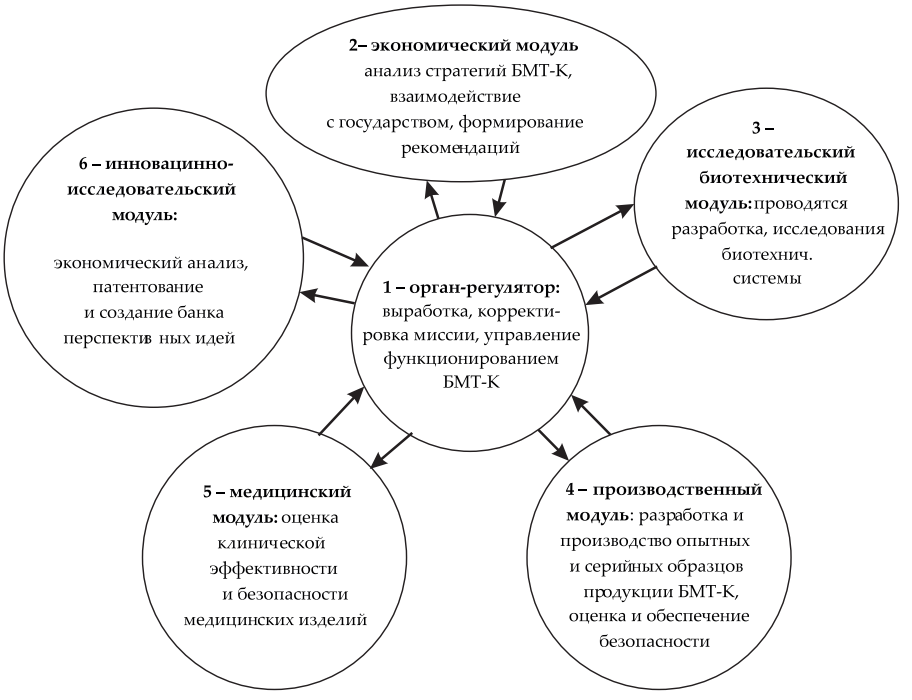
Необходимо подчеркнуть, что создание интегрированных структур должно строиться на теоретически обоснованных концепциях и методологии формирования и функционирования предприятий медицинской промышленности, учитывающих как положительные, так и возможные негативные последствия интеграции в условиях нестабильности внешней среды. Кроме того, необходим анализ эффективности различных организационно-экономических форм интегрированной структуры, ее формирования и функционирования, в том числе организационно-экономической устойчивости и конкурентоспособности предприятий медицинской промышленно-

сти и учреждений здравоохранения с учетом возможности их интеграции в структуре кластера.

Исследования также показали необходимость уточнения определения кластеров, функционирующих в сфере медицинской промышленности и медицины, основной миссией которых является разработка, производство и внедрение в клиническую практику наукоемких, инновационных, высокотехнологичных медицинских изделий, создание которых, в большинстве своем, требует биотехнического подхода (В.М. Ахутин, Е.П. Попечителев, В.И. Лощилов, С.И. Щукин). Концепция такого подхода также реализуется на основе кластерной биотехнической теории к вопросам разработки наукоемких медицинских изделий, включающим исследование медицинских изделий и технологий на основе взаимодействия живых систем с техническими устройствами, адаптацией последних к психофизиологическим возможностям различных систем организма. На наш взгляд, наиболее полно будут представлены цели и задачи формирования такого кластера определением «Био-Медико-Технического-Кластер» – (БМТ–К) (авторская редакция), отражающим целесообразность и необходимость проведения в структуре кластера исследований биологической составляющей, обеспечивающей эффективность разрабатываемой биотехнической системы в клинике. Функциональная модель взаимодействий БМТ-К представлена на рис. 4. Эффективность функционирования такой системы во многом определяется организационно-экономической устойчивостью и конкурентоспособностью как кластера, так и структур, входящих в него. Отметим, что интегрированные корпоративные структуры в основном строятся на конкурентных принципах, часто обусловливающих неустойчивость и к недолговечность функционирования таких образований. Исходя из этого, автор полагает целесообразным формирование кластеров в сфере медицины и медицинской промышленности, основанных на конкурентно-партнерских отношениях, взаимосвязях с потребителями, юридической, производственной и финансовой самостоятельности участников, возможности частно-государственного партнерства в формировании и функционировании кластера [10], [11], [12].

У кластерной структуры в сфере медицины и медицинской промышленности также возможны организационные проблемы, обусловленные уменьшением организационно-экономической устойчивости отдельных участников вследствие введения дополнительных звеньев управления, что, исходя из теории управления, принципиально делает структуру кластера менее регулируемой, соответственно, более инерционной. В условиях конкурентной борьбы это может приводить к потери финансовой устойчивости – главного в рыночных условиях параметра организационно-экономической устойчивости системы.

Кроме того, при интеграции разноплановых структур, вошедших в структуру кластера, миссии которых отличны от миссии кластера, возможно снижение конкурентоспособности системы вследствие, например, вхождения в кластер участника/ов с низкими или потенциально низкими показателями конкурентоспособности.



Источник: составлено автором.

Рис. 4. Функциональная модель «Био-Медико-Технического Кластера» (БМТ-К)

Дополнительно могут возникать противоречия между устоявшимися структурами управления предприятиями и новой управленческой структурой, по определению автора, – «органом-регулятором», даже в случае общего понимания целесообразности развития кластерных структур. В этом случае руководство предприятий и учреждений должно иметь уверенность, основанную на экономическом анализе, в целесообразности вхождения в такую структуру и иметь возможность анализа предлагаемых мероприятий со стороны кластерной структуры, способствующих укреплению, а не ослаблению их организационно-экономической устойчивости, что должно найти отражение в формируемых уставных документах кластера.

Основные преимущества кластерных систем достаточно хорошо проанализированы при интеграции однотипных предприятий. Инте-

грация предприятий различного профиля (технического и медицинского) может и, как правило, представляет сложное развитие их производственно-экономических и организационных структур, включающих взаимосвязи предприятия медицинской промышленности с лечебно-профилактическими учреждениями системы здравоохранения. На первом этапе формирования и функционирования кластера в сфере медицины и медицинской промышленности целесообразно использовать уже имеющие у каждого участника кластера профессиональные знания (не ставя задачу создания новых), кадры, технологии и оборудование для обеспечения формирования синергетического эффекта, компенсирующего как организационные проблемы при формировании кластерных структур, так и трудности согласования интегрированных управленческих решений.

В ряде случаев государство, как участник кластерной структуры, может оказывать как организационную, так и финансовую помощь при формировании кластерной структуры. Крайне важным являются вопросы планирования деятельности кластерной структуры, учитывающие возможность возникновения критических ситуаций, оцениваемых предлагаемыми критериями оценки состояния кластера (устойчивое, неустойчивое и критическое), предусматривающие формирование превентивных организационно-экономических управленческих решений, позволяющих сохранять устойчивое состояние.

Должна быть четко определена нормативно-правовая база взаимоотношений сотрудников кластерной структуры с остальными сотрудниками предприятий и учреждений, вошедших в кластер. Должны быть решены вопросы роли и места в производственно-хозяйственной деятельности каждого предприятия и учреждения структурных подразделений кластера.

Необходимо рассматривать два варианта формирования и функционирования кластерной структуры: 1 – предприятие полностью реализует миссию и стратегии созданного кластера (как правило, такая ситуация характерна для небольших предприятий различной формы собственности); 2 – предприятие принимает участие в реализации миссии кластера силами одного или нескольких своих подразделений, выполняя свою основную миссию, отличную от миссии кластера (характерно для крупных многопрофильных предприятий и организаций, относящихся в основном к государственной форме собственности).

Анализ схем управления в интегрированных структурах второго типа показывает, что их эффективность будет возможна в том случае, если схема стратегического управления такими предприятиями, по мнению автора, будет включать алгоритм взаимодействия предприятия со своей структурой, принимающей участие в реализации мис-

сии кластера, будет определять эту структуру как инновационную в своем составе, результаты деятельности которой в перспективе могут сформировать в дальнейшем и новую миссию предприятия, способную обеспечить его рентабельность в рыночных условиях, при минимизации затрат на создание и функционирование такой инновационной структуры в рамках предприятия, не обладающего кластерными взаимосвязями.

Данное стратегическое решение также относится к преимуществам кластерных систем, и, при достаточно профессионально выбранной стратегии управления, наряду с эффектом синергии, будет обеспечивать стабилизацию организационно-экономической устойчивости предприятий, входящих в состав кластерных структур, компенсируя возникающие организационные сложности создаваемых схем управления. Кроме того, по мнению автора, сложившийся отраслевой уклад экономики не позволяет адаптироваться высокотехнологичным предприятиям к интенсивно развивающимся цифровым технологиям. Наиболее соответствующим этому этапу развития технологий является кластерный подход.

С учетом вышерассмотренных теоретических положений, на данном этапе развития медицинской промышленности в России, когда она в значительной степени зависит от наличия и реализации инновационных технологических решений, жесткой конкурентной борьбы, как среди отечественных, так и зарубежных производителей, целесообразно формирование именно кластерных структур в сфере медицины и медицинской промышленности по предложенному типу «Био-Медико – Технического Кластера» (БМТ-К). БМТ-К может быть представлен его функциональной моделью (см. рис. 4). Особенностью модели является наличие взаимосвязей между составляющими функциональными модулями кластера через единый орган-регулятор. К функциональным модулям относятся: исследовательский модуль (под номером 3), обеспечивающий как проведение исследований биотехнических систем так и анализ передовых тенденций развития науки в этом направлении, модуль номер 4, обеспечивающий проведение технической разработки и технических испытаний, модуль номер 5 – отвечающий за проведение клинических испытаний в структуре кластера, модуль номер 6 - интегрирует полученные инновационные решения, которые резервируются в «банке идей» и, при целесообразности и необходимости, патентуются.

Выводы и перспективы дальнейших исследований

На данном этапе развития российской медицинской промышленности не учитывается в достаточной степени роль организационно-

экономических схем управления и таких важнейших экономических категорий, как «организационно-экономическая устойчивость» и «конкурентоспособность». Разработанная же модель взаимосвязей и взаимодействия предприятий медицинской промышленности (реализуемая через функциональную модель «Био-Медико-Технический Кластер») положительным образом сможет повлиять на эффективность функционирования предприятий медицинской промышленности в рыночных условиях.

Перспективы дальнейших исследований в этой области тесно связаны с необходимостью разработки экономических основ конкурентного участия российских предприятий медицинской промышленности в динамично развивающемся международном рынке медицинских изделий и услуг.

Крайне важными представляются дальнейшие теоретические разработки в области создания новых методов и моделей управления интегрированными кластерными структурами медицинской промышленности, позволяющих предприятиям успешно проходить процедуры сертификации на соответствие национальным и международным стандартам ИСО, которые, в отличие от процедур лицензирования, принятым в России в сфере медицины и медицинской промышленности, включают как внутренний, так и внешний аудит систем управления предприятиями.

Литература

1. Интернет-ресурс: официальный сайт Министерства промышленности и торговли РФ – Государственная программа «Развитие медицинской и фармацевтической промышленности Российской Федерации на 2013–2020 годы»: minpromtorg.gov.ru/activities/state_programs/list (дата обращения: 19.10.2015).
2. План обеспечения устойчивого развития экономики и социальной составляющей в период наиболее сильного влияния экономической и внешнеполитической конъюнктуры / Распоряжение Правительства РФ от 27.01.2015. № 98-р.
3. *Миклашова Е.В*. Сравнительный анализ состояния и развития рынков торговли медицинским оборудованием в России и за рубежом/ Е.В. Миклашова // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 7. web.snauka.ru/issues/2015/07/56036 (дата обращения: 19.10.2015).
4. *Ванин А.М.* Российский рынок медицинских изделий. clinlab.ru/win/medmarket.htm (дата обращения: 19.10.2015).
5. *Баранова О.В.* Медицинская промышленность / НоваМедика. nova medica.com/ru/media/theme_news?limit=10&offset=230 (дата обращения: 19.10.2015).

6. Информационно-аналитический обзор рынка медицинских изделий. 2014. Май. burogroup.ru (дата обращения: 30.07.2015).
7. *Сибельдина Л.А.* Вопросы импорта и экспорта российского медоборудования / Медицина РФ. medicinarf.ru/journals/714/8650 (дата обращения: 30.07.2015).
8. *Астапенко Е.М., Герцик Ю.Г.* Обращение медицинских изделий в лечебно-профилактических учреждениях: актуальные вопросы / Е.М. Астапенко, Ю.Г. Герцик // Управление качеством в медицинской организации. 2014. № 3. С.21–27.
9. Инженерная логистика: логистически ориентированное управление жизненным циклом продукции. Учебник для вузов / Под ред. Л.Б. Миротина, И.Н. Омельченко. М.: Горячая линия – Телеком, 2011. (Серия «Инженерная логистика»).
10. *Портер М.* Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
11. *Осипов В.С.* Кластеры как инструмент экономической политики государства // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2012. № 6. С. 92–97.
12. *Герцик Ю.Г.* Концепция формирования механизмов устойчивого развития и конкурентоспособности предприятий медицинской промышленности// Вестник Института экономики Российской академии наук. 2015. № 1. С. 141–147.

YU.G. GERTSIK
PhD in biological sciences, associate professor of Industrial logistics department of the Faculty of engineering business and management of Bauman State Technical University, Moscow, Russia
gerzik@mail.ru

"BIO-MEDICAL TECHNICAL CLUSTER" AS THE BASIS FOR STABILITY AND COMPETITIVENESS OF MEDICAL INDUSTRY COMPANIES FORMATION

The paper is devoted to the issues of increasing the efficiency of business management methods for medical industry companies, the application of economic research trends to the development of concepts and methodologies for management of medical industry enterprises and healthcare facilities, integrated into the cluster structures. There is also an analysis of presentation and clarification in relation to the medical industry businesses of such economic categories as "organizational and economic sustainability" and "competitiveness". The model of "Bio-Medical and Technical Cluster" - BMT-K is proposed as well.

Keywords: *medical industry company, cluster, organizational and economic sustainability, competitiveness.*
JEL: I15, O32, L65.

Вестник Института экономики Российской академии наук
3/2016

А.К. БОЛЬШАКОВ
кандидат экономических наук, заведующий кафедрой экономической теории, директор Института инновационных технологий и государственного управления Московского технологического университета

С.А. КЛИШО
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Института инновационных технологий и государственного управления Московского технологического университета

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ И ИНВЕСТИЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Рассматриваются актуальные вопросы использования производственного потенциала страны в современных условиях, а также причины старения основных фондов и низких коэффициентов выбытия. Даются предложения по совершенствованию инвестиционной деятельности в части амортизационной политики и применения ускоренной амортизации.

Ключевые слова: *инвестиции, эффективность производства, основные фонды, амортизационная политика, ускоренная амортизация, финансовый лизинг, оперативный лизинг, импортозамещение.*

JEL: L52, L64, E62.

2015 г. стал сложным годом для российской экономики: ВВП сократился на 3,9%, объем инвестиций в экономику упал на 16,7%, инфляция находится на уровне 12,8 %, а реальные доходы населения, по данным Росстата, за первые восемь месяцев года снизились на 3,1%. Ключевые показатели свидетельствуют о глубоких кризисных явлениях в экономике страны. Введение экономических санкций и стремительное падение цен на нефть только обострили накопившиеся экономические проблемы. Первые признаки замедления роста экономики страны начали проявляться еще в 2012 г. Страна исчерпала возможности роста за счет использования технологически отсталой производственной базы. Низкий уровень производительности труда, эффективности производства, фондовооруженности труда и фондоотдачи в конечном итоге приводят к высокому уровню зависимости темпов экономического роста от доходов нефтегазового сектора и экспор-

тно ориентированных сырьевых отраслей. Сокращение нефтегазовых доходов и введение различных санкций в значительной степени определяют необходимость поиска путей выхода российской экономики из кризисной ситуации.

В современных условиях на первый план выходят задачи по импортозамещению и обеспечению технологической безопасности страны. Стареющие производственные фонды, в большой своей части не отвечающие требованиям научно-технического прогресса, требуют масштабных инвестиций в современное оборудование и технологии. На повестке дня стоит вопрос о новой индустриализации страны. В условиях, когда внешние источники финансирования инвестиций существенно ограничены, первоочередной задачей становится поиск внутренних резервов развития экономики.

Особенностью современного этапа развития является значительная технологическая зависимость российской экономики от поставок зарубежного оборудования и технологий. Собственная технологическая база отечественного производства характеризуется крайне малыми объемами выпуска продукции и высокой долей импорта.

Таблица 1

Производство машин и оборудования в России в 2010–2013 гг.

	2010	2011	2012	2013
Станки металлообрабатывающие (тыс. шт.)	2,8	3,3	3,5	2,9
Станки токарные с ЧПУ (шт.)	129	195	166	137
Прокатное оборудование (тыс. шт.)	2,5	1,9	1,9	1,8
Сталеплавильное оборудование и литейные машины (тыс. шт.)	23,9	27,3	24,1	21,5

Источник: данные Росстата за 2014 г.; составлено авторами.

В ключевых отраслях экономики сложилась следующая негативная ситуация:

В нефтегазовом секторе, по данным Минпромторга, доля импортного технологического оборудования для предприятий нефтегазодобычи составляет: шельф – 80%, трудноизвлекаемая нефть – от 40 до 60%, традиционная нефть – 20%.

Доля зарубежного оборудования в тяжелом машиностроении составляет от 60 до 80%, в металлообработке – 90%, в радиоэлектронной промышленности – 80–90% [1].

По экспертным оценкам, доля зарубежных электронных компонентов и материалов в изделиях оборонных предприятий составляет: от 5 до 10 % для ракетной техники, от 10 до 20% для систем управления, и от 20 до 30% для систем радиоэлектронного распознавания [2].

Еще большая зависимость наблюдается в сфере программного обеспечения. Доля зарубежных программных продуктов составляет: офисные приложения – 100%, мобильные операционные системы – 95%, операционные системы для компьютеров – 93%, операционные системы для серверов – 75%, базы данных – 86% [3].

В конце 2014 г. США и их европейские союзники ввели против российских предприятий односторонние санкции на поставку сложного технологического оборудования, запасных частей, комплектующих и материалов, в том числе и двойного назначения. В состав предприятий, подпавших под санкции, включены десятки ведущих предприятий оборонно-промышленного комплекса России.

Под секторальные санкции также подпали практически все ведущие банки страны с государственным участием. Таким образом, давление оказывается не только на предприятия ОПК, но и на всю экономику в целом.

Для того чтобы найти хотя бы часть экономических ответов на современные геополитические вызовы, необходимо проанализировать состояние отечественной экономики, в первую очередь ее производственной базы.

При анализе структуры основных производственных фондов, на основе данных Росстат за 2014 г. (см. табл. 2), можно сделать предварительный вывод о положительной динамике развития производственного потенциала страны.

Так, за период с 2005 г. по 2013 г. прирост фондов составил более 312 %, а в сопоставимых ценах – 92 трлн руб. В период с 2010 г. по 2013 г. прирост составил более 143%, в сопоставимых ценах – более 40 трлн руб. Среднегодовые темпы обновления фондов превышают значение в 8,5%.

Таблица 2

Инвестиции в основной капитал и коэффициенты обновления основных фондов (в сопоставимых ценах, в %)

	2000 г.	2005 г.	2013 г.
Общий объем инвестиций, всего (млн руб.)	1165,2	3611,1	13255,5
В том числе: обрабатывающие производства	190,2	593,9	1865,2
В % к общему итогу	16,3	16,4	14,9
Обновление основных фондов, всего (млрд руб.)	41493	93185	133521
В том числе: обрабатывающее производство (млрд руб.)	3693	7989	11378
Всего на конец года, в %	8,8	8,6	8,5
В том числе, обрабатывающие производства, на конец года, в %	5,4	5,9	6,6

Источник: данные Росстата за 2014 г.; составлено авторами.

С учетом того, что в структуре основных фондов значительную долю занимают объекты недвижимости и инфраструктуры с длительными сроками полезного использования и амортизации, то в целом показатель обновления фондов находится на высоком уровне, а динамика прироста фондов свидетельствует о хорошем потенциале дальнейшего повышения эффективности российской экономики.

Анализ структуры выбытия и старения основных фондов (см. табл. 3) свидетельствуют о том, что в России средний срок службы оборудования составляет более 13 лет. Для сравнения: во всем мире такой норматив составляет порядка 10 лет, а в США и странах ЕС – порядка 7 лет. Удельный вес полностью изношенного оборудования очень высок – 18,8%, а показатель степени износа машин и оборудования значительно превысил критический пятидесятипроцентный рубеж и в последние время имеет устойчивую тенденцию к росту.

Налицо действие разнонаправленных тенденций. С одной стороны, высокие темпы прироста и обновления фондов, а с другой – низкие темпы выбытия и высокий уровень изношенного оборудования. Если в 2013 г. коэффициент обновления фондов составил 8,5%, то коэффициент выбытия – 0,8%. Причем необходимо отметить, что существенное превышение величины коэффициента обновления основных фондов над коэффициентом выбытия наблюдается в экономике уже в течение длительного времени. Это свидетельствует о негативных тенденциях в структуре основных фондов: средний возраст использования оборудования растет, старение фондов происходит по нарастающей, доля полностью изношенного оборудования находится на критическом уровне. Несмотря на значительные объемы инвестиций в основные фонды, сложившуюся ситуацию можно охарактеризовать как консервацию технологической отсталости отечественного производства.

Таблица 3

Коэффициент выбытия основных фондов в 2005–2013 гг.
(в сопоставимых ценах, в %)

	2005	2010	2013
Коэффициент выбытия основных фондов: обрабатывающее производство	1,8	1,0	0,8
Степень износа машин и оборудования: обрабатывающее производство	51,5	50,3	53,4
Доля машин и оборудования в составе основных фондов, на конец года, в %	51,9	55, 3	54,7
Удельный вес полностью изношенного оборудования: обрабатывающее производство	24,3	17,6	18,8

Источник: данные Росстата за 2014 г.; составлено авторами.

В связи с этим возникает вопрос: как высокие темпы инвестиций могут сочетаться со старением основных фондов? Авторы статьи полагают, что ответ следует искать в действующей амортизационной политике и структуре инвестиций в основные фонды. В связи с тем что темпы развития экономики страны зависят от объемов и качества структуры инвестиций, необходимо уже сегодня предусмотреть внесение соответствующих корректив в нормативную и законотворческую экономическую политику государства.

Если проанализировать структуру инвестиций в основные фонды, то в первую очередь необходимо обратить внимание на два основных финансовых потока, за счет которых осуществляется инвестиционная деятельность: это собственные средства предприятий и привлеченные средства (см. табл. 4).

Таблица 4

Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования в 2005–2015 гг. (на конец года, в %)

	2005	2013	2015
Собственные средства	44,5	45,3	48,1
Привлеченные средства, в том числе:	55,5	54,7	51,9
Кредиты банков	8,1	10	9,3
Бюджетные средства	22,0	20,4	19,0
Заемные средства других организаций	7,2	5,9	6,2

Источник: данные Росстата за 2015 г.; составлено авторами.

Из данных табл. 2 видно, что общий объем инвестиций в экономику страны в 2013 г. составил 13255 млрд руб. Причем, по данным Росстата, в 2013 г. за счет собственных средств предприятия осуществили инвестиции в размере 6375 млрд руб. В свою очередь собственные средства предприятий, используемые на инвестиционные цели, формируются за счет двух источников – прибыли и амортизации. По данным Росстата, в 2013 г. российские предприятия получили прибыль в размере 5902 млрд руб.

Исходя из этих цифр можно рассчитать объем инвестиций, осуществляемых за счет амортизационных отчислений. По расчетам авторов, этот показатель составляет 4179 млрд руб., что соответствует норме амортизационных отчислений с учетом полностью изношенного оборудования (3,1%) и тридцатилетнему сроку начисления амортизации. Следует отметить, что такой срок в основном характерен для основных фондов, имеющих длительные сроки полезного использования: это объекты недвижимости и инфраструктуры, которые относятся к 9 группе по классификации основных средств. При этом в

структуре фондов большая часть машин и оборудования имеют сроки полезного использования и начисления амортизации от 5 до 15 лет. В соответствии с нормативными сроками начисленная амортизация по таким объектам должна значительно превышать размеры собственных денежных средств, направляемых предприятиями на инвестиционные цели.

В чем причины несоответствия размеров начисленной амортизации (в порядке, установленном действующими нормативами) и величины амортизации, направляемой предприятиями на инвестиционную деятельность?

Ответом на этот вопрос является то обстоятельство, что использование амортизационной базы в значительной степени деформировано, а причины этого заключаются в следующем:

– длительные сроки эксплуатации оборудования и большая доля старого и полностью изношенного оборудования вынуждают предприятия использовать большую часть амортизации на текущие, капитальные и восстановительные ремонты;
– в условиях низкой рентабельности значительная часть амортизационных отчислений используется предприятиями не по целевому назначению, а направляется на пополнение оборотных средств;
– существенная часть потенциала амортизационной базы также не используется вследствие полного износа оборудования и низкой остаточной стоимости;
– сроки полезного использования и действующие нормы амортизационных отчислений установлены без учета научно-технического прогресса и быстрого морального износа промышленного оборудования.

По мнению авторов, все вышеизложенное свидетельствует о том, что амортизационная политика не соответствует современным требованиям и вызовам, которые стоят перед российской экономикой. Смещение же инвестиционных затрат в область капитального ремонта не решает вопросов морального износа и старения оборудования, а также существенно ограничивает возможности расширенного воспроизводства и обновления основных фондов.

В качестве негативного фактора следует также отметить то влияние, которое оказывают инфляционные процессы на амортизационную политику. Чем выше темпы инфляции, тем быстрее происходит обесценение накопленных амортизационных отчислений. Вследствие роста цен простая замена оборудования превращается в серьезную проблему для любого предприятия.

В качестве примера можно привести следующий расчет. В 2004 г. предприятие приобрело и поставило на баланс оборудование сто-

имостью 10 млн руб. (без НДС) со сроком полезного использования 10 лет. К 2015 г. оборудование полностью отслужило свой срок, и возникает необходимость замены и приобретения аналогичного оборудования. С учетом индекса роста цен на промышленную продукцию аналогичное оборудование будет стоить для предприятия в 2016 г. 19,7 млн руб. При начисленной амортизации в 10 млн руб. недостающая сумма может быть восполнена предприятием за счет прибыли от хозяйственной деятельности, но такая ситуация возможна только в случае высокого уровня фондоотдачи оборудования, когда показатель рентабельности равен или выше индекса роста цен. В том случае, когда показатель рентабельности хозяйственной деятельности находится на низком уровне, предприятие вынуждено использовать привлеченные средства не на расширение производства, а на компенсацию инфляционных потерь амортизационной базы.

Таким образом, в условиях, когда амортизационная база промышленности в значительной мере деформирована низкими нормами амортизационных отчислений и находится под давлением инфляционных процессов, использование привлеченных средств становится основным источником формирования расширенного воспроизводства фондов.

В 2013 г. российскими предприятиями на инвестиционные цели были использованы привлеченные денежные средства в размере 5499 млрд руб. При этом необходимо отметить, что бюджетные средства составили 1909 млрд руб., а кредиты банков всего 1000,9 млрд руб., или 7,5% от общего объема инвестиций.

Для сравнения: доля банковских кредитов в структуре инвестиций в США составляет – 40%, в странах ЕС – 45%, а в Японии – 65%. Незначительный объем инвестиций за счет кредитных источников в первую очередь определяется слабостью финансового сектора и крайне ограниченными возможностями по формированию долгосрочных пассивов банковской системы и высокими процентными ставками. Так, общий объем активов российских банков составил в 2014 г. 55 трлн руб., из них привлеченные долгосрочные пассивы – чуть более 1 трлн руб.

Сложившаяся норма рентабельности производства в промышленности и действующие процентные ставки по долгосрочным кредитам приводят к тому, что большинство инвестиционных проектов не окупаются. Как следствие, банки предпочитают не кредитовать долгосрочные инвестиционные проекты предприятий из-за высоких рисков или значительно увеличивают процентные ставки по таким кредитам, а также повышают требования по предоставлению дополнительных гарантий и высоколиквидного обеспечения. В конечном итоге это приводит к тому, что большинство промышленных предприятий фактически лишены возможности использовать долгосрочное банковское кредитование в своей инвестиционной деятельности.

Удельный вес убыточных предприятий в экономике составляет 31%, а в обрабатывающем производстве доля таких предприятий составляет 29%. Рост удельного веса убыточных предприятий сопровождается также устойчивой тенденцией снижения уровня рентабельности производства товаров, продукции, работ и услуг. Так, если в 2005 г. рентабельность обрабатывающего производства составила 15,3 %, то в 2013 г. – 8,8%, а в производстве машин и оборудования – 7,1%. Общий объем прибыли предприятий начиная с 2012 г. постоянно сокращается. Так, прибыль предприятий в 2013 г. составила 6 495 млрд руб. (на 25% меньше по сравнению с 2012 г.), а в 2014 г. – 5 902 млрд руб.

Еще более сложная ситуация по прибыли складывается на предприятиях ОПК, где более половины предприятий находятся в сложном финансовом состоянии и являются убыточными. Средняя рентабельность выпуска промышленной продукции на предприятиях ОПК составляет 5%. Структура инвестиций на предприятиях ОПК также существенным образом отличается от общеотраслевой структуры и выглядит следующим образом: собственные средства предприятий составляют 75%, бюджетные – 20%, привлеченные – 5% [4].

Подводя краткие итоги состояния производственных фондов и структуры инвестиций в экономику, можно сделать следующие выводы:

– сложившийся в последние десятилетия тренд старения производственных фондов преодолеть не удалось; более того, в последние годы ситуация по обновлению фондов свидетельствует о консервации и ухудшении состояния основных показателей эффективности использования производственного потенциала;
– негативные последствия деиндустриализации страны в 1980–1990 гг. привели к тому, что значительная часть производственного потенциала страны была утрачена;
– инвестиционная активность российских предприятий находится на низком уровне и в основном носит характер «затыкания дыр» за счет повсеместного использования капитального и восстановительного ремонта;
– структура инвестиций свидетельствует о смещении активности вложений в пользу добывающих и сырьевых отраслей, доля обрабатывающих отраслей в общем объеме инвестиций уменьшается;
– принимаемые меры по повышению уровня инвестиционной активности явно недостаточны и не носят системного характера.

Сложность задач, которые стоят сейчас перед экономикой страны, заключается в том, что в условиях кризиса, помимо решения старых накопившихся проблем, необходимо оперативно и адекватно реагировать на такие внешние вызовы, как снижение цен на основные экспортные товары и введение против России экономических санкций.

Экономика страны нуждается в глубоких системных реформах. Поиск новых источников экономического роста и определение новой модели развития в изменившихся условиях обусловливает также необходимость более полного использования внутренних резервов и совершенствования действующих экономических механизмов. Важным структурным элементом такой работы должны стать изменения в инвестиционной и амортизационной политике.

Следует отметить, что в непростых условиях развития экономики государство оказывает существенную поддержку финансовому и инвестиционному секторам экономики. Так, за последние пять лет было принято более двадцати различных постановлений правительства, касающихся вопросов субсидирования процентных ставок по кредитам, используемым на инвестиционные цели. Реализуется адресная, целевая инвестиционная программа. В 2013 г. ассигнования из бюджета по этой статье составили 952,8 млрд руб.

В соответствии с Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2015 г. и на плановый период 2016–2017 гг.» предусмотрен значительный объем денежных средств, выделяемых предприятиям промышленного комплекса на цели возмещения части затрат на уплату процентов по кредитам, получаемым в российских кредитных организациях и в государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)».

Такая поддержка предусмотрена в следующих отраслях: авиастроение и производство авиационных двигателей, судостроение, производство композиционных материалов и изделий из них, машиностроение, создание высокотехнологичной продукции, химическая промышленность, ОПК. Причем характер такой поддержки носит преимущественно отраслевой принцип. В качестве последних примеров можно привести Постановление правительства Российской Федерации №1272 от 27 ноября 2014 г., в соответствии с которым предприятиям авиационной промышленности на указанные цели было выделено из государственного бюджета 950 млн руб.

Если систематизировать основные направления адресной поддержки государства, то здесь можно выделить следующие направления:

- субсидирование процентных ставок по привлекаемым кредитам;
- формирование залоговых фондов для предоставления предприятиям обеспечения по выданным банками кредитам;
- субсидирование части лизинговых платежей;
- увеличение уставного капитала предприятий;
- предоставление гарантий со стороны государства по финансовым обязательствам предприятий.

Реализация государственной поддержки отечественным предприятиям осуществляется в рамках принятого в 2014 г. Федерального Закона № 488-ФЗ от 31 декабря 2014 г. «О промышленной политике».

Целью принятия данного закона является стимулирование инвестиций в модернизацию и обновление основных фондов промышленности на основе предоставления инвесторам различных льгот и преференций. Законом установлено, что льготы и преференции в первую очередь будут направлены на обеспечение стабильных и предсказуемых условий ведения бизнеса. Новый инструмент – инвестиционный контракт. Срок действия предоставляемых льгот составляет 10 лет. Закон не предусматривает выделение финансовых ресурсов или передачу предприятиям какого-либо государственного имущества в инвестиционных целях. В соответствии с основными положениями принятого закона реализация промышленной политики государства осуществляется посредством принятия различных постановлений правительства России, в которых конкретизируются адресные направления государственной поддержки, с указанием объемов выделяемых ресурсов, порядка их выделения и сроков, а также каналов поступления финансовых средств.

В качестве примера можно привести создание в 2014 г. «Фонда развития промышленности». Главной задачей Фонда является предоставление отечественным промышленным предприятиям займов, используемых на подготовку технико-экономических обоснований, проектно-изыскательских работ и НИОКР на этапе предбанковского финансирования. Отбор проектов и участников осуществляется на конкурсной основе, с учетом возможности предприятий по импортозамещению, инновационного характера продукции и экспортной ориентации. До 50% выделяемых займов должны пойти на приобретение технологического оборудования и предоставляться по ставке, не превышающей 5% годовых, в рублях. В 2014 г. государство перечислило Фонду 20 млрд руб., а в 2015–2017 гг. предусматривает дополнительно выделить еще 16 млрд руб.

В последние годы был принят ряд важных постановлений правительства России по целевой поддержке системообразующих предприятий ключевых отраслей экономики. Следует отметить, что значительная часть государственной помощи выделяется предприятиям ОПК. Поддержка осуществляется в разных формах. Так, например, субсидии выдаются на цели обеспечения финансовой устойчивости предприятий и погашения их кредиторской задолженности перед банками в рамках осуществления различных государственных программ[1].

[1] Здесь в качестве примера можно привести следующие предприятия: «Объединенная двигателестроительная корпорация», ОАО «ММП им. В.В. Чернышова», «НПО Сатурн».

В 2015 г. предприятия Объединенной двигателестроительной корпорации получили из бюджета субсидии в размере 21 млрд руб., НПК «Уралвагонзавод», крупнейший в стране производитель танковой техники, получил государственные гарантии на сумму 17 млрд руб.[2]

Если сопоставить размеры предоставленной государственной поддержки предприятиям ОПК на цели субсидирования процентных ставок по кредитам и на цели субсидирования части затрат на уплату лизинговых платежей, становится очевидным – приоритет в вопросах субсидирования отдается кредитованию.

Так, по расчетам авторов, в 2013 г. объем кредитов, выданных российскими банками на инвестиционные цели, составил 1235 млн руб. За этот же период объем профинансированных лизинговыми компаниями договоров по приобретению основных фондов составил порядка 600 млн руб. (рассчитано как стоимость приобретенного оборудования). Причем следует отметить, что лизинговые компании, в свою очередь, сами пользуются банковскими кредитами при привлечении финансирования лизинговых операций и банки отражают такие кредиты как выданные на инвестиционные цели. Таким образом, можно сделать вывод о складывающихся диспропорциях при распределении государственной адресной поддержки.

По нашему мнению, основной причиной сложившейся ситуации являются противоречия, заложенные в ряде действующих нормативных документов. Так, в соответствии с Федеральным законом № 164-ФЗ от 29 октября 1998 г. «О финансовой аренде, лизинге», лизинговые платежи в полном объеме относятся на себестоимость. Вместе с тем в соответствии с п. 14 действующего Приказа Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации № 200 от 23 августа 2006 г. «Об утверждении порядка определения состава затрат на производство продукции оборонного значения» в состав затрат включаются проценты по кредитам в размере не более ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации плюс 1,5 процентных пункта, при условии, что на момент формирования цены бюджетом не предусмотрено субсидирование данных расходов.

В Приложении № 5 к указанному выше Приказу установлено, что начисление амортизации производится в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

Таким образом, при формировании цены на продукцию оборонно-промышленного комплекса, поставляемую в рамках государственного заказа, заказчик продукции, ссылаясь на то, что в нормативных документах отсутствуют положения, определяющие возможность принятия в состав затрат лизинговых платежей и ускоренной амортизации,

[2] Национальная оборона. 2015. № 10. С. 17.

отказывает исполнителю государственного заказа во включении указанных выше расходов в себестоимость продукции.

В связи с тем что производство продукции, выпускаемой в рамках государственного заказа предприятиями оборонно-промышленного комплекса, является низкорентабельным (предельный размер рентабельности установлен в размере 5%), использование лизинговых операций и применение ускоренной амортизации приводит к существенным убыткам и ухудшению финансового состояния предприятий ОПК.

Как следствие, при формировании инвестиционной политики предприятия ОПК делают свой выбор в пользу кредита и финансирования инвестиций за счет собственных средств.

Таким образом, складывается следующая ситуация:

- собственные средства хозяйствующих субъектов ограничены, возможности использования прибыли, в силу убыточности большей части промышленных предприятий, а также низкой рентабельности производства, недостаточны;
- амортизация – источник обновления фондов – в значительной части используется на текущие и капитальные ремонты и находится под давлением инфляционных процессов;
- при начислении амортизации предприятия фактически используют линейный способ, сроки использования оборудования и начисления амортизации по группам не отвечают современным требованиям, ускоренная амортизация фактически не применяется;
- инвестиционное кредитование предприятий осуществляется в недостаточных объемах;
- несмотря на значительные и постоянно возрастающие объемы государственной поддержки инвестиций, ситуацию со старением фондов можно определить как консервацию технологической отсталости.

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы. Основной проблемой стареющего производственного потенциала страны является устаревшая, не отвечающая современным требованиям амортизационная политика. Низкая производительность труда, высокая материалоемкость и энергоемкость отечественной продукции являются следствием технологической отсталости стареющей материально-технической базы производства. Добиться перелома негативных тенденций старения основных фондов возможно только за счет активного замещения полностью изношенного и устаревшего оборудования на высокотехнологичное оборудование, отвечающее всем современным требованиям. Запустить этот процесс, добиться положительного и устойчивого тренда в повышении эффективности использования производственного потенциала страны возможно только за счет внесения кардинальных

изменений в амортизационную политику, так как именно амортизация является определяющей базой формирования инвестиций.

В свою очередь поддержка инвестиций со стороны государства должна осуществляться исключительно на системной основе. Если из системы мотивации и стимулирования инвестиционной деятельности выпадает амортизация, то результаты даже самой значительной государственной поддержки будут значительно ниже ожидаемых. Это связанно с тем, что возрастающие объемы государственного финансирования инвестиций будут в значительной мере нивелированы отрицательными эффектами устаревшей амортизационной политики. В условиях, когда коэффициент выбытия основных фондов находится на крайне низком уровне, а инфляционные процессы фактически «съедают» большую часть накопленной амортизации, дальнейший количественный рост фондов и их обновление будут требовать постоянно возрастающих объемов государственных инвестиций. В конечном итоге такой путь является тупиковым, так как прямые государственные расходы на инвестиции и расходы на субсидирование процентных ставок по привлекаемым кредитам не могут возрастать до бесконечности и всегда ограничены другими статьями бюджета.

По нашему мнению, изменения в амортизационной политике целесообразно осуществлять по следующим основным направлениям:

- необходимо пересмотреть действующие нормы амортизации, сократив сроки начисления амортизации по всем группам промышленного и технологического оборудования;
- следует сократить количество групп классификаций основных фондов с действующих девяти до четырех, максимум до пяти групп;
- необходимо вернуть практику предоставления налоговых льгот при осуществлении предприятиями инвестиций за счет прибыли;
- предоставить предприятиям возможность использовать повышающие коэффициенты при применении линейного метода начисления амортизации;
- ввести практику контроля и стимулирования предприятий в вопросах целевого использования амортизационных отчислений;
- внести соответствующие изменения в действующий порядок определения состава затрат на производство продукции оборонного значения[3];
- предоставить предприятиям ОПК, выполняющим государственный заказ, на законодательном уровне права включения в состав затрат лизинговых платежей.

[3] Приказ Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации № 200 от 23 августа 2006 г.

Данные предложения по внесению определенных корректировок в экономическую политику государства в области инвестиций и амортизации сделаны авторами на основе анализа состояния производственного потенциала страны в последнее десятилетие и подтверждаются приведенными в статье статистическими данными.

Литература

1. *Бобалов Ю.* Война против России началась // Национальная оборона. 2015. № 2.
2. *Алямов А.Э., Баласов И.Ю., Бажанов В.А.* Импортозамещение электронной компонентной базы в оборонном производстве // ЭКО. 2015. № 11.
3. *Воронина Ю.* Свой софт ближе // Российская бизнес-газета. 2014. № 46. 4.*Николаев А.Е.* К вопросу о финансовом обеспечении научно-технического развития предприятий оборонно-промышленного комплекса // Отраслевая экономика. 2015. № 11.

A.K. BOLSHAKOV
PhD in Economics, associate professor, head of Economic theory department, director of Institute of innovative technologies and public administration of Moscow technological university, Moscow, Russia
bolshakov@mirea.ru

S.A. KLISHO
PhD in Economics, associate professor of Economic theory department of Institute of innovative technologies and public administration of Moscow technological university, Moscow, Russia
klisho@mirea.ru

TOPICAL ISSUES OF DEPRECIATION POLICY AND INVESTMENTS IN MODERN CONDITIONS

The paper aims to address the urgent questions surrounding the optimization of the country's production potential in the current economic climate. Using statistics on the fixed assets condition, the authors examine the reasons for deterioration of the assets and the low coefficient of the asset retirement. Measures to improve investment activity of depreciation policy and application of accelerated depreciation are suggested.

Keywords: *investments, efficiency of production, capital assets depreciation, politics accelerated depreciation, financial leasing, operative leasing, substituting for an import.*
JEL: L52, L64, E62.

Вестник Института экономики Российской академии наук
3/2016

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В.И. МАЕВСКИЙ
академик РАН, профессор, руководитель Центра эволюционной экономики Института экономики РАН

А.А. РУБИНШТЕЙН
кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института экономики РАН

ФРАГМЕНТЫ ТЕОРИИ ПЕРЕКЛЮЧАЮЩЕГОСЯ ВОСПРОИЗВОДСТВА И ЕЕ АПРОБАЦИЯ НА СТАТИСТИКЕ США

В статье излагается новый подход к теории воспроизводства продукта и основного капитала. Его суть: нефинансовый сектор экономики состоит из набора разновозрастных подсистем, способных переключаться с программы *A* на программу *B* и обратно. Новый подход реализуется через механизм денежного обращения. Его моделирование не связано с идеями общего равновесия. Впервые вниманию читателей предложен алгоритм экспериментальных расчетов, проведенных на данных статистики США, которые указывают на допустимость сформулированных авторами условий скоординированного роста.

Ключевые слова: *переключающийся режим воспроизводства, основной капитал, дезагрегирование, координация.*

JEL: B12, B31, C32, E21, E22, E23, E50.

Введение

Настоящая статья преследует две цели. Во-первых, не только сформулировать в предельно ясной форме уже известные по прошлым публикациям основные экономические идеи теории переключающегося воспроизводства, но и предложить новые аргументы в пользу этих идей. В частности, в статье впервые используется утверждение, что одной из причин латентного характера переключающегося режима воспроизводства является процесс агрегирования экономических показателей. Во-вторых, цель статьи состоит также в том, чтобы ознакомить читателей с алгоритмом расчетов по модели переключающе-

гося воспроизводства, сделанных на основе данных статистики США за период 1947–2010 гг. Расчеты интересны тем, что подтверждают реалистичность модели и, прежде всего, – заложенных в модель условий скоординированного роста экономики.

Первый фрагмент теории: суть переключающегося режима[1]

Всегда было так, что производство потребительских благ осуществлялось через воспроизводство средств труда и что в ходе своего развития человечество добивалось новых успехов, прежде всего потому, что с помощью старых средств труда (действующего основного капитала) создавало более эффективные средства труда (новый основной капитал). Введем два определения:

(а) назовем программой *A* производственную деятельность любого экономического субъекта или группы субъектов, обеспечивающую с помощью собственного основного капитала воспроизводство (обновление) *in natura* основного капитала этого же субъекта или группы этих же субъектов;

(б) назовем программой *B* все остальные виды производственной деятельности любого экономического субъекта (или группы субъектов), обеспечивающие прямо или косвенно выпуск предметов конечного (непроизводственного) потребления.

Рассматривая все множество субъектов, входящих в нефинансовый сектор экономики, можно сказать, что одна их часть, например, предприятия легкой или пищевой промышленности, занимается только программой *B*. Программу *A* она не выполняет. Данная часть накапливает денежный капитал и/или прибегает к заимствованиям ради того, чтобы обновить свой основной капитал за счет его приобретения у другой части субъектов.

Другая часть субъектов образует инвестиционную сферу нефинансового сектора, внутри которой главную роль играет машиностроение. Благодаря универсальности мощностей машиностроения, эта часть способна заниматься и программой *A*, и программой *B*. Возникает вопрос: по каким *правилам* машиностроительный комплекс и прочие субъекты инвестиционной сферы могут выполнять программы *A* и *B*?

Сформулируем два правила:

(в) на одних и тех же производственных мощностях инвестиционной сферы выполнение программ *A* и *B* может происходить одновременно в каждый момент времени. Назовем такое правило *совместным* режимом воспроизводства;

[1] В этом разделе использованы материалы из [6], [7].

(г) на одних и тех же производственных мощностях инвестиционной сферы выполнение программ *А* и *В* может происходить поочередно (например, сначала *А* потом *В*, потом снова *А* и т.д.). Назовем такое действие *переключающимся* режимом воспроизводства.

В экономической теории не существует таких понятий, как совместный и переключающийся режимы воспроизводства. Вопрос о правилах выполнения программ *А* и *В* не рассматривается в моделях воспроизводства или экономического роста. Тем не менее, по нашему мнению, во всех моделях такого рода, начиная с времен Кенэ – Маркса и по настоящее время, неявно, т.е. без каких-либо объяснений, используется только совместный режим воспроизводства. Пожалуй, лишь Маркс сказал нечто важное для понимания сути дела. В главе XIX второго тома «Капитала», посвященной истории становления теории воспроизводства общественного капитала, Маркс пишет, что Кенэ «удалось схватить суть дела благодаря ограниченности своего кругозора, для которого *земледелие* является единственной формой приложения человеческого труда, производящего прибавочную стоимость, т.е., с капиталистической точки зрения, – единственной действительно производительной сферой труда. *Экономический процесс воспроизводства, каков бы ни был его специфически общественный характер, всегда переплетается в этой области* (*в земледелии*) с естественным *процессом воспроизводства*. Очевидные условия этого последнего бросают свет и на условия первого и не допускают заблуждений, вызываемых миражами обращения (курсив наш – *В.М., А.Р.*)» [4, с. 429].

Но что значит естественный процесс воспроизводства в земледелии? С точки зрения правил (в) и (г), можно сказать, что в земледелии *на одних и тех же производственных площадях сельскохозяйственного назначения программы А и В выполняются одновременно в каждый момент времени*. То есть в земледелии имеет место совместный режим воспроизводства! Например, фермер, выращивающий пшеницу (или кукурузу, картофель и т.д.), не затрачивает ни одной секунды своего рабочего времени *специально* на цели самовоспроизводства пшеницы, т.е. на образование нового семенного фонда (программа А), или *специально* на цели производства пшеницы для ее непроизводственного потребления (программа В). Благодаря биологическим законам воспроизводства фермер делает и то, и другое одновременно.

Однако совершенно иначе ведут себя машиностроительные заводы. На тех производственных мощностях машиностроительного завода, которые в момент *t* заняты производством машин, механизмов, инструментов и т.д. для собственных нужд (программа *А*), практически невозможно в этот же момент *t* заниматься чем-то другим. Должно пройти некоторое время, чтобы данная группа производственных мощностей *переключилась* с программы *А* на программу *В*.

Итак, переключающийся режим воспроизводства существует. Но почему он до сих пор не стал объектом экономического анализа? Выскажем следующую гипотезу: как то не покажется странным, деструктивную роль в этом деле сыграла активная деятельность экономической статистики в области агрегирования экономических показателей.

Действительно, наблюдая за поведением мощностей машиностроения как таковым, т.е. до актов агрегирования (на уровне *первичной* информации), можно видеть, что часть его мощностей занимается в момент t программой A, а другая часть выполняет в этот же момент программу B. Однако эта картинка исчезает, как только к ней притрагивается рука статистика. Агрегирование объединяет две части мощностей. Получается, что машиностроение (как агрегат) в момент времени t выполняет обе программы. А это – уже признак совместного режима воспроизводства. Благодаря статистическим манипуляциям *агрегированное* машиностроение уподобляется земледелию.

Наша задача состоит в том, чтобы каким-то образом преодолеть деструктивный эффект статистического объединения программ A и B и попытаться рассмотреть экономическую динамику, опираясь на феномен переключающегося режима воспроизводства. Не исключено, что существует естественный способ: перепрограммировать деятельность статистики таким образом, чтобы она раскрыла нам тайну переключающегося режима. Но это трудоемкий и неясный для нас путь. Есть другой путь: опираясь на некоторые гипотезы, построить экономическую теорию переключающегося воспроизводства.

Второй фрагмент теории: дезагрегация агрегата[2]

Обратимся к инвестиционной сфере как статистическому агрегату, характеризуемому общим объемом выпуска, общим размером основного капитала и средним сроком физического износа этого капитала. Представленная в таком виде инвестиционная сфера выглядит как система, функционирующая в совместном режиме воспроизводства (выполняет одновременно программы A и B). Попытаемся изменить это представление, в связи с чем *дезагрегируем данный агрегат*.

Допустим, что, например, в 2016 г. средний срок физического износа основного капитала этой сферы равен N лет. Разделим инвестиционную сферу на N подсистем вида $\{G_1, G_2, \ldots, G_N\}$, где каждая подсистема будет отличаться от других возрастом своего основного капитала. Примем, что подсистема G_1 самая молодая, а подсистема

[2] В этом разделе использованы материалы из [7].

G_N – самая старая. Допустим также, что время, затрачиваемое *любой* подсистемой на программу *A*, равно одному году, а на программу *B* – (*N*–1) лет.

При переходе от инвестиционной сферы как статистического агрегата к подсистемам $\{G_1, G_2, \ldots, G_N\}$ представление о правилах выполнения программ *A* и *B* принципиально меняется. Действительно, приняв время выполнения программы *A* любой подсистемы равным одному году, получаем, что в 2016 г. самая старая подсистема G_N обязательно займется *только* программой *A*. В противном случае ей грозят техногенные катастрофы из-за ветхости основного капитала. Остальные подсистемы инвестиционной сферы могут в 2016 г. работать только по программе *B*.

Далее. К началу следующего, 2017 года, подсистема *GN* обновит свой основной капитал и окажется самой молодой. Она *переключится* с программы *A* на программу *B* и будет на протяжении ближайших *N*–1 лет выполнять только программу *B*. В свою очередь в 2017 г. подсистема G_{N-1} становится самой старой, и она должна *переключиться* с программы *B* на программу *A*.

Итак, представив инвестиционную сферу в виде *N* разновозрастных подсистем, мы в состоянии, не прибегая к перепрограммированию статистики, обнаружить до сих пор невидимый переключающийся режим воспроизводства. Этот прием заключает в себе ряд условностей (например, мы не учитываем, что разные *виды* основного капитала имеют разные сроки физического износа, что время воспроизводства основного капитала не всегда равно году и т.д.), однако он открывает возможности для изучения данного режима и его математического моделирования.

Сделаем еще одно допущение: распространим феномен переключения, который реально присущ только инвестиционной сфере экономики, на весь нефинансовый сектор экономики. В этом случае каждая подсистема из набора $\{G_1, G_2, \ldots, G_N\}$ становится подсистемой макроуровня. Ее можно рассматривать как своего рода «малую» макроэкономику, которая производит макропродукты и абсолютно самодостаточна с точки зрения выполнения программ *A* и *B*, т.е. включает в себя не только конечные, но и промежуточные отрасли. Это значит, что подсистемы не конкурируют между собой за ресурсы. Их взаимодействие и их конкуренция возникают при выполнении программы *B* по поводу продажи непроизводственных благ домашним хозяйствам, государству и на внешний рынок. Принятое допущение огрубляет действительность, но в статье [8] показано, что оно не приводит к грубым искажениям моделируемого нами процесса.

Отметим, наконец, что различие макроэкономических подсистем по возрасту основного капитала предполагает их различие по *качеству*

технологий, по формам организации производства, по составу продукции, входящей в макропродукт каждой подсистемы. Таким образом, N подсистем создают не один, а N видов макропродуктов, которые соизмеримы между собой, так как оцениваются в денежной форме, но качественно и количественно отличаются друг от друга. В этом смысле наши подсистемы образуют *мезоуровень* экономики. Они близки к подсистемам из теории многоуровневой экономики Ю.В. Яременко [10], а также из других теорий родственного типа[3]. Все эти виды подсистем есть подсистемы мезоуровня.

В теории Яременко множество хозяйственных подразделений (S) разделено на группы $S = \{S_1, \ldots, S_\gamma, \ldots S_\omega\}$ по уровням (рангам) качества γ, где «ранг каждой группы будет выражаться одновременно характером технологии, свойствами вовлекаемых ресурсов и выпускаемой продукции, между которыми существует непосредственная взаимозависимость и вытекающее отсюда качественное единство»[4]. Яременко присваивает самый низкий уровень качества группе S_1, самый высокий – группе $S\omega$. Проецируя это правило ранжирования на наши разновозрастные подсистемы $G = \{G_1, G_2, \ldots, G_N\}$, можно сказать, что «низкокачественной» группе S_1 соответствует подсистема G_N, обладающая самым старым основным капиталом, «высококачественной» группе S_ω – подсистема G_1, оснащенная самым молодым основным капиталом.

Однако указанная близость не сводится к идентичности. Отличие наших подсистем от технологических укладов, техно-экономических парадигм и макрогенераций в том, что последние рождаются, живут и умирают, тогда как подсистемы $\{G_1, G_2, \ldots, G_N\}$, поскольку они воспроизводят свой основной капитал, не умирают. В ходе воспроизводства основного капитала (программа А) собственник каждой подсистемы наряду с заменой старого основного капитала на новый осуществляет замену технологий, способов организации труда и производства, рутин и т.д. Происходит смена укладов, парадигм, макрогенераций, но сама подсистема, как объект собственности и как символ существования производств определенного возраста, остается.

---

[3] Имеются в виду теории техно-экономических парадигм К. Фримена и К. Перес [12], технологических укладов С.Ю. Глазьева [1] и макрогенераций В.И. Маевского [5]. Пионерным мы считаем исследование Ю.В. Яременко; его теория впервые была опубликована в 1979 г.

[4] Цитируется по посмертному изданию [10, с. 32]. Суть теории Ю.В. Яременко в том, что чем выше качественный уровень группы S_γ, тем более качественные ресурсы она получает. Ресурсная несбалансированность в экономике генерирует либо процессы замещения ресурсов, либо процессы их компенсации.

Третий фрагмент теории: роль денег и денежного обращения

Мы не будем в данной статье демонстрировать математическую модель переключающегося воспроизводства. Эта модель подробно изложена в ряде наших публикаций, в том числе в [8]. Обсудим экономические основания модели.

Пожалуй, наиболее важным является то, что переключающийся режим воспроизводства, коль скоро раскрытие его сущности связано с *дезагрегацией* макроэкономических агрегатов (см. Второй фрагмент теории), побуждает исследователя сконцентрировать внимание на процессах денежного обращения, протекающих в растущей экономике, а не на связи цен и количеств, характерной для многих теоретических работ. Поясним сказанное.

Запишем известную формулу количественной теории денег следующим образом:

$$MV = Y = \sum p_i x_i \qquad (1)$$

В формуле (1) есть пара равенств. Равенство $MV = Y$ описывает связь произведенного за единицу времени номинального продукта-агрегата Y с запасом денег и скоростью их обращения, а равенство $Y = \sum p_i x_i$ указывает на те цены p_i и количества x_i, из которых продукт-агрегат Y образовался. Оба эти равенства равноценны и дополняют друг друга. Но цены и количества $p_i x_i$ – это показатели микроуровня. Они вполне уместны в тех моделях, где мезоуровень есть результат агрегирования микроэкономических показателей. Мы же приходим к мезоуровню (а равно – к описанию переключающегося режима) через дезагрегирование макроагрегата Y. Показатели микроуровня в данном случае не имеют особого значения. Соответственно, в модели переключающегося режима воспроизводства цены отсутствуют. Напротив, модель ориентирована на равенство $MV = Y$, так как деньги, при всем многообразии смыслов, – макроэкономическая категория.

Отказ от включения цен в уравнения модели влечет за собой серьезные последствия. Он означает, что мы не собираемся заниматься поиском цен равновесия, не будем обращаться к проблеме гибких и жестких цен и т.д. Эти проблемы актуальны для мейнстрима и служат поводом к дискуссиям между разными научными школами, но они не актуальны в нашей модели. Более того, данный отказ означает, что теория общего равновесия, как в статическом, так и в динамическом варианте, не может быть использована в модели переключающегося воспроизводства. Стало быть, нужно дать какое-то иное представление о том, как происходит координация в экономике (этот вопрос мы рассмотрим в рамках четвертого фрагмента теории).

Однако самым серьезным следствием ориентации на условие $MV = Y$ является то, что в рамках модели данное условие неизбежно «тянет» за собой проблему имитации обращения денег между подсистемами $\{G_1, G_2, \ldots, G_N\}$ и домашними хозяйствами $\{H_1, H_2, \ldots, H_N\}$, которые, с одной стороны, трудятся на мощностях этих подсистем и получают денежное вознаграждение, с другой стороны, являются покупателями продукции подсистем, создаваемой по программе *B*.

Это – нетривиальная задача. Проблема в том, что в экономической литературе по воспроизводству и экономическому росту вопросы имитации денежного обращения фактически не рассматриваются. Исключением можно считать подход, предложенный К. Марксом, но он оказался незавершенным [5].

Заметим, даже модели DSGE (динамического стохастического общего равновесия), которые используются рядом центральных банков мира[5], не описывают денежное обращение между экономическими субъектами нефинансового сектора. Парадокс в том, что проблема *моделирования* денежного обращения до сих пор остается нерешенной, несмотря на то, что экономисты единодушно признают факт такого обращения и умеют рассчитывать число оборотов денежной массы за год.

Существует класс моделей, в которых показатель оборачиваемости ликвидности (например, отношение оборота по финансовому агрегату за месяц к остатку по агрегату на конец месяца) влияет на поведение банков [2, с. 92]. Этот показатель фиксирует обращение безналичных денег *внутри* банка или банковской системы. Нас же интересует обращение, охватывающее субъектов домашних хозяйств, реального сектора и банков. Это не одно и то же.

Учитывая пионерный характер задачи имитации денежного обращения в экономике, мы сочли возможным начать процедуру построения модели, отправляясь от обращения *наличных* денег как частного случая денежного обращения. Аргумент таков: этот частный случай исторически господствовал в экономиках Древнего мира и раннего Средневековья. Все началось с него. Соответственно, простейшая (базовая) версия модели вполне может быть построена на основе обращения наличных денег. Только после этого имеет смысл усложнять ее за счет включения банков и, соответственно, безналичных денег.

Итак, попытаемся выделить основные черты механизма денежного обращения. Подобно тому как система кровообращения человека включает большой и малый круги кровообращения, механизм обра-

[5] Среди них: Европейский центральный банк (модель Ф. Сметса и Р. Уотерса), МВФ, а также банки Канады, Великобритании, США, Швеции, Швейцарии, Чили, Перу, Новой Зеландии.

щения денежных средств, на наш взгляд, можно представить в виде двух связанных кругооборотов: кругооборота «коротких» (быстрых) денег, обслуживающих программу В, и кругооборота «длинных» денег, обслуживающих инвестиционную программу А. Рассмотрим, как действуют эти связанные кругообороты в период (t_0; t_1), например, в 2016 г. Предварительно зафиксируем, что $\{Y_1, Y_2, \ldots, Y_N\}$ – продукты подсистем распадаются по стоимости на две части: одну часть собственники подсистем оставляют у себя для будущих инвестиций. Она равна величине амортизационных отчислений с основного капитала подсистемы за 2016 г. плюс сберегаемой прибыли. Другая часть образует доход домашних хозяйств, потребляемый в течение 2016 г.

Кругооборот «коротких» денег протекает между подсистемами $\{G_1, G_2, \ldots, G_{N-1}\}$, создающими потребительские блага (программа В), и домашними хозяйствами $\{H_1, H_2, \ldots, H_{N-1}\}$, затрачивающими свой труд на программу В и потребляющими эти блага. Подсистемы выплачивают домашним хозяйствам раз в месяц (раз в две недели или раз в неделю) вознаграждение за труд, а те здесь же тратят вознаграждение. Поэтому наличные деньги, обслуживающие данный процесс, могут совершать от 12 до 52 оборотов в год. Иначе говоря, эти деньги действительно являются «короткими».

Кругооборот «коротких» денег не охватывает целиком деятельность подсистем $\{G_1, G_2, \ldots, G_{N-1}\}$. Сфера его действия распространяется только на ту часть стоимости продуктов $\{Y_1, Y_2, \ldots, Y_{N-1}\}$, которая образует доходы домашних хозяйств $\{H_1, H_2, \ldots, H_{N-1}\}$. Другая часть, равная сберегаемой прибыли и величине амортизационных отчислений с основного капитала каждой подсистемы за 2016 г., выпадает из кругооборота «коротких» денег. Она вовлекается в кругооборот «длинных» денег, обслуживающий программу А.

Главным героем кругооборота «длинных» денег является самая старая подсистема G_N, которая в 2016г. должна обновить собственными силами свой основной производственный капитал. В течение ряда предшествующих периодов она накапливала прибыль и амортизационный фонд и готова теперь использовать накопления в процессе обновления. Как можно это сделать?

Устоявшийся стереотип экономического мышления, что такого рода накопления должны быть израсходованы на покупку нового основного капитала, здесь не срабатывает. Самовоспроизводящаяся подсистема G_N по определению не может покупать у самой себя основной капитал. Однако существует другой способ расходования накопленного амортизационного фонда. Дело в том, что подсистема G_N, создавая для себя в течение 2016 г. новый основной капитал, работает в замкнутом режиме. Она не выходит в это время на рынок, ничего не продает, а значит, не имеет денежных поступлений для того, чтобы

оплатить труд работников домашнего хозяйства H_N. Но есть накопленная амортизация и прибыль. Как раз эти деньги образуют финансовый источник оплаты труда.

Дальнейшая судьба рассматриваемых денег такова: домашнее хозяйство *HN*, получив в форме зарплаты накопленную амортизацию и прибыль, покупает потребительские блага у подсистем $\{G_1, G_2, \ldots, G_{N-1}\}$, а те, в свою очередь, пополняют амортизационные фонды и аккумулируют прибыль. Налицо замкнутый контур, по которому движутся «длинные» деньги. Мы называем эти деньги «длинными», потому что их время оборота равно среднему сроку службы основного производственного капитала подсистемы. А это примерно 8–12 лет.

Итак, мы описали механизм обращения денежных средств, на основе которого построена базовая модель переключающегося воспроизводства. Ниже приводится простейшая блок-схема данного механизма для случая, когда в экономике действуют три подсистемы и три домашних хозяйства. Рассматривается обращение в период $(t_0; t_1)$, когда самая старая подсистема G_3 занимается программой А, а подсистемы G_1 и G_2 выполняют программу В, то есть занимаются производством потребительских благ для удовлетворения потребностей домашних хозяйств (см. рис. 1).

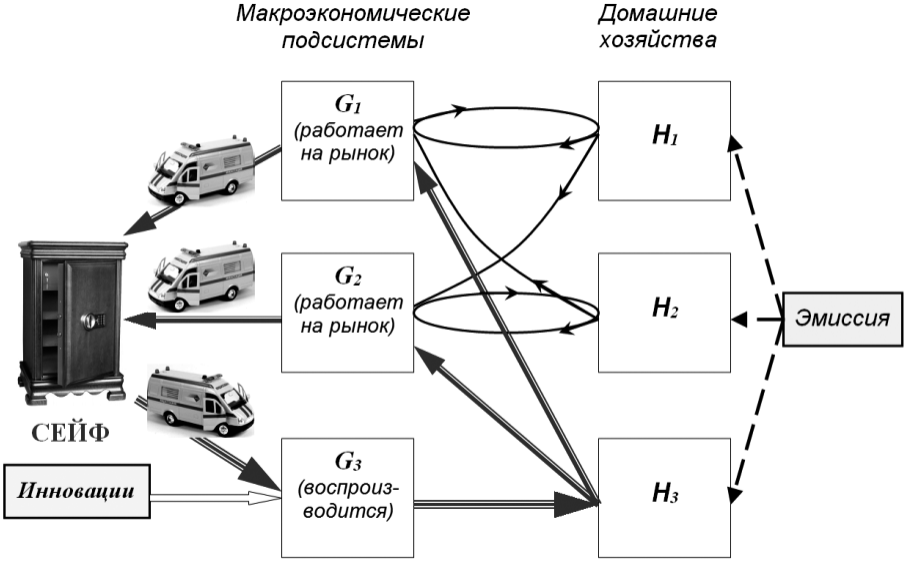


Рис. 1. Блок-схема двух кругооборотов денежного капитала

На рисунке толстыми стрелками обозначен кругооборот «длинных» денег, обслуживающих воспроизводство основного капитала и частично (только для H_3) – потребление потребительских благ. В кругообороте участвует «сейф», который, с одной стороны, принимает на хранение

сбережения подсистем G_1 и G_2, занятых в период (t_0; t_1) выполнением программы В. С другой стороны, «сейф» отправляет менеджерам подсистемы *G3* накопленные в прошлые годы наличные деньги на цели самовоспроизводства основного капитала (программа А).

Тонкими стрелками обозначен кругооборот «коротких» денег, обслуживающих взаимоотношения между G_1, G_2 и домашними хозяйствами H_1, H_2.

Как видим, два типа кругооборотов пересекаются в подсистемах G_1 и G_2, здесь имеет место взаимодействие кругооборотов, при этом «длинные» деньги превращаются в «короткие» деньги и наоборот. На рисунке показано, что основным источником роста потребительского спроса домашних хозяйств H_1, H_2, H_3 является денежная эмиссия, а основным источником роста предложения – инновации. Последние внедряются в подсистему только тогда, когда она воспроизводит свой основной капитал. Например, в период (t_0; t_1) инновации внедряются в подсистему G_3 и не внедряются в G_1 и G_2; в период (t_1; t_2) инновации приходят только в подсистему *G2* и т.д. Этот процесс вп2олне согласуется с теорией диффузии инноваций Э. Роджерса [13].

Четвертый фрагмент теории: проблема координации

Базовая модель переключающегося воспроизводства позволяет выявить различные режимы функционирования экономической системы, в том числе такие, которые приводят к развалу самой системы. Например, в модели может быть сформирован сценарий экономического роста, когда какая-то одна подсистема из набора $\{G_1, G_2, \ldots, G_N\}$ за счет повышенной инновационной активности и прочих факторов постепенно подавляет остальные подсистемы. Такой сценарий ведет к господству одной возрастной группы основного капитала над другими, что противоречит объективно существующему феномену сосуществования поколений основного капитала. Назовем его *сценарием раскоординированного роста*.

Как построить сценарий *скоординированного роста*? Этот вопрос возвращает нас к теме о принципах координации: поскольку в нашей модели отсутствуют цены, то любые попытки координации в стиле Л. Вальраса, т.е. через поиск равновесных цен и количеств, невозможны. Необходимо предложить другие принципы.

Такие принципы в настоящее время разрабатываются представителями эволюционной экономической теории. В частности, есть точка зрения, что в сложной развивающейся экономике возможна лишь несовершенная координация, которая достигается только в динамике. Процитируем Дж. Дози: «Особенности (несовершенной) координации в системе фундаментальным образом обусловлены ее эволюцион-

ной природой. В шутку я называю это теоремой о велосипеде. Легче всего встать на педали, когда ты едешь, но лишь немногие виртуозы способны не упасть, стоя на месте. Иными словами, относительно упорядоченные свойства капиталистической экономики… следуют из того, что она находится в постоянном движении» [3, с. 38].

Несмотря на то что этот альтернативный подход менее развит, чем первый (Дози не предложил формального правила скоординированной динамики сложных систем), мы выбрали именно его. Было принято допущение, что координация сложной системы в динамике в идеальном случае может быть сведена к *единству скоростей взаимосвязанных элементов такой системы*. Применительно к модели переключающегося воспроизводства идеальная координация означает, что в процессе роста для каждой подсистемы должно соблюдаться следующее равенство темпов:

$$g = u = v = \mu, \tag{2}$$

где g – темп роста продукта отдельной подсистемы; v – темп роста вознаграждения работников домашнего хозяйства этой же подсистемы, участвующего в обновлении основного капитала; u – темп роста вознаграждения работников домашних хозяйств всех «других» подсистем, выполняющих программу B; μ – темп роста «сильных» денег, эмитируемых Центральным банком.

Подчеркнем, условие (2) – всего лишь гипотеза по поводу того, как может устанавливаться режим скоординированного развития экономики, состоящей из разновозрастных подсистем $\{G_1, G_2, \ldots, G_N\}$. В пользу этой гипотезы можно привести некоторые аргументы. Например, u – темпы роста вознаграждения работников, производящих потребительские блага, не могут длительное время опережать v – темпы роста вознаграждения работников, обновляющих основной капитал, или отставать от них. В противном случае начнется переход работников из одной сферы деятельности в другую. Отсюда в идеальном случае $u=v$. Далее, можно сказать, что сумма доходов всех домашних хозяйств составляет основную часть ВВП, поэтому вполне допустимо, что равные темпы u и v предопределяют аналогичный темп g.

Однако все аргументы в пользу условия (2) не имеют никакого значения до тех пор, пока модель, настроенная на равенства $g = u = v = \mu$, не будет протестирована на практике. Если в ходе тестирования модель будет вырабатывать реалистичные траектории экономических параметров, можно говорить, что условие (2) имеет значение и заслуживает внимания при решении задач экономической динамики. Иначе от него нужно отказаться.

Верификация модели переключающегося воспроизводства на статистике США

1. Алгоритм расчета[6]

При проведении верификационного расчета по экономике США использовались уравнения математической модели переключающегося воспроизводства с условиями $\Sigma MY = 0$ (условие баланса инвестиционного банка) и количеством оборотов наличных денег в течение года $V = 15$. Исходя из среднего срока жизни основного капитала, было принято количество подсистем $N = 10$. Делались поправки на известную из статистики годовую инфляцию.

Адаптационный расчет состоит из 2-х этапов:

1. Этап предварительной настройки всей совокупности подсистем в режиме идеальной координации на средний экспоненциальный тренд номинального ВВП экономики США периода 1947–2010 гг. Численные эксперименты показали, что для предварительной настройки требуется начать расчеты по модели задолго до наступления периода 1947–2010 гг. (см. рис. 2). Для простоты был принят период 146 лет, чтобы 1947 г. соответствовал 147 модельному году.

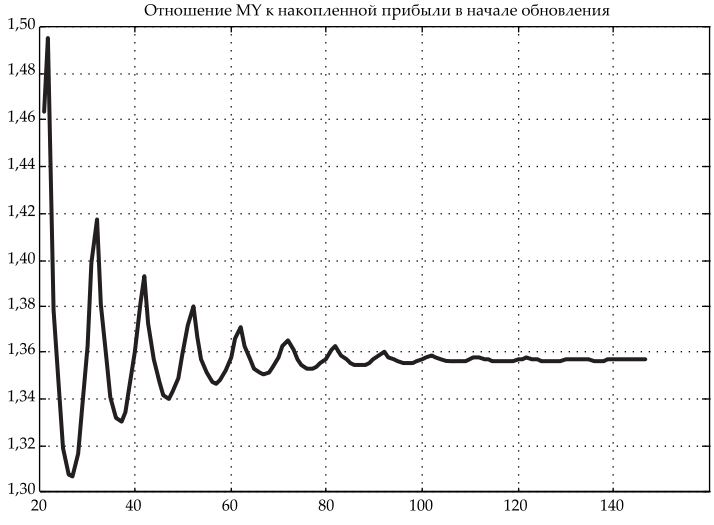


Рис. 2. Соотношение между накопленными амортизацией и прибылью (в начале периода обновления) в режиме совершенной координации.

2. Этап непосредственной верификации, когда годовые предсказания модели корректируются статистическими значениями номинального ВВП США.

[6] Расчет проводился в среде Matlab.

Рассмотрим оба этапа подробнее (п. 2 и далее относятся непосредственно к адаптации).

Предварительная настройка. Средний экспоненциальный тренд определяется при помощи стандартной процедуры аппроксимации экспонентой. Она определяет темп роста идеальной «косички» в годах 1-146 и значение модельного ВВП в 146-ом году. Однако получающийся высокий коэффициент роста отдельной подсистемы при ее обновлении (g=2,1) дал сильный дисбаланс в пользу накопленной прибыли в общем балансе средств на начало года обновления, поэтому был принят g = 1,6.

Непосредственная верификация, учет ежегодной инфляции.

В течение года у всех подсистем, производящих потребительские блага, на каждом расчетном шаге происходит увеличение продуктов Yi с одинаковым темпом роста, равным шаговой инфляции, которая определяется по формуле:

$$infl = \sqrt[M]{Infl_j}, \tag{3}$$

где $infl$ – шаговая инфляция; $Infl_j$ – годовой индекс инфляции в год j; M – количество расчетных шагов за год (в расчетах M=300).

Скорость роста заработной платы в течение года во всех подсистемах принималась равной скорости инфляции, хотя возможен вариант ее меньшего роста или роста с задержкой.

Капитал подсистем не подвержен инфляции. Вместе с тем чистая прибыль, образующаяся от увеличившегося потока продаж, подвержена инфляции.

В год обновления основной капитал возрастает на величину чистой прибыли, умноженной на величину индекса инфляции ($Infl\Sigma$) за весь временной срок службы капитала.

$$Infl_{\Sigma} = \prod_{j=1}^{N} Infl_j. \tag{4}$$

Величина обновленного капитала вычисляется по формуле (5):

$$K = (K' + \Delta K)\, Infl_{\Sigma} \tag{5}$$

(здесь и далее штрих означает отнесение к предыдущему временному периоду; в данном случае K' есть величина капитала подсистемы до ее обновления в текущем году).

В год обновления продукт вырастает по формуле (6):

$$\frac{Y}{Y'} = g = 1 + \frac{\Pi}{K'\, Infl_{\Sigma}}, \tag{6}$$

где Y – продукт; K – основной капитал; Π – прибыль за время работы на рынок; $Infl\Sigma$ - индекс инфляции за цикл.

Реальный темп роста продукта g «очищен» от инфляции, поэтому значению прибыли, содержащей инфляцию, соотносится произведение неизменного капитала, умноженного на индекс инфляции за весь цикл.

3. Если статистический ВВП больше модельного, рост последнего происходит только за счет обновляющейся подсистемы ровно на необходимую разницу. Капитал подсистемы высчитывается по формуле:

$$K = K' \cdot \frac{Y}{Y'} \cdot Infl_{\Sigma}. \qquad (7)$$

Если статистический ВВП был меньше модельного, то в алгоритме происходит корректировка модельных продуктов и капиталов всех подсистем в сторону их снижения. Снижение происходило неравномерно – более молодые и более старые подсистемы сокращаются сильнее, по Гауссу (см. рис. 3).

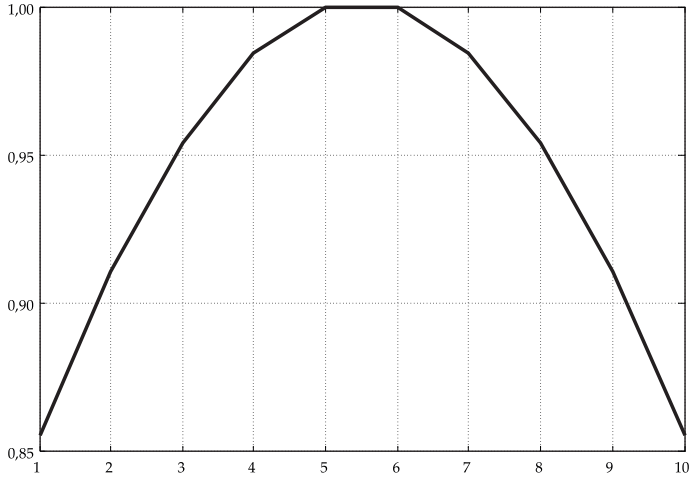


Рис. 3. Кривая Гаусса (используется в случае превышения модельного ВВП над статистическим). По оси абсцисс – номера подсистем

Экономический смысл кривой Гаусса состоит в следующем: мы предполагаем, что в периоды спада производства продукция самых молодых и самых старых подсистем снижается в первую очередь. Рис. 3 показывает, что выпуск и реализация продукции первой и второй подсистем снижается до 0,85 и 0,9 соответственно; аналогичное снижение предполагается для 9-й и 10-й подсистем.

В процессе расчетов обнаружилось, что условие $\Sigma MY = 0$ при введении инфляции не всегда выполняется, поэтому осуществлялась коррекция, состоящая в высчитываемой раз в год добавке к необходимой денежной эмиссии.

Таким образом, общая величина годовой денежной эмиссии равна:

$$Emisson = ke \cdot (Y_{+} - Y'_{+}) + \left|\Sigma MY\right|, \qquad (8)$$

где ke – коэффициент эмиссии. $ke = 1/V$; $Y+$ – суммарный продукт подсистем, выпускающих потребительские товары в текущем году; Y'_{+} – суммарный продукт подсистем, выпускающих потребительские товары в прошлом году; ΣMY – баланс инвестиционного банка. Слагаемое появляется только в случае $\Sigma MY < 0$. В формуле дается его модуль.

2. Результаты верификации[7]

Данная задача рассмотрена на базе статистических данных о динамике номинального ВВП США, основного производственного капитала в текущих ценах и дефлятора ВВП США за период 1947–2010 гг.[8] При этом сама модель переключающегося воспроизводства представлена десятью подсистемами, десятью домашними хозяйствами и центральным банком. Настройка модели на статистику США проведена в два этапа. На первом этапе модель была адаптирована к экспоненциальному тренду роста ВВП, присущему США в период 1947–2010 гг. На втором этапе произведена коррекция параметров модели, ежегодно устраняющая различия между расчетными и фактическими значениями ВВП.

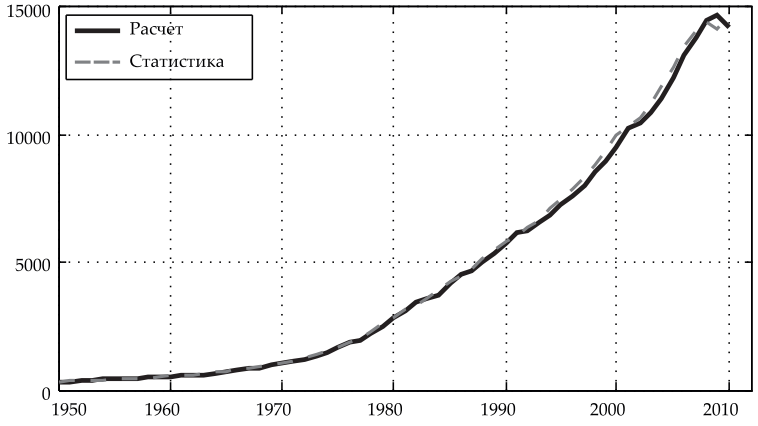


Рис. 4. Расчетные и статистические значения номинального ВВП США (млрд долл.)

[7] В этом разделе использованы материалы статьи [9].

[8] bea.gov/national/xls/gdplev.xls (GDP current dollars, chained dollars); bea.gov/histdata/Releases/FA/2013/AnnualUpdate_September-17-2014/Section1ALL_xls.xls. (Nonresidential private fixed assets); https://research.stlouisfed.org/fred2/data/CURRCIR.xls (Currency in circulation).

Расчеты показывают, что модель, адаптируясь к статистике ВВП США, генерирует скоординированный рост макроэкономических подсистем (см. рис. 3).

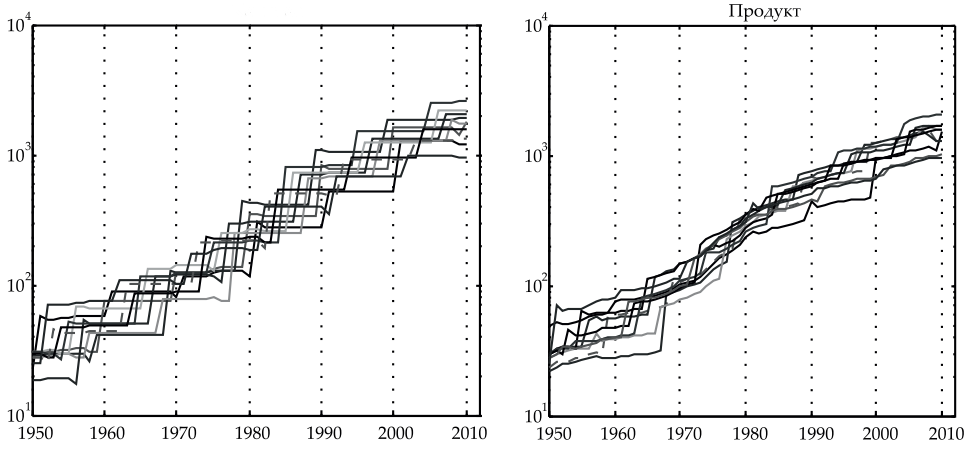


Рис. 5. Расчетная динамика основных капиталов (слева) и продуктов (справа) подсистем $\{G_1, G_2, \ldots, G_{10}\}$, млрд долл.

Обращает на себя внимание, что скоординированный рост отличается от случая идеальной координации, возникающей при строгом соблюдении равенства темпов $g = u = v = \mu$. На рис. 6 показан такой режим (для наглядности при 3-х подсистемах).

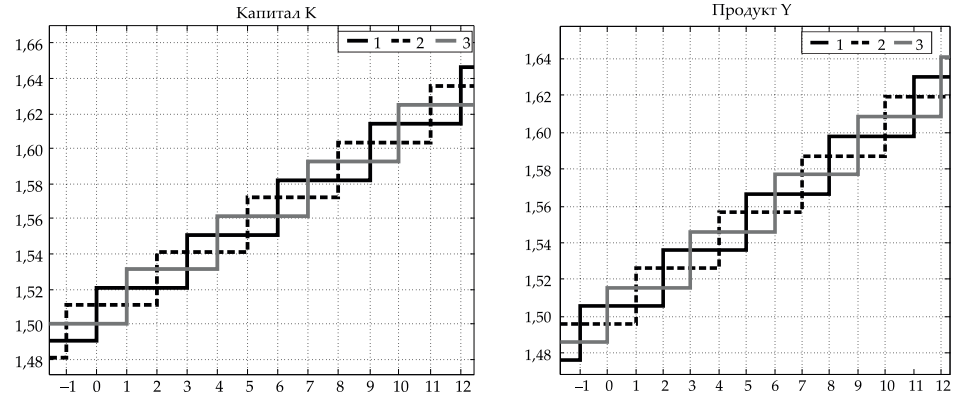


Рис. 6. Динамика основных капиталов (слева) и продуктов (справа) в случае идеальной координации.

Но отличие оказывается несущественным. Подсистемы $\{G_1, G_2, \ldots, G_{10}\}$ не разбегаются, не происходит подавления одной или нескольких подсистем другими подсистемами. Напротив, траектории продуктов и траектории основных капиталов подсистем сплетаются в своеобразные

«косички». Косички означают, что каждая подсистема обретает временное преимущество над другими подсистемами, затем утрачивает его, чтобы через несколько лет снова вырваться во временные лидеры и т.д. Такая конкурентная динамика аналогична историческому процессу гонки вооружений и борьбы технологий и, по мнению У. Баумоля [11], она напоминает игры Красной королевы.

Далее, модель переключающегося воспроизводства оказалась реалистичной и по части имитации динамики основного капитала. Действительно, в процессе расчетов было использовано предположение, что прирост средств труда, возникающий в году (t_0; t_1) в процессе обновления основного производственного капитала очередной подсистемы, с одной стороны, равен приросту *реального* ВВП в этом же году (t_0; t_1), с другой – образует прирост основного производственного капитала (в текущих ценах) США в году (t_1; t_2). Данное предположение подтвердилось: траектория основного производственного капитала США, рассчитанная моделью, в основном совпала с аналогичной траекторией, взятой из официальной статистики (см. левый график рис. 5). Вообще говоря, такое подтверждение не является откровением для экономической науки. Оно означает, что импульсы роста зарождаются внутри подсистемы, занимающейся обновлением основного капитала, и далее, через рост основного капитала обеспечивают рост продукта. Об этом писали еще отцы классической политической экономии.

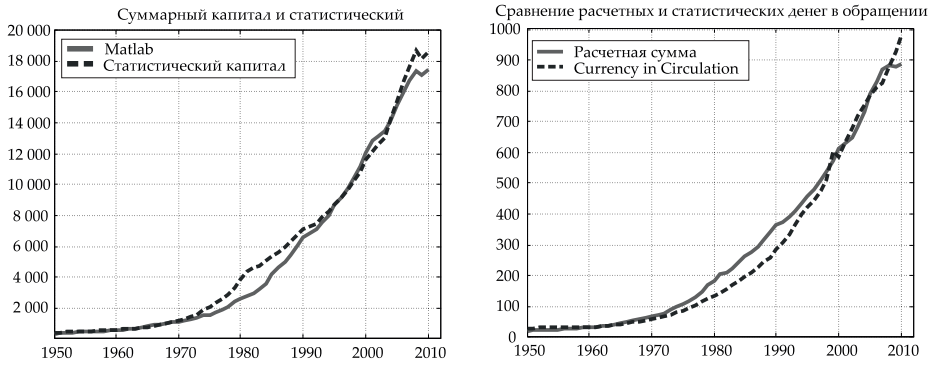


Рис. 7. Расчетные и статистические значения основного капитала (млрд долл., левый график) и наличных денег (млрд долл., правый график)

Прокомментируем, наконец, правый график рис. 7, который демонстрирует близость расчетной и фактической траекторий эмиссии наличных денег. Предварительно заметим, что модель переключающегося воспроизводства построена как *монетарная* модель: в ней экономическая динамика строится на зависимости между ростом количества денег и ростом номинального ВВП. Расчеты по экономике

США за 1947–2010 гг. показали, что данная зависимость имела решающее значение на интервалах 1947–1975 и 1995–2010 гг. (в эти годы расчетная и статистическая траектории денежной эмиссии практически совпадали) и лишь в период 1975–1995 гг. ее значение ослабевало, но не исчезало до нуля. Можно заключить, что в экономике США монетарный фактор экономического роста в рамках рассматриваемого, более чем 60-летнего периода времени играл доминирующую роль.

Итак, проведенные экспериментальные расчеты свидетельствуют, что использованное в модели переключающегося воспроизводства равенство темпов как условие скоординированного роста – не пустая гипотеза. Есть основания рассматривать его как базовую закономерность развития, относительно которой формируется движение продуктов и капиталов американских подсистем. Мы полагаем, что эта закономерность вряд ли могла быть обнаружена без предварительной разработки теории и модели переключающегося воспроизводства.

Литература

1. *Глазьев С.Ю.* Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВлаДар, 1993.
2. *Дедова М.С., Пильник Н.П., Поспелов И.Г.* Описание потребности в ликвидности со стороны российской банковской системы // Журнал Новой экономической ассоциации. 2014. № 4 (24).
3. *Дози Дж.* Экономическая координация и динамика: некоторые особенности альтернативной эволюционной парадигмы // Вопросы экономики. 2012. № 12.
4. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии. Т. II. М.: ЭКСМО, 2011.
5. *Маевский В.И.* Эволюционная теория и макроэкономика // Вопросы экономики. 1997. № 3.
6. *Маевский В.И.* Воспроизводство основного капитала и экономическая теория // Вопросы экономики. 2010. № 3.
7. *Маевский В.И., Малков С.Ю.* Новый взгляд на теорию воспроизводства. М.: ИНФРА-М, 2014.
8. *Маевский В.И., Малков С.Ю., Рубинштейн А.А.* Особенности и проблемы моделирования переключающегося воспроизводства // Экономика и математические методы. 2015. № 1.
9. *Маевский В.И., Малков С.Ю., Рубинштейн А.А.* Теория перекрывающихся поколений основного капитала // Вестник Российской академии наук. 2016. № 1.
10. *Яременко Ю.В.* Теория и методология исследования многоуровневой экономики. М.: Наука, 2000.
11. *Baumol W.* Red-Queen Games: Arm Races, Rule of Law and Market Economies // Journal of Evolutionary Economics. 2004. № 2.

12. *Friman C., Perez C.* Structural Crises of Adjustment, Business Cycles and Investment Behavior // Technical Changes and Economic Theory. London and New York: Pinter Publishers, 1988. P. 38–66.
13. *Rogers E.M.* Diffusion of Innovations (5th ed.). N.Y.: Free Press, 2003.

V.I. MAEVSKY
academician of the Russian Academy of Sciences, professor, chief of the Center of evolutionary economics of the Institute of economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
maev1941@bk.ru

A.A. RUBINSTEIN
PhD in economics, senior research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of Science, Moscow, Russia
simplicio@yandex.ru

FRAGMENTS OF SHIFTING MODE REPRODUCTION THEORY AND ITS TESTING USING US DATA

The main idea of the paper is to describe new approach to theory of reproduction. Its essence: the non-financial sector of the economy consists of a set of subsystems of different ages that can shift from program A to program B, and vice versa. The new approach is implemented through the mechanism of money circulation. Its modeling is not related to general equilibrium ideas. Algorithm of experimental calculations on US data is first presented to reader's attention which have pointed to the admissibility of the conditions formulated by the authors for the coordinated growth.

Keywords: *shifting mode of reproduction, fixed assets, disaggregation, coordination.*
JEL: B12, B31, C32, E21, E22, E23, E50.

Вестник Института экономики Российской академии наук
3/2016

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

А.Н. СПАРТАК
член-корреспондент РАН, профессор,
директор АО «Всероссийский научно-исследовательский конъюнктурный институт», заведующий кафедрой ВАВТ Минэкономразвития России

НАПРАВЛЕНИЯ И СЦЕНАРИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОССИИ И БЕЛАРУСИ В ФОРМАТЕ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА

В статье рассматриваются современные тенденции и проблемы торгово-экономического сотрудничества России и Беларуси, масштабы и структура взаимной торговли и инвестиций, степень экономической взаимозависимости сторон. Определены перспективные направления взаимодействия партнеров в рамках Союзного государства, важная роль согласованной промышленной политики и разработки системы поддержки производственной кооперации. Предложены меры и механизмы содействия формированию кооперационной модели двустороннего сотрудничества. Сформулированы три возможных сценария дальнейшего развития проекта Союзного государства: постепенное сужение компетенции Союзного государства в пользу Евразийского экономического союза; заморозка данного проекта; развитие проекта в логике опытной лаборатории для евразийской интеграции и активного продвижения взаимной кооперации.

Ключевые слова: *взаимная торговля, экспорт, импорт, инвестиции, проекты, Союзное государство, кооперация, Бенилюкс, сценарий.*

JEL: F15, F20, F42.

Тенденции и проблемы двустороннего торгово-экономического сотрудничества

Торгово-экономическое сотрудничество России и Беларуси переживает достаточно непростой период своего развития. Взаимный оборот товаров в 2015 г. упал на 26 % по сравнению с 2014 г., услуг – на 20 %. В прошедшем году стоимость двусторонней торговли товарами составила 23,8 млрд долл., что примерно соответствует уровню кризисного 2009 г. (23,4 млрд долл.).

Причинами сжатия российско-белорусской торговли явились снижение мировых, а за ними и контрактных цен практически по всему кругу взаимопоставляемых товаров; сокращение инвестиционного и потребительского спроса на товары и услуги в условиях падения экономик двух стран (ВВП Беларуси в 2015 г. снизился на 3,9%, России – на 3,7%); резкие скачки курсов национальных валют при сильном понижательном тренде; отсутствие серьезных качественных сдвигов в структуре народно-хозяйственных комплексов и торговли в направлении увеличения доли конкурентоспособных товаров. Сохранение большого количества ограничений и барьеров для свободного обмена товарами и услугами также не способствовало росту российско-белорусского товарооборота.

Сокращение экспортных и импортных поставок произошло по всем укрупненным товарным группам. По нашей оценке, снижение экспорта России в Беларусь на 23,8% в 2015 г. (по сравнению с 2014 г.) вызвано падением контрактных цен на 20,1% и физического объема на 4,6%, а сокращение импорта на 29,7% – уменьшением контрактных цен на 26,9% и физического объема на 3,9%.

В прошедшем году импорт из Беларуси (8,7 млрд долл.) сжался почти на 30% по сравнению с показателем 2014 г. (12,3 млрд долл.). Сокращение российского ВВП и серьезное обесценение рубля в конце 2014 г. (более чем в два раза) снизили спрос на белорусские товары и их конкурентоспособность на рынке России. Объем российского экспорта в Беларусь тоже уменьшился (почти на 24%), хотя и в меньшей степени, чем импорт. В том числе вследствие доминирования в экспорте энергетических товаров, согласованные объемы которых Россия продает Беларуси по внутренним (нефть) и преференциальным ценам (природный газ)[1].

Особенностью является высокая доля взаимных расчетов в российских рублях, что позволило несколько уменьшить негативный эффект от резких колебаний валютных курсов. По данным ЦБ РФ, поступления в рублях за товары и услуги, поставленные Россией в 2014 г. в Беларусь, составили 77% общей суммы, в 2015 г. – 75% (за три квартала), платежи в рублях белорусской стороне – 86,6% и 84% соответственно [2]. Но цены на взаимопоставляемые товары, как правило, фиксируются в долларах США (на определенную дату) и пересчитываются в рубли по текущему валютному курсу ЦБ РБ, что определяет зависимость внешнеторгового оборота РФ и Беларуси от изменений курсов национальных валют.

---

[1] Согласно подписанным на заседании Совета министров СГ 21 октября 2014 г. документам, Беларусь должна была получить в 2015 г. 23 млн т российской нефти, в 2016–2024 гг. по 24 млн т ежегодно. С 2025 г. предполагается отменить ограничения объемов поставок [1].

Характерной чертой взаимной торговли товарами является ее несбалансированность. Стоимость экспортных потоков из России устойчиво превышает объем импортных операций (в 1,4–2,2 раза) за счет положительного баланса торговли топливно-энергетическими товарами. В 2015 г. положительное сальдо составило 6,5 млрд долл. и было самым низким в последние годы, за исключением 2013 г. (6,1 млрд долл.).

Несмотря на существенное сжатие экспортных и импортных потоков, доля Беларуси в российском внешнеторговом обороте увеличилась до 4,54% в 2015 г. по сравнению с 4,11 % в 2013–2014 гг., что обусловлено менее выраженной отрицательной динамикой взаимной торговли, по сравнению с итогом по всем странам (см. табл. 1).

Таблица 1

Торговля товарами России и Беларуси в 2008–2015 гг.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
млн долл.								
Товарооборот	34 059,3	23 444,8	28 034,3	39 438,8	38 759,1	34 597,1	32 267,1	23 867,7
Экспорт	23 507,4	16 726,3	18 080,6	24 930,2	25 067,8	20 332,9	19 950,9	15 205,7
Импорт	10 551,9	6 718,5	9 953,6	14 508,6	13 691,3	14 264,2	12 316,2	8 662,0
Сальдо	12 955,5	10 007,8	8 127,0	10 421,6	11 376,5	6 068,7	7 634,7	6 543,7
Предыдущий год = 100								
Товарооборот	130,6	68,8	119,6	140,7	98,3	89,3	93,3	74,0
Экспорт	136,8	71,2	108,1	137,9	100,6	81,1	98,1	76,2
Импорт	118,7	63,7	148,2	145,8	94,4	104,2	86,3	70,3

Источник: Данные Федеральной таможенной службы. customs.ru. Расчеты автора

Качественные характеристики российско-белорусской торговли мало изменились в последние годы – доля высокотехнологичных изделий во взаимном товарообороте увеличилась за период 2008–2015 гг. в пределах на 1 п.п. Несмотря на определенные достижения, объемы взаимных кооперационных поставок остаются низкими, особенно по сравнению с импортом комплектующих из третьих стран. За период 2008–2015 гг. закупки Россией белорусских комплектующих продукции машиностроения уменьшились на 22,5%, а их составляющая в общем объеме российского импорта частей и комплектующих упала до 2,10% (2,75% в 2008 г.). В свою очередь Беларусь осуществляет бóльшую часть закупок частей и комплектующих в третьих странах (68,3% в 2008 г. и 69,2% в 2015 г.).

Причинами недостаточно активного развития внутриотраслевых связей между родственными предприятиями обрабатывающей про-

мышленности являются ослабление перерабатывающих производств в годы трансформации, утрата некоторых наукоемких отраслей, а также переориентирование импортных потоков на страны дальнего зарубежья.

Следует выделить значимый структурный сдвиг в импорте России из Беларуси: с 2014 г. группа «продовольствие и сельскохозяйственное сырье» стала ведущей в российском импорте (36,3% в 2015 г. против 21,2% в 2013 г.) в результате замещения белорусскими товарами части позиций санкционного списка, в том числе за счет переработки/расфасовки/переупаковки ввозимой из третьих стран продукции, а также реэкспорта из стран, подпавших под действие российского продовольственного эмбарго (особенно овощи, фрукты)[2].

Статья «машины, оборудование и транспортные средства», при существенном уменьшении удельного веса (за счет падения физических объемов и контрактных цен), остается второй по величине группой в российском импорте из Беларуси – 24,8% в 2015 г. Обращает внимание высокая доля транспортных средств в составе данной группы, что связано с традиционной специализацией страны на производстве и поставках на внешний рынок грузовых автомобилей, тракторов, сохранением кооперационных связей с родственными российскими предприятиями. Белорусская комплектация идет на «КамАЗ», «ВАЗ», «ГАЗ», «ПАЗ», «ЛиАЗ», российские оборонные предприятия и т.д. Отметим также организацию на территории Беларуси зарубежными производителями предприятий по сборке легковых автомобилей, продажи которых ориентированы на российский рынок[3].

Новым моментом (возможно, временным) в развитии внешнеторговых связей двух стран стал быстрый рост белорусских поставок нефтепродуктов (бензин, дизтопливо и др.) в РФ, связанный с реализацией договоренностей о торговле нефтью и нефтепродуктами в рамках ТС. Доля минеральных продуктов в российском импорте увеличилась в 2015 г. до 7% (1,2% в 2008 г.).

---

[2] Проведенный нами анализ белорусской и российской статистики, а также статистики Евросоюза позволил выявить существенные нарушения Беларусью российского режима контрсанкций в 2014–2015 гг. по ряду позиций: «0401 – Молоко и сливки свежие», «0702 – Помидоры», «0703 – Лук и чеснок», «0704 – Капуста», «0705 – Салат-латук и цикорий», «0709 – Прочие свежие овощи» «0710 – Замороженные овощи», «0805 – Цитрусовые», «0808 – Яблоки и груши», «0809 – Косточковые плоды», «0810 – Прочие свежие фрукты» «0811 – Фрукты и орехи замороженные», «190190 – Прочие продукты из муки или молока, в другом месте не указанные».

[3] Компании Opel, Chevrolet и Cadillac, входящие в состав General Motors, наладили крупноузловую «отверточную» сборку ряда моделей (Chevrolet Tahoe, Cadillac Escalade, кроссовер Mokka) на белорусском предприятии компании «Юнисон». Предназначенная для России модель Emgrand X7 китайской компании Geel собирается на другом белорусском предприятии – СЗАО «Белджи».

По ряду товаров, прежде всего аграрных, роль импорта из Беларуси для снабжения российского рынка является традиционно значимой. В связи с контрсанкциями позиции Беларуси на продовольственном рынке России упрочились. В 2015 г. республика обеспечивала 11,9% импортных потребностей России в продовольствии и сельскохозяйственном сырье (по стоимости), в том числе 74,5% в молочной продукции, 54,4% в готовых продуктах из мяса, рыбы, 30,1% в мясе и пищевых мясных субпродуктах, 23,2% в продуктах мукомольно-крупяной промышленности. Заметна также роль Беларуси в удовлетворении импортных потребностей России по многим другим позициям[4]. Однако в развитии и модернизации российской промышленности роль Беларуси относительно невелика: в 2015 г. за счет Беларуси Россия покрывала 2,6% потребностей в изделиях машиностроения, в том числе 2,1% по оборудованию механическому, 1,8% – по оборудованию электрическому, 3,6% – по железнодорожному подвижному составу, 5,8% – по автотракторной технике, 2,9% – по инструментам и аппаратам.

Сотрудничество с Россией критически важно для экономического развития Беларуси. Существование большого числа отраслей и подотраслей промышленности, а также АПК Беларуси в сильной степени зависят от возможностей сбыта продукции на российском рынке, получения топлива, сырья и материалов из нашей страны. На Россию ориентировано (по данным за 2015 г.) 85,7% экспорта продукции белорусского АПК, 79,0% экспорта неэнергетических минеральных продуктов, 67,8% экспорта текстиля, текстильных изделий и обуви, 69,2% экспорта изделий машиностроения.

За счет торговли с Россией республика удовлетворяет свои импортные потребности в топливно-энергетических ресурсах на 99,4%, в недрагоценных металлах и изделиях из них – на 62,3%, в продуктах химической промышленности – на 39,7%, в изделиях машиностроения – на 36,1%, в кожевенном сырье, пушнине и изделиях из них – на 61,7%[5].

Нефть и природный газ Беларусь получает по преференциальным ценам, что особенно важно в силу высокой энергоемкости экономики,

---

[4] В их числе: древесина и изделия из нее (18,9 %), прочие растительные волокна. [лен и изделия из него (18,8%), химические нити (17,3%), химические волокна (14,2%), ковры и ковровые изделия (15,8%).

[5])Особенно высока доля России (свыше 70%) в белорусском импорте таких товарных групп, как: продукция мукомольно-крупяной промышленности (68,0%), готовые изделия из мяса (79,1%), продукты неорганической химии (70,6%), удобрения (85,4%), мех и изделия из него (85,4%), масса из древесины (71,5%), шерсть (изделия из шерсти) (80,7%), черные металлы (79,5%), медь и изделия из нее (72,8%), свинец и изделия из него (74,9%), цинк и изделия из него (83,0%).

и особенно промышленности, а также экспортного сектора[6]. В экспортных поставках в страны дальнего зарубежья нефтепродукты (вместе со сжиженными нефтяными газами), произведенные из российской нефти, являются основной доходной статьей (37,6% в 2015 г., еще 4,6% приходится на стоимость экспортированной нефти белорусской добычи).

Очень высокая доля России во внешнеторговом обороте Беларуси (почти 39% в экспорте и 56% в импорте), свидетельствующая о сложившейся сильной зависимости народно-хозяйственного комплекса от торговли с РФ, имеет и обратную сторону. Переход показателей развития торговли с нашей страной в зону отрицательных значений негативно повлиял на деловую активность в Беларуси, особенно в 2015 г., дал дополнительный импульс ускорению инфляции, привел к сокращению вклада экспорта товаров в экономический рост. Опасность потери белорусской продукцией доли рынка России в связи со сжатием внутреннего спроса и реализацией программ импортозамещения заставляет руководство Беларуси активизировать усилия как по развитию сотрудничества с нашей страной, так и по переориентированию экспортных потоков на другие направления.

В течение 2014–2015 гг. экономические отношения России и Беларуси были осложнены серьезными торговыми конфликтами. Сразу после объявления российским руководством о введении ответных санкций в отношении западных стран (август 2014 г.) возник «белорусский продовольственный офшор» – санкционные продукты под видом белорусских стали поступать на российскую территорию[7].

По данным Россельхознадзора, с августа 2014 г. по декабрь 2015 г. было выявлено 1085 попыток незаконного ввоза овощей и фруктов, в 499 случаях груз сопровождался поддельными сертификатами. В связи

---

[6] Средняя цена нефти для Беларуси в 2014 г. составила 338,9 долл. за одну тонну против 695,1 долл. в белорусском экспорте в дальнее зарубежье и 730,5 долла. в российском экспорте в дальнее зарубежье; в 2015 г. – 247,3 долл.,. 358,6 долл. и 378,9 долл. соответственно.

[7] 7 августа 2014 г. правительство России в ответ на введенные Западом санкции ввело эмбарго на ввоз ряда продуктов из США, ЕС, Австралии, Норвегии и Канады. Наряду с молочной продукцией, овощами, фруктами и морепродуктами в черный список попало и мясо — свежие, охлажденные и мороженые говядина, свинина, птицы, а также соленое, сушеное или копченое мясо. Позднее список запрещенных продуктов изменялся: в частности, сыры сначала были освобождены из-под эмбарго, но потом вновь подпали под запрет наряду с сырными продуктами. В июне 2015 г. запрет был продлен еще на год, а в августе в список подпавших под эмбарго государств были добавлены Албания, Черногория, Исландия, Лихтенштейн и — на особых условиях — Украина. Эмбарго на украинскую сельхозпродукцию действует с 1 января 2016 г., на ряд видов сельскохозяйственной продукции из Турции – также с 1 января 2016 г.

с этим было возбуждено 256 дел об административных правонарушениях, тысячи тонн товаров возвращены на территорию Беларуси. В 2015 г. задержано 400 автомобилей, которые пытались ввезти продукцию в Россию логистически необоснованными путями, например, из Китая в Литву, далее через Беларусь – в РФ. Активно применялась схема, когда импортируемое из Европы белорусскими компаниями продовольствие оформлялось как следующее через территорию России транзитом, например, в Казахстан, но реально выгружалось в России.

Значительное увеличение объемов поставляемого в Россию продовольствия, произведенного в Беларуси, привело к ухудшению его качества. Россельхознадзор неоднократно выявлял в 2014–2015 гг. случаи нарушения технических регламентов ТС на рыбных, мясоперерабатывающих и молочных заводах Беларуси, предъявлял и другие претензии к белорусской стороне (подделка ветеринарно-санитарных документов). Неоднократно запрещался ввоз на российскую территорию партий сыра, мяса птицы, молока, фруктов и овощей в связи с различными нарушениями (недействительные удостоверения качества, отсутствие фитосанитарных сертификатов, наличие небезопасных микроорганизмов и антибиотиков, др.)[8].

Переговоры контролирующих органов двух стран не привели к радикальному изменению положения, и 7 декабря 2015 г. Россельхознадзор ввел ряд ограничений на поставки продуктов питания из Беларуси. В число запретов попала молочная продукция пяти белорусских предприятий. Для овощей и фруктов, которые идут через республику транзитом, введен специальный фитосанитарный режим. Его целью является недопущение ввоза в РФ через Беларусь продукции неизвестного происхождения, в том числе продукции, на которую распространяется действие продовольственного эмбарго в отношении стран Европы, Украины и Турции. Временные запреты ввоза на российскую территорию продовольствия вызвали резкую критику руководства Беларуси, а также ответные меры. В декабре 2014 г. таможенные службы Беларуси возобновили прекращенный с апреля 2011 г. досмотр грузового автотранспорта на границе с Россией. 11 июня 2015 г. Минсельхозпрод Беларуси приостановил импорт с 12 российских предприятий, поставлявших мясную и молочную продукцию, по причине ее несоответствия нормативам безопасности в Беларуси.

Значимой составляющей внешнеторгового обмена России с Беларусью является торговля услугами: по итогам 2015 г. отношение

[8] Например, в октябре–декабре 2014 г. ограничения действовали в отношении 26 белорусских предприятий – основных поставщиков мясо-молочной продукции на российский рынок.

оборота услуг к обороту товаров составило 12,8% и значительно увеличилось против 2008 г. (на 7,1 п.п.). Тенденции развития торговли услугами государств-партнеров имеют особенности, по сравнению с торговлей товарами. После падения внешнеторгового оборота услугами в 2009 г. в период до 2014 г. отмечалось динамичное его расширение. Темпы роста торговли услугами в 2009–2014 гг. (21,5% в среднем за год) значительно опережали динамику торговли товарами (6,6%). В 2014 г., в отличие от падения российско-белорусской торговли товарами (на 6,7%), торговля услугами продемонстрировала рост (на 5,0 %), несмотря на негативный общеэкономический фон (см. табл. 2).

Таблица 2

Торговля услугами России и Беларуси в 2008–2015 гг.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
млн долл.								
Оборот	1 852	1 422	1 808	2 040	2 542	3 533	3 714	2 975
Экспорт	705	554	659	717	849	1 473	1 490	1190
Импорт	1 146	868	1 149	1 323	1 693	2 059	2 224	1785
Сальдо	–441	–314	–489	–606	–844	–586	–735	–595
Предыдущий год = 100								
Оборот	136,7	76,8	127,1	112,9	124,6	138,9	105,1	80,1
Экспорт	134,5	78,5	119,0	108,8	118,4	173,4	101,1	79,9
Импорт	138,0	75,7	132,3	115,2	127,9	121,6	108,0	80,2

* Оценка по 9 месяцам.
Источник: Центральный Банк Российской Федерации. cbr.ru; расчеты автора.

Значительный рост взаимной торговли услугами (в 2,6 раза в 2009–2014 гг.) был обеспечен увеличением экспорта и импорта всех крупных категорий услуг, особенно строительных и транспортных. Повышательный тренд прервался в 2015 г. в связи с экономическим кризисом в России и Беларуси, что привело к резкому падению спроса на коммерческие услуги. В 2015 г. торговля услугами (равномерно экспорт и импорт) сократилась, по оценке, на 20%, по сравнению с падением торговли товарами на 26%.

В отличие от торговли товарами Россия имеет устойчиво отрицательное сальдо торговли услугами с Беларусью (в 2015 г. около 0,6 млрд долл.). Расходы, связанные с транспортными перевозками и личными поездками, а также со строительными работами на российской территории и платежами за компьютерные и телекоммуникационные услуги, определяют превышение стоимостных объемов закупок по сравнению с продажами. В последние годы укрепились

позиции Беларуси в общем объеме российской торговли услугами – до 2,2% в 2015 г., что во многом связано с увеличением роли страны как транзитера внешнеторговых грузопотоков, а также как поставщика и получателя строительных услуг. Однако среди торговых партнеров России в сфере услуг Беларусь занимает более скромное место (14-е), по сравнению с товарной торговлей (5-е). В рамках ЕАЭС республика лидирует как поставщик в Россию транспортных, строительных, компьютерных и информационных услуг, являясь в то же время основным импортером строительных и финансовых услуг.

Значение торговли услугами с Россией для Беларуси, по сравнению с торговлей товарами, не столь велико, хотя наша страна с долей 23–28% (в 2008–2015 гг.) занимает лидирующие позиции.

Важным направлением развития взаимных экономических связей выступает инвестиционное сотрудничество, которое играет растущую роль в укреплении системы межрегиональных связей, стимулирует обмен товарами, услугами и технологиями.

Россия является крупнейшим инвестором Беларуси: по данным белорусской статистики, из общего объема ПИИ, накопленных на 1 января 2015 г. в белорусской экономике, 57,2% капиталовложений приходилось на нашу страну [3]. Факторами, стимулирующими приток российского капитала в экономику Беларуси, являются относительно недорогая, но квалифицированная рабочая сила, общение и ведение делопроизводства на русском языке, низкая конкуренция во многих секторах, достаточно высокий уровень гармонизации национальных законодательств двух стран.

Сумма российских прямых капиталовложений в Беларуси, по данным ЦБ РФ, относительно невелика – 5117 млн долл. (на середину 2015 г.), или 1,33% всего объема накопленных инвестиций за рубежом (см. табл. 3).

Таблица 3

Прямые инвестиции России в Беларуси в 2010–2015 гг. (всего, накопленные на дату, млн долл.)

	2010/1	2011/1	2012/1	2013/1	2014/1	2015/1	2015/7	
								Доля в %
Все страны	302 188	365 961	361 750	409 567	479 500	388 400	384 577	100,0
СНГ-11	14 952	15 761	15 323	15 256	16 023	12 807	13 052	3,39
ЕАЭС-5	8 996	9 597	8 740	8 143	8 529	9 286	9 887	2,57
БЕЛАРУСЬ	5 688	5 702	4 666	3 868	4 114	4 884	5 117	1,33

Примечание: включая банковский сектор; по принципу активов/пассивов.
Источник: данные Центрального Банка Российской Федерации. cbr.ru, расчеты автора.

В соответствии с данными «Мониторинга взаимных инвестиций в странах СНГ и Грузии» (МВИ СНГ)[9] цифра накопленных российских ПИИ в Беларуси намного больше – 8279,3 млн долл. (на начало 2015 г.) [4].

Россия, существенно превосходящая по своему экономическому потенциалу Беларусь, имеет устойчивые позиции нетто-инвестора. Капитал Беларуси присутствует в российской экономике в скромных масштабах – на середину 2015 г. сумма накопленных прямых инвестиций составляла, по данным ЦБ РФ, 337 млн долл., или 0,09% общего объема вложений в экономику России. Оценка МВИ СНГ является несколько более высокой – 379 млн долл. на начало 2015 г. Малые объемы инвестиций связаны с недостатком финансовых средств у белорусских бизнес-структур и отсутствием значительных конкурентных преимуществ по сравнению с российскими и зарубежными компаниями.

Традиционно в Беларуси выделяются несколько основных направлений деятельности российского капитала. Это, в первую очередь, топливно-энергетический комплекс. Самым крупным инвестором является ПАО «Газпром», который приобрел за 5 млрд долл. (в несколько этапов в 2007–2011 гг.) газораспределительное предприятие «Белтрансгаз». Сфера деятельности газового монополиста в Беларуси довольно обширна. Наряду с «Белтрансгазом» и его дочерними структурами (Столбцовский кирпичный завод, торговая компания «Спецкомплектимпекс» и пр.), АО «Газпром» контролирует «Белстройтрансгаз», «Сибур–Белсервис», «Белтехногаз», «Белруснефтегаз», открыл сеть собственных автозаправок в республике, создал «Белгазпромбанк», участвует в производстве газовых и электрических плит, выкупив контрольный пакет в «Брестгазоаппарате». ОАО «Лукойл» владеет и постоянно расширяет сеть АЗС на территории республики. Продолжают свою деятельность в Беларуси «Роснефть», представленная своей 100%-ной дочерней компанией ИООО «РН-Запад», и «Татнефть», которая зарегистрировала в Беларуси структуру ИООО «Татбелнефтепродукт» и последовательно наращивает сеть собственных АЗС [5]. Российским компаниям частично принадлежат такие крупные предприятия, как Мозырский НПЗ (более 42% акций), СООО «Мобильные телесистемы» (49% акций).

Российский капитал активно участвует в финансовой сфере Беларуси. На территории страны работают уже упомянутый ОАО «Белгазпромбанк», ОАО «БПС-Сбербанк» (принадлежит ОАО «Сбербанку

[9] Мониторинг основан на анализе более тысячи проектов с ПИИ объемом свыше 3 млн долл.; сведения по проектам получены из сообщений и публикаций, в том числе содержащихся на интернет-сайтах. Учет фактической локализации активов (прежде всего России) существенно увеличивает объемы взаимных капиталовложений стран-партнеров. Недостатком используемой методологии является неполный учет многих мелких инвестиционных проектов с участием малых и средних компаний.

России»), «Банк БелВЭБ», принадлежащий российскому «Внешэкономбанку», ЗАО «Альфа-Банк» и др. Попытки российской стороны приобрести белорусские предприятия ОПК (Минский завод колесных тягачей, авиаремонтный завод в Барановичах, др.) пока не увенчались успехом из-за позиции официального Минска.

Несмотря на неблагоприятную конъюнктуру 2013–2015 гг. и продолжающийся экономический кризис, отечественный капитал продолжает приходить в Беларусь. Крупнейшим инвестиционным проектом России в Беларуси является строительство первой белорусской АЭС в Островце мощностью 2,4 Гвт с финансовой и технологической поддержкой нашей страны. Согласно подписанному в марте 2011 г. соглашению о сотрудничестве в строительстве АЭС, РФ предоставила кредит в сумме 10 млрд долл. Фактически строительство было начато в 2012 г., ввод строящегося первого блока электростанции запланирован на 2018 г., второго – на 2020 г.

До 2020 г. «Газпром» планирует, кроме тех вложений, которые уже сделаны, инвестировать около 2,5 млрд долл. в модернизацию белорусского участка газопровода Ямал–Европа и в расширение газораспределительной сети и свыше 1 млрд долл. в увеличение объема подземных хранилищ [6].

С участием капитала отечественных фирм, в том числе малых и средних, особенно на приграничных территориях, работают более 2,5 тыс. компаний. Большое число проектов с российским капиталом (5–20 млн долл.) осуществляется в СЭЗ Беларуси.

Инвестиционные проекты Беларуси, реализуемые на территории России, прямо или косвенно направлены на продвижение товаров белорусской промышленности. *Исключением является покупка в 2013 г. нефтяной компании «Янгпур» в Ямало-Ненецком АО.*

За последние годы на российской территории создано большое количество дистрибьюторских компаний, сервисных и технических центров, фирменных магазинов и торговых домов, складских помещений. Функционирующие структуры принадлежат в основном государственным концернам, в числе которых «Белгоспищепром», «Беллегпром», Минский тракторный завод (МТЗ), Белорусский автомобильный завод (БЕЛАЗ). *Развитие товаропроводящих сетей в РФ активно поддерживается белорусскими властями.* В последние годы, помимо создания собственных дистрибьютерских сетей, белорусские машиностроительные компании (БЕЛАЗ, МТЗ) наладили сборочные производства, как правило, на базе существующих производственных мощностей. В российских регионах, например, организована сборка белорусской сельскохозяйственной техники, грузовых автомобилей, троллейбусов и других видов машиностроительной продукции (свыше 30 сборочных производств).

Всего в России работают более тысячи предприятий с белорусским капиталом (в основном в приграничных регионах РФ).

Особенно тесное научно-технологическое и производственное сотрудничество двух стран сложилось в оборонно-промышленном комплексе (ОПК). Оно направлено на проведение НИОКР по созданию новых образцов военной техники и вооружений, их развитие устойчивой специализации и кооперации в этой сфере. Сотни предприятий и конструкторских бюро в России и Беларуси вовлечены в разработку и производство продукции военно-технического назначения. В целях модернизации и выпуска средств ПВО в 2000 г. создана Межгосударственная финансово-промышленная группа «Оборонительные системы», объединяющая более 15 российских и белорусских предприятий ОПК[10]. В связи с нарастанием внешних угроз взаимодействие по обеспечению безопасности Союзного государства активизировалось. Например, «Конструкторское бюро точного машиностроения им. А.Э. Нудельмана» (входит в госкорпорацию «Ростех») примет участие в разработке совместно с Беларусью нового зенитного ракетного комплекса ближнего радиуса действия [7].

Белорусские предприятия специализируются на поставках в РФ такой высокотехнологичной продукции, как навигационные приборы, пилотажные системы, средства спутниковой и космической связи, антенные устройства, радиостанции, бортовые и стационарные вычислительные комплексы и пр. В свою очередь российские поставки охватывают средства ПВО, связи и радиоэлектронной борьбы, ракеты, стрелковое оружие и боеприпасы.

Развитию научно-производственного сотрудничества двух стран в сфере ОПК способствует финансовая поддержка Союзного государства, часть бюджета которого идет на реализацию проектов, связанных с созданием продукции специального и двойного назначения (потенциально может быть использована в военно-промышленном комплексе). В 2016 г. из бюджета объемом 6,6 млрд руб.[11] примерно 0,5 млрд (7%) планируется потратить на военно-техническое сотрудничество, оборону и безопасность [8]. Акцент в последние годы сделан на научно-технические программы, призванные обеспечить импортозамещение в стратегических отраслях, повысить степень технологической независимости от западных стран. В рамках сотрудничества в научно-технической сфере сегодня реализуются программы, востребованные в оборонных и гражданских областях – создание перспек-

[10] Самым значимыми совместными проектами этой группы являются модернизированный ЗРК «Печора-2М», оптико-электронная станция «Феникс», передвижная ремонтная база для экспортных модификаций ЗРС С-300, РЛС П-18 и «Кама-Н».

[11] 3,17 млрд руб. – отчисления России, 1,7 млрд – Беларуси.

тивной электронной компонентной базы, тепловизионной техники, композиционных материалов.

Развивается кооперационное взаимодействие российских и белорусских предприятий родственного профиля.

В 2014–2015 гг. участие белорусских машиностроительных предприятий в поставках компонентов для оборонной промышленности России возросло (например, Минский завод колесных тягачей обеспечен российскими заказами до 2018 г.). Это связано с введенными западными странами в отношении отечественных компаний оборонной промышленности санкциями, присоединением к ним Украины и разрывом кооперационных связей с украинскими производителями. Кроме того, в марте 2015 г. был отменен запрет на участие белорусских предприятий в госзакупках России для нужд обороны по согласованному перечню. Комплектующие предприятий концерна «Госвоенпром» Республики Беларусь поставляются на десятки крупных российских заводов.

Что касается гражданского машиностроения, то между сотнями хозяйствующих субъектов двух стран налажены взаимные поставки комплектующих – для производства грузовых автомобилей, автобусов, станков, тракторов и сельхозтехники. Например, в автомобилестроении сотрудничают «БелАЗ» и «МАЗ» со стороны Беларуси[12], «КамАЗ», «ГАЗ» и «Силовые машины» – со стороны РФ. В производстве дизельных двигателей кооперируются Минский и Тутаевский моторные заводы, в тракторостроении – белорусские МТЗ, «Гомсельмаш» и российские «Ростсельмаш», «ЧТЗ-Уралтрак».

В последнее время получило значительное развитие российско-белорусское сотрудничество в промышленности на региональном уровне, прежде всего между соседними областями двух стран. На российской территории, в первую очередь в приграничных районах, создано около тридцати совместных производств, занимающихся сборкой белорусской машиностроительной продукции – тракторов, комбайнов, дорожной техники, троллейбусов. В качестве примера приведем создание в Брянской области двух крупных российско-белорусских СП «Брянсксельмаш» и «Амкодор-Брянск». Они производят строительно-дорожную и сельхозтехнику, поставляемую почти в 50 регионов России, а также в Казахстан и другие страны ближнего зарубежья. Узловая сборка тракторов «Беларус» и на их основе – строительной и коммунальной техники осуществляется СП ОАО «Смолспецех» в Смоленской области. В Курской области действует российско-белорусское сборочное производство троллейбусов из машинокомплектов ОАО «Белкоммунмаш» на базе МУП «Курскэлектротранс».

[12] Грузовики «МАЗ» примерно на 70% состоят из российских комплектующих и материалов.

Ряд станкостроительных предприятий Российской Федерации наладили взаимовыгодные кооперационные поставки комплектующих с белорусскими предприятиями. Например, ООО «Станкозавод ТБС» (г. Санкт-Петербург) и ОАО «МЗОР» (г. Минск); «НПО «Станкостроение» (г. Стерлитамак) и «Барановичский завод станкопринадлежностей», ООО «Рухсервомотор» (г. Минск). В декабре 2015 г. создана совместная компания «Станкоинжиниринг» с целью развития сотрудничества в области станкостроения. «Газпром» начал закупать продукцию белорусских предприятий для замены комплектующих, приобретаемых до последнего времени за рубежом.

Среди серьезных проблем, осложняющих двустороннее сотрудничество, необходимо отметить противодействие инвестиционной активности российских компаний в Беларуси в силу сохраняющего свое значение национального протекционизма. Его проявлением является, например, намеренное завышение стоимости продаваемого актива, отпугивающее потенциальных инвесторов[13], или отказ в продаже интересующих российскую сторону активов.

В Беларуси и России есть проблемы с получением лицензий и разрешений на осуществление хозяйственной деятельности, сохраняется большое число видов предпринимательской деятельности, подлежащих лицензированию, ощущается избыточное давление различных бюрократических процедур и проверяющих органов.

По ряду актуальных политических (прежде всего в отношении украинского кризиса) и экономических вопросов позиции сторон заметно расходятся. Пока не удается достичь договоренностей в отношении реализации нескольких крупных совместных проектов, переговоры по которым идут в последние годы (в их числе создание «Росбелавто» с участием МАЗа и КамАЗа, объединение усилий Минского завода колесных тягачей и корпорации «Ростехнологии», минского ОАО «Интеграл» и ОАО «Российская электроника», минского ОАО «Пеленг» и структур агентства «Роскосмос», ОАО «Гродноазот» и ОАО «Еврохим»).

В целом, Беларусь является сложным партнером и широко использует в отношениях с Россией недобросовестные деловые практики. Среди многочисленных нарушений белорусской стороны – манипуляции с экспортом нефтепродуктов, зафиксированных по неверным товарным кодам, реэкспорт легковых автомобилей в Россию, массовые поставки в обход российских контрсанкций продовольствия из стран ЕС, несоблюдение требований технических регламентов Таможенного союза на рыбо- и мясоперерабатывающих

[13] Например, белорусская сторона запрашивает за продажу Минского завода колесных тягачей, производящего шасси для спецтехники, 3 млрд долл.

и молочных заводях Беларуси, подделка ветеринарно-санитарных документов, поставки из специальных экономических зон без достаточной переработки фактически иностранной продукции под видом белорусской и др.

Составленный ЕЭК и правительствами стран ЕАЭС Список барьеров для взаимного доступа, а также изъятий и ограничений в отношении движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, препятствующих функционированию внутреннего рынка Евразийского экономического союза (октябрь 2015 г.), содержит 423 позиции, из которых 375 имеют отношение к России и Беларуси [9]. По оценке Главы Совета Республики Национального собрания Беларуси Михаила Мясниковича, в белорусско-российской торговле действует более 400 изъятий и ограничений [10].

Тем не менее, при всех сложностях и проблемах в российско-белорусских отношениях, резких высказываниях А.Г. Лукашенко в адрес России и российского руководства, по нашему мнению, практически исключен вариант развития экономических отношений с Беларусью по украинскому сценарию. Беларусь сильно зависит от России в экономическом плане. Сумма российских субсидий по поставкам нефти и природного газа Беларуси, по нашим расчетам, достигла 59,5 млрд долл. за 2008–2015 гг. Величина трансферта уменьшилась в 2015 г. до 4,9 млрд долл., но составила внушительную величину – 9% от ВВП Беларуси и 0,37% ВВП РФ (соответственно 13% и 0,53% в 2014 г.). Республика Беларусь является самым крупным в рамках СНГ получателем кредитных ресурсов России (см. табл. 4).

Таблица 4

Размер российского нефтегазового трансферта в Беларусь в 2008–2015 гг. (млрд долл.)*

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Трансферт всего, млрд долл.	11,3	4,4	4,3	6,1	9,4	9,3	9,8	4,9
в % импорта товаров в РБ всего	28,8	15,5	12,2	13,2	20,2	21,6	24,3	16,3
в % ВВП Белоруссии	18,7	9,0	7,7	10,3	14,8	12,7	13,0	9,0
в % ВВП России	0,68	0,36	0,28	0,32	0,46	0,45	0,53	0,37

* Сумма субсидий российской стороны Беларуси при поставках сырой нефти и природного газа рассчитана как произведение количества поставленного энергоносителя на разницу между средней ценой поставок данного энергоносителя в страны дальнего зарубежья и средней ценой поставок данного энергоносителя в РБ, за вычетом сумм экспортных пошлин, перечисленных Беларусью в российский бюджет в 2012–2014 гг.

Источник: данные Федеральной таможенной службы. customs.ru/; Национального статистического комитета РБ. belstat.gov.by; Федеральной службы государственной статистики. gks.ru/, расчеты автора.

Но этим не исчерпываются выгоды сотрудничества для Беларуси с нашей страной в топливно-энергетической сфере. С 2015 г. Россия под давлением Минска отменила компенсацию Беларусью экспортных пошлин за нефтепродукты, произведенные из российской нефти и экспортируемые в третьи страны14. (Экспортные пошлины являлись камнем преткновения для белорусской стороны при подписании Договора о ЕАЭС, и руководство России пошло на уступки.) На момент подписания в 2014 г. белорусско-российского межправительственного протокола правительство Беларуси могло **рассчитывать** на пополнение бюджета в 2015 г. на 2 млрд долл., но после снижения цен на нефть поступления составили около 1 млрд долл.

Россия предоставляет финансовую поддержку (на льготных условиях) Беларуси как на двусторонней основе, так и по линии региональных институтов – Евразийского банка развития и Евразийского фонда стабилизации и развития (ранее – Антикризисный фонд ЕврАзЭС). Республика Беларусь является самым крупным в рамках СНГ получателем кредитных ресурсов России. По оценкам белорусских экспертов, на долю нашей страны приходится примерно 40% валового внешнего долга Беларуси (составил 40 млрд долл. на 01.01.2016 г.) [11]. Финансовые средства предоставлялись на разные цели на строительство АЭС (кредит в сумме 10 млрд долл.), на модернизацию экономики, укрепление белорусского рубля, поддержку платежного баланса, обслуживание и погашение ранее предоставленных кредитов, др. Ведущие российские банки (Сбербанк, ВЭБ, Альфа-банк, Газпромбанк) осуществляют кредитование белорусских государственных предприятий[15].

В феврале 2016 г., несмотря на непростую экономическую ситуацию, российским руководством принято решение о выделении очередного кредита в целях поддержания финансовой стабильности в государстве-соседе [12]. Новая кредитная программа Беларуси с Евразийским фондом стабилизации и развития (ЕФСР) рассчитана на два года и состоит из первого транша в размере 0,5 млрд долл. в марте 2016 г., двух траншей (0,5 млд долл.) в течение 2016 г., трех траншей (0,75 млрд долл.) в 2017 г., одного транша (0,25 млрд долл.) в 2018 г. [13]. Деньги будут выделяться в случае выполнения параметров кредитных программ, предусматривающих обязательства по реструктуризации

[14] В 2012–2014 гг. размер этих пошлин, перечисляемых в российский бюджет, составлял 3,0–3,8 млрд долл. Такая практика нивелировала сохраняющийся разрыв между мировыми нефтяными ценами и внутрироссийскими ценами, по которым нефть беспошлинно в рамках ТС поставлялась на белорусские НПЗ.

[15] Общий объем российско-белорусских поставок, профинансированных ОАО «Банк БелВЭБ» за 2014 г., составил 37,9 млрд российских рублей в эквиваленте. Финансирование предприятий (ОАО «МАЗ», ОАО «Белгорхимпром», ОАО «БелАЗ» и других) в основном осуществлялось за счет привлеченных ресурсов Внешэкономбанка.

проблемных предприятий, по ограничению директивного кредитования, реформированию рынка труда, др.

Реализация украинского сценария в отношениях Москвы и Минска не представляется нам реальной не только по экономическим причинам, но и по субъективным основаниям. На данном этапе руководство Беларуси выбрало «восточный вектор» интеграции, позиционирует себя как активный участник евразийских интеграционных процессов, выступает за скорейшую отмену сохраняющихся ограничений в торговле товарами и услугами со странами – участницами ЕАЭС. В официальных документах последних лет в качестве основы внешнеполитического курса Беларуси декларируется принцип многовекторности, в рамках которого обозначены основные направления внешней политики страны. При этом в первом ряду приоритетов неизменно называются отношения с РФ и другими странами СНГ, а также участие в интеграционных процессах на постсоветском пространстве. Руководство Беларуси никогда не ставило перед собой цели заключить соглашение об ассоциации с ЕС или вступить в Евросоюз.

В то же время в последние полтора года нельзя не видеть явного политико-экономического сближения между официальным Минском и ЕС, а также США. Многовекторная политика и балансирование между Западом и Россией в ходе украинского кризиса стали предпосылкой повышения внимания к Беларуси со стороны США и стран Европы, особенно Польши и Литвы.

Запад признал победу А.Г. Лукашенко на выборах, прошедших осенью 2015 г., Евросоюз и США приняли решение об отмене санкций, введенных против Президента Беларуси, а также ряда официальных лиц республики[16] и компаний. ЕС увеличил в 2016 г. сумму финансовой поддержки в два раза (до 29 млн евро) на решение вопросов миграции, регионального развития и др. [14]. В текущем году Евросоюз планирует выйти на принципиально новый уровень взаимоотношений – заключить с Беларусью специальное соглашение о сотрудничестве. (В республике полагают, что благодаря этому откроется рынок Европы для белорусских аграрных продуктов и калийных удобрений.) В апреле Минфин Беларуси и МБРР подписали соглашение о займе на модернизацию системы управления госфинансами на сумму 10 млн долл. [15]. Продолжаются переговоры официального Минска об открытии новой кредитной программы с Международным валютным фондом. Предварительно речь идет о выделении 3 млрд долл. под 2,28% годовых на десять лет [16].

[16] Однако эмбарго на поставки оружия и ограничительные меры в отношении четырех лиц, внесенных в список, в связи с незавершенным расследованием исчезновения оппозиционных политиков будут продлены на 12 месяцев.

В своей речи на церемонии инаугурации 6 ноября 2015 г. А.Г. Лукашенко сказал, что его страна продолжит проводить многовекторную политику и готова учитывать интересы и Востока, и Запада. «Мы продолжим создание Союзного государства с братской Россией, если она этого пожелает. Будем развивать тесное взаимодействие с партнерами в рамках Евразийского экономического союза», – заявил А.Г. Лукашенко. Он также отметил, что Беларусь открыта для равноправного сотрудничества и дружбы со странами Запада и США. «Если они хотят, нет никаких препятствий, чтобы перевернуть страницу прошлого и начать отношения с чистого листа. Мы готовы к этому и рассчитываем на готовность наших западных партнеров» [17].

Полагаем, что изменение отношения к белорусскому лидеру, которого до недавнего времени называли «последним диктатором Европы», позволит руководству Беларуси в ближайшие годы использовать тактику внешнеполитического маневрирования между Россией и Западом и получать дополнительные экономические бонусы. С одной стороны, сохранить необходимую экономическую помощь от нашей страны, с другой – улучшить доступ для белорусской продукции на западном направлении, выйти на европейские рынки заимствований, увеличить суммы технической помощи от ЕС.

Перспективы развития белорусской экономики будут во многом зависеть от положения в РФ, на рынок которой ориентирована значительная часть произведенной в Беларуси продукции, а также уровня финансовой поддержки, оказываемой Россией. Как эксперты, так и руководство Беларуси признают, что социально-экономическое развитие республики в высокой степени определяется возможностями экономики России. Данное обстоятельство отметил министр экономики Беларуси: «ВВП прямо или косвенно наполовину зависит от России» [18]. По расчетам белорусских экономистов, падение ВВП России на 1% автоматически уменьшает ВВП Беларуси на 0,8% [19].

Состояние народнохозяйственного комплекса Беларуси и направленность экономической политики руководства республики не позволяет рассчитывать на значительное уменьшение зависимости от России, по крайней мере в среднесрочной перспективе.

Перспективные направления взаимодействия в рамках союзного государства

Акцент в сотрудничестве России и Беларуси в среднесрочной и более отдаленной перспективе следует перенести на совместное согласованное развитие промышленности и обеспечить увязку развития национальной хозяйственной системы в Беларуси с процессами индустриализации российской экономики. Альтернативы проведе-

нию активной промышленной политики у стран-партнеров сегодня нет. Осуществление взаимосвязанных доктрин – свободного рынка и естественных конкурентных преимуществ (экспорт нефти, газа, металлов, другого сырья в обмен на импорт всего остального) – привело к критической зависимости российской (а вслед за ней и белорусской) экономики от колебаний цен на нефть, происходящих под влиянием преимущественно спекулятивных факторов.

Реализация сильной промышленной политики важна для увеличения внутреннего спроса, оживления инвестиционной деятельности и в целом для восстановления экономического роста России и Беларуси. Именно промышленный комплекс обладает большим мультипликативным эффектом для других секторов экономики: каждый вложенный в обрабатывающую промышленность 1 долл. приводит к росту ВВП на 1,5 долл., дополнительное рабочее место в промышленности создает 0,5–2 рабочих места в других секторах [20].

Ускорение динамики взаимного торгового оборота России и Беларуси упирается, главным образом, в осуществление совместными усилиями курса на новую индустриализацию, формирование единой промышленной политики, означенной в основополагающем договоре 1999 г. в качестве одного из условий создания Союзного государства (СГ).

За годы существования СГ было принято примерно два десятка межправительственных соглашений, касающихся промышленной политики. Однако, по словам Госсекретаря СГ Г.А. Рапоты, системного решения о проведении единой структурной промышленной политики, закрепленного в нормативно-правовых актах, пока не найдено [21]. По мнению участников второго Форума регионов Беларуси и России (сентябрь 2015 г., г. Сочи), партнерам еще далеко даже до формирования согласованной промышленной политики.

В условиях экономического и финансового давления на Россию, падения цен на нефть, сокращения возможностей импорта технологий и оборудования из третьих стран, прежде всего высокотехнологичной продукции военного и двойного назначения, необходимость мобилизации и рационального использования собственных ресурсов для развития экономик двух стран возросла. При этом ждать в обозримой перспективе улучшения внешнеполитических и внешнеэкономических условий социально-экономического развития стран-партнеров мало реально.

Выработка и реализация согласованной промышленной политики РФ и Беларуси в настоящее время диктуется значительными изменениями мирового торгово-экономического ландшафта, связанными с формированием мегарегиональных торговых соглашений и вытекающей из этого необходимостью проведения ЕАЭС проактивной торговой политики для обеспечения эффективного позиционирования

объединения в международной торговой системе и ответа на вызовы мегарегиональных соглашений. Сегодня поставлен вопрос о формировании экономического партнерства на базе расширенной ШОС с перспективой выхода на глубокую зону свободной торговли с участием ЕАЭС, логика углубления отношений России и ЕАЭС с АСЕАН подводит к разработке нового полномасштабного торгово-экономического соглашения, продолжается последовательная работа на треке двусторонних региональных торговых соглашений ЕАЭС с третьими странами. В таких условиях отсутствие согласованной промышленной политики у двух ведущих членов ЕАЭС – России и Беларуси – крайне осложнит выработку общей переговорной позиции у делегации ЕАЭС, будет негативно влиять на весь переговорный процесс и, как следствие, не позволит достичь результатов, удовлетворяющих всех участников ЕАЭС.

Курс на более тесное сотрудничество в промышленной сфере нашел отражение в последних документах СГ. На заседании Высшего государственного совета 3 марта 2015 г. были утверждены Приоритетные направления и первоочередные задачи развития Союзного государства на среднесрочную перспективу (до 2017 г. включительно). Премьер-министры двух стран подписали План мероприятий по созданию дополнительных условий для развития торгово-экономического сотрудничества, намечающий конкретные пути и механизмы активизации сотрудничества с учетом изменившихся условий. Стороны договорились, в частности, о расширении доступа субъектов хозяйствования двух стран к участию в поставках продукции и услуг для государственных нужд, о реализации восьми новых проектов в энергетике, автомобилестроении, электронной промышленности.

В совместном Заявлении президентов двух стран по результатам заседания Высшего государственного совета СГ (февраль 2016 г.) говорится о необходимости приложить максимум усилий для ликвидации барьеров и изъятий на едином рынке, наращивания взаимного товарооборота, укрепления кооперационных связей, формирования единой промышленной политики [22].

Вместе с тем необходимо отметить, что выработка и реализация промышленной политики СГ сталкивается с серьезными трудностями и сопряжена с немалыми проблемами. Пока нет общего понимания содержания и задач единой промышленной политики, разработка которой сегодня рассматривается в качестве одного из приоритетных направлений деятельности СГ. На 48-ой сессии Парламентского собрания Союза Беларуси и России в Гродно (июнь 2015 г.) Г.А. Рапота, говоря о согласованной промышленной политике, обратил внимание на необходимость двусторонних договоренностей в связи с некоторыми разногласиями в понимании этого термина [23].

Формирование промышленной политики СГ осложняется тем, что до недавнего времени политика по развитию промышленности на государственном уровне реально проводилась только в Беларуси, где с этой целью был принят ряд программных документов (например, Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 г.).

В России правительство, уповая на «невидимую руку рынка» и проводя в жизнь принципы неолиберализма, до последнего времени слабо занималось формированием промышленной политики. Только в связи с введенными западными странами санкциями Кабинет министров взял курс на импортозамещение. Была принята новая редакция государственной программы России «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» (апрель 2014 г.), в июне 2015 г. вступил в силу Федеральный закон Российской Федерации № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации».

Существенные различия экономических систем стран-партнеров неблагоприятно сказываются на конкретных направлениях и инструментах реализации промышленной политики СГ. В Беларуси, как известно, решающая роль в экономике принадлежит государству, тогда как в России – частному бизнесу (правда, с большими оговорками).

Отсутствие желания руководства Беларуси продвигаться в ближайшие годы по пути рыночных реформ, осуществлять приватизацию госпредприятий и уступать контроль над ними российской стороне является причиной того, что крупные интеграционные проекты с участием предприятий двух стран, речь о которых идет с 2012–2013 гг., до сего времени не реализованы.

Слабый прогресс в создании крупных совместных хозяйственных структур является одной из причин появления различных барьеров, затрудняющих доступ на рынок страны-партнера из-за лоббирования интересов национальных производителей. Как известно, многие российские и белорусские промышленные предприятия выпускают продукцию аналогичного ассортимента, сопоставимую по цене и качеству. Поэтому, например, действует усложненный порядок доступа российских производителей сельскохозяйственной техники на белорусский рынок, а производителям такой техники из Беларуси непросто получить субсидии в РФ, несмотря на предоставленные законодательные возможности.

Отсутствие должной координации промышленной политики приводит к дублированию в реализации инвестиционных проектов и, как следствие, к неэффективным финансовым затратам. Например, Россия, импортирующая оптоволоконный кабель из стран дальнего зарубежья, планирует создание собственного производство в Саранске, хотя в Беларуси оно уже есть.

Сегодня, с учетом геополитических соображений и неотложных экономических нужд, на первый план промышленной политики СГ вышла необходимость согласованных действий в сфере импортозамещения. На заседании Высшего Государственного Совета СГ (февраль 2016 г.) Президент России В.В. Путин в своей речи отметил: «Ключевым фактором роста экономики Союзного государства должно стать развитие промышленной кооперации, прежде всего в области высоких технологий. Следует наращивать долю наукоемкой продукции, замещать иностранные комплектующие, особенно, конечно, прежде всего в чувствительных отраслях, от которых напрямую зависит безопасность наших стран» [24].

Правительством Беларуси накоплен большой опыт разработки и выполнения государственных программ по импортозамещению (реализуются с 2000-го г.). В 2015 г. Минпромторг, Минкомсвязь, Минтранс и Минэнерго России разработали 20 отраслевых программ импортозамещения в гражданских отраслях промышленности. В рамках этих программ планируется осуществить в общей сложности примерно 2,5 тыс. проектов [25]. Речь идет, прежде всего, о замещении импортных товаров в высокотехнологичных секторах, то есть по сути о развитии отечественных высокотехнологичных производств.

Предусмотрено выделение средств для поддержки импортозамещения – в форме субсидирования и софинансирования исследований, а также предоставления грантов и преференций при государственных закупках. Заработал Фонд развития промышленности, основной задачей которого является предоставление кредитов предприятиям по льготной ставке (5%) на этапе предбанковского финансирования.

По оценке Правительства России, в случае реализации продуманной политики импортозамещения к 2020 г. можно рассчитывать на снижение зависимости от импорта по разным отраслям промышленности с уровня 70–90% до уровня 50–60% [26].

Участие в российских программах по импортозамещению открывает новые возможности для белорусских производителей во многих сферах, и прежде всего в оборонно-промышленном комплексе[17].

Первоочередной задачей для российской стороны является замена украинских комплектующих, применявшихся (по состоянию на 1 июля 2015 г.) в 186 образцах российских вооружений. Для замещения более крупных позиций (например, вертолетных двигателей и

[17] В июле 2015 г. Правительство РФ утвердило критерии отнесения продукции к категории российских товаров. Они сформулированы таким образом, чтобы комплектующие из стран ЕАЭС признавались частью отечественных товаров, которым, в свою очередь, предоставляются преференции в рамках государственных закупок. Однако соответствовать этим критериям даже российским предприятиям непросто.

корабельных силовых установок) потребуется, по оценке члена экспертного совета при председателе Военно-промышленной комиссии В. Мураховского, порядка 3–4-х лет [27]. Еще более масштабной является задача выпуска продукции (оптика, автоматика и радиоэлектроника), закупаемой в странах ЕС и США. Замещение комплектующих из стран НАТО должно коснуться примерно 1000 образцов вооружений и спецтехники[18]).

Белорусская сторона намерена добиваться того, чтобы в российских программах импортозамещения поставщики товаров и услуг из Беларуси не рассматривались как иностранные, а приравнивались к национальным производителям [28]. Создание равных условий доступа на внутренний рынок друг друга для предприятий стран-партнеров и изменение связанной с этим законодательной базы является задачей созданной в рамках СГ рабочей группы по импортозамещению (ноябрь 2015 г.)

Основными инструментами промышленной политики СГ должны стать углубление промышленной кооперации между предприятиями России и Беларуси, создание совместных предприятий, реализация союзных программ. Председатель Совета Республики Национального собрания Республики Беларусь М. Мясникович особое внимание обращает на необходимость формирования современных совместных предприятий химической промышленности с учетом наличия хорошей базы (углеводородное сырье, профессиональные кадры, технологии) и огромных внутренних потребностей в широком ассортименте полимерных материалов и лекарственных средств [29].

Создание стратегических межфирменных альянсов в различных формах с участием компаний-лидеров двух стран должно стать приоритетным пунктом повестки двустороннего взаимодействия РФ и Беларуси и деятельности СГ. С учетом политико-экономических сложностей и ограничений формирования таких альянсов, различий в законодательстве и правоприменительной практике двух стран в рамках СГ необходимо разработать и подписать на высоком уровне документ с условным названием «Базовые принципы формирования, регулирования и обеспечения гарантий деятельности стратегических межфирменных альянсов». Целесообразность акцента на формировании указанных альянсов обусловлена следующими факторами:

– создание альянсов компаний-лидеров двух стран обеспечит вовлечение в кооперационное сотрудничество большого числа

[18] По оценке Торгово-промышленной палаты РФ, только для замены комплектующих, ранее поступавших в Россию из-за границы, российским промышленникам в кратчайшие сроки (до 2018 г.) придется наладить производство более восьмисот наименований продукции.

смежных предприятий и субподрядчиков, связанных с компаниями-лидерами;
– формирование альянсов будет способствовать устранению нерациональной конкуренции между российскими и белорусскими производителями как на рынке СГ и в целом ЕАЭС, так и на рынках третьих стран. Одним из примеров значительных потерь, которые несут производители и страны СГ в связи с развитием взаимной конкуренции, является прекращение сбытовой кооперации крупнейших производителей калийных удобрений – российского «Уралкалия» и «Белорусской калийной компании», ставшее одной из основных причин существенного падения их экспортных цен в последнее время;
– создание альянсов будет содействовать гармонизации интересов РФ и Беларуси в важных секторах и подсекторах национальных экономик, выработке согласованной промышленной политики, даст возможность иметь общую позицию на торговых переговорах с третьими странами; таким образом из солидарности де-юре будет возникать солидарность де-факто;
– наличие альянсов с участием компаний-лидеров РФ и Беларуси также важно с точки зрения выстраивания приоритетов переговорной повестки по соглашениям о свободной торговле с третьими странами, которая в зарубежной практике в первую очередь учитывает задачи продвижения интересов «национальных чемпионов».

В рамках СГ целесообразно разработать комплексный план действий по содействию развитию промышленной кооперации РФ и Беларуси, содержащий меры, механизмы и инструменты по следующим основным направлениям:
– финансовые и налоговые механизмы стимулирования промышленной кооперации;
– формирование благоприятного институционально-правового поля для развития межгосударственной промышленной кооперации;
– разработка и реализация совместных научно-производственных программ развития приоритетных промышленных видов деятельности, частично финансируемых из бюджета СГ;
– создание сетевых структур (центров субконтрактации, трансфера технологий, др.), организационные мероприятия и инструменты стимулирования промышленной кооперации.

По ряду вопросов, затрагивающих компетенции ЕЭК, потребуется выработка общей позиции РФ и Беларуси и ее согласованное продвижение на площадке ЕЭК.

Применение различных механизмов поддержки в качестве предварительного условия потребует прозрачным и понятным образом

выделить кооперационную продукцию. В отношении такой продукции должны быть установлены минимальные значения стоимости, созданной на территории РФ и Беларуси: например, что соответствует текущей лучшей практике в СГ, не менее 20% стоимости должно быть создано на территории каждой из сторон, включая продукцию действующих совместных производств. Присвоение продукции статуса кооперационной с выдачей соответствующего сертификата может осуществляться на согласованных принципах российской и белорусской ТПП с участием Постоянного комитета СГ (на последний целесообразно возложить формирование и ведение реестра кооперационной продукции СГ в разрезе ее головных производителей и основных субпоставщиков).

В современных условиях на фоне острого дефицита доступных кредитных ресурсов в обрабатывающих отраслях эффективным и потенциально востребованным инструментом поддержки промышленной кооперации в рамках СГ может стать предоставление компенсации из бюджета СГ части процентных ставок по кредитам для обеспечения производства (кредитование на пополнение оборотного капитала, возможно, не только головных производителей, но и основных субпоставщиков для стимулирования и повышения финансовой устойчивости всей производственной цепочки) и реализации (в том числе на рынках третьих стран) кооперационной продукции. На наш взгляд, одним из вариантов решения вышеуказанных задач может стать создание Межгосударственного банка развития кооперационных проектов с участием средств СГ и национальных институтов развития сторон, включая российский Фонд развития промышленности. Подобный банк, помимо компенсации части процентных ставок по кредитам коммерческих банков для кооперационных производств, мог бы также осуществлять финансирование новых проектов промкооперации на прединвестиционной и предпроизводственной стадиях, когда требуется подготовка технико-экономического обоснования, маркетингового плана и других проектных документов.

Устойчивое развитие промкооперации в рамках СГ нуждается в разработке механизма страхования специфических экономических рисков (упущенной выгоды) для организаций, участвующих в кооперационном производстве в рамках СГ, в первую очередь высокотехнологичной продукции. Такой механизм может быть разработан с привлечением страховых организаций сторон с долей государственного капитала, в том числе при участии национальных экспортных кредитных агентств.

Значимым элементом поддержки промышленной кооперации в рамках СГ может стать выработка и реализации мер, механизмов и инструментов продвижения экспорта совместно произведенной кооперационной продукции на рынки третьих стран.

Представляется важным обеспечить должный учет региональных аспектов при организации промышленного сотрудничества, а также максимально возможную ориентацию сотрудничества на решение задач промышленной политики на уровне регионов. Например, продукция белорусских СЭЗ ориентирована на сбыт готовой промышленной продукции в РФ (мебель, изделия из пластмассы, шины, др.), а не на совместную кооперационную деятельность с предприятиями смежных российских регионов. Вопросы регионального развития практически не нашли отражения в документах и программах СГ. В то же время значительные различия между регионами государств, включая их правовой статус и компетенции, серьезно затрудняют выработку и реализацию согласованной промышленной политики. Председатель Совета Федерации Федерального собрания РФ В. Матвиенко, выступая на втором Форуме регионов России и Беларуси, в этой связи сказала о необходимости ревизии российских и белорусских документов в области промышленной политики, с тем чтобы понять, какие механизмы – экономические и правовые – дополнительно необходимы [30].

Сценарии развития проекта Союзного государства

По нашему убеждению, существует значительное число обстоятельств, свидетельствующих об особом характере отношений России и Беларуси, в том числе как экономических партнеров. Коэффициент торгово-экономической связанности России и Беларуси (определяется как процентное отношение стоимостных объемов взаимной торговли товарами к суммарному ВВП взаимодействующих стран) в случае российской внешней торговли товарами является сегодня самым высоким после пары Россия-Нидерланды, лишь немного уступая уровню связанности РФ с этим крупнейшим мировым трейдером. Соответствующие показатели для других ведущих торговых партнеров РФ в два и более раз ниже. Применительно к белорусской внешней торговле коэффициент торгово-экономической связанности с Россией в 2015 г. немного уступал только показателю для Украины, при этом последний демонстрирует понижательный тренд. Текущий показатель связанности Беларуси с Россией многократно превосходит аналогичные показатели для всех других основных торговых партнеров Беларуси (кроме Литвы, где данная величина также достаточна велика за счет больших объемов реэкспорта белорусских грузов и невысокого суммарного ВВП сторон).

Помимо высокой торгово-экономической связанности РФ и Беларуси, взаимная торговля двух стран отличается значительной диверсификацией в торговом и фирменном разрезе, наиболее высокими среди

торговых партнеров сторон уровнями внутриотраслевой торговли, кооперационных поставок. К этому следует добавить, что большую часть своей новейшей истории Россия де-факто существует в общем экономическом и социально-гуманитарном пространстве с Беларусью со свободным перемещением товаров, рабочей силы, специалистов, студентов и т.д. Между РФ и Беларусью налажено очень тесное сотрудничество в военно-технической области и в вопросах безопасности. То есть, с точки зрения наличия объективных факторов, глубины взаимодействия в различных сферах, историко-культурной, религиозной, языковой и многих других общностей, РФ и Беларусь могут иметь и сохранять особый формат межгосударственных отношений (в нашем случае Союзное государство) несмотря на углубление экономической интеграции в рамках ЕАЭС и расширение компетенции наднациональных институтов.

В мире существует достаточно успешный пример существования особого межстранового формата отношений в рамках самого продвинутого интеграционного объединения – Евросоюза, создавшего экономический и валютный союз, а также элементы политического союза. Речь идет об экономическом и таможенном союзе трех стран Западной Европы – Бельгии, Нидерландов и Люксембурга, оформление которого началось с середины 1940-х годов (то есть до создания ЕЭС), в феврале 1958 г. был подписан Договор об Экономическом союзе Бенилюкс – Union Benelux (год спустя создания ЕЭС, куда вошли все три страны Бенилюкса), и по настоящее время Бенилюкс сохраняет определенную самостоятельность в рамках ЕС и имеет собственную повестку развития. Институционная структура Бенилюкса включает Генеральный секретариат (главный исполнительный орган, обладающий законодательной инициативой), Комитет министров (главный политический орган, определяющий основную повестку, задачи и перспективы развития Бенилюкса; председательствуют поочередно страны-члены с ежегодной сменяемостью), комиссии и специализированные комитеты в различных областях, объединенные службы для выполнения специальных задач, Межпарламентский консультативный комитет, Арбитражную коллегию, Судебную палату и некоторые другие органы [31].

Сегодня Бенилюкс позиционируется как «идеальная опытная площадка для дальнейшей европейской интеграции». В 1985 г. страны Бенилюкса инициировали подписание Шенгенского соглашения (куда также вошли Франция и Германия), в 2004 г. они подписали Соглашение о трансграничном взаимодействии полицейских структур, в 2008 г. был подписан и в 2012 г. вступил в силу новый Договор о Союзе Бенилюкс (Benelux Union Treaty). В новом Договоре поставлены две основные цели: сохранение за Бенилюксом роли генератора новых подходов к строительству будущего Европы и укрепление трансграничного

сотрудничества трех стран в многообразных формах. Выделены три главных направления действий – внутренний рынок и экономический союз, устойчивое развитие, правосудие и внутренние дела.

Направление «Внутренний рынок и экономический союз» включает деятельность в следующих сферах: энергетика, сотрудничество приграничных регионов, продовольственная безопасность, защита прав потребителей, мобильность, инновации, обеспечение прав интеллектуальной собственности, др. В рамках направления «Устойчивое развитие» осуществляется взаимодействие в области миграции рабочей силы в приграничных районах, природоохранного менеджмента, пространственного планирования, обустройства приграничных парков, логистики, качества воздушного движения, молодежной проблематики, др. По третьему направлению «Правосудие и внутренние дела» реализуется сотрудничество в политической сфере, в области нарушений налогового характера и в сфере соцобеспечения, кризисного управления, нераспространения наркотиков и других вредных веществ, передвижения граждан, др.

Вся работа органов Бенилюкса, прежде всего Генерального секретариата, строится в проектной логике, за счет чего достигается экономия расходов и высокая результативность. Генеральный секретариат управляется Советом генеральных секретарей от трех стран (состоит из Генерального секретаря и двух его заместителей), включает три группы экспертов общим числом более 50 человек по трем основным направлениям деятельности Бенилюкса, а также операционный и переводческий департаменты и кадровую службу.

Работа осуществляется на базе четырехгодичных программ деятельности (сейчас готовится такая программа на 2017–2020 гг.) и ежегодных рабочих планов. Принятый Комитетом министров рабочий план на 2016 г. является объемным (документ состоит из 68 страниц) и конкретным документом. Включает три раздела: проекты; Бенилюкс как центр экспертизы и лаборатория для Европы; сотрудничество с другими государствами, их федеративными территориальными образованиями и международными организациями. Наиболее обширным является раздел «проекты», включающий семь подразделов: энергетика, окружающая среда и территориальное развитие, социальная сплоченность, экономика и знания, мобильность, безопасность и передвижение граждан, предотвращение правонарушений (прежде всего фискальных). Для каждого конкретного проекта указывается ответственное подразделение Генерального секретариата и контактное лицо [32].

При всех различиях Союзного государства РФ и Беларуси и Бенилюкса, по нашему мнению, некоторые принципиальные подходы к целеполаганию, формулированию направлений и задач деятельности Бенилюкса, организации функционирования органов Бенилюкса

целесообразно использовать в практике СГ. Для этой цели можно рекомендовать Постоянному комитету СГ наладить рабочие контакты с Генеральным секретариатом Бенилюкса. Подобные контакты могли бы также стать дополнительным треком для восстановления докризисного уровня отношений РФ с ЕС, возможного запуска межблокового диалога ЕАЭС-ЕС. Это было бы интересно и для руководства Беларуси в целях закрепления наметившегося улучшения отношений с Европой.

В связи с проведенным анализом и опытом Бенилюкса мы видим три возможных сценария развития Союзного государства.

Первый сценарий. В условиях дальнейшего углубления евразийской интеграции и расширения компетенции ЕАЭС происходит существенное сужение функционала СГ. Однако полного поглощения Союзного государства ЕАЭС не произойдет в силу наличия в СГ политико-гуманитарной составляющей и, главное, вопросов военно-технического сотрудничества и в сфере безопасности. Киргизия, Армения, и особенно Казахстан, категорически против выхода ЕАЭС за рамки чисто экономической интеграции. Хотя Беларусь и критикует союзный договор, в целом его механизмы обеспечивают решение важных для страны задач и получение существенных трансфертов от России в различных формах. Тем более Беларусь не захочет делиться российской помощью с Арменией и Киргизией в случае, например, переноса механизма и средств на реализацию научно-производственных программ СГ на уровень ЕАЭС. Такой вариант постепенного сужения функционала СГ при сохранении за СГ политико-гуманитарных и оборонных аспектов сотрудничества, а также бюджетных средств на осуществление союзных научно-производственных программ является достаточно вероятным, в принципе приемлемым для РФ и Беларуси. В данном варианте не исключается появление новых сфер сотрудничества, выходящих за рамки текущей компетенции СГ, но они будут носить ограниченный характер. Описанный сценарий, однако, не создает достаточных стимулов для интенсификации взаимного торгово-экономического сотрудничества РФ и Беларуси в перспективе.

Второй сценарий. Независимо от прогресса евразийской экономической интеграции, в силу трудного экономического положения сторон, значительных финансовых ограничений у России и накопления взаимной неудовлетворенности и претензий друг к другу происходит глубокая заморозка проекта СГ, без дальнейшего расширения договорной базы и сфер сотрудничества при сокращении текущих расходов на союзные программы и на обслуживающий союзный проект бюрократический аппарат. Россия – под давлением неблагоприятных экономических обстоятельств и политических расхождений с Беларусью – переводит в режим жесткой экономии весь спектр эко-

номических отношений с Беларусью: снижает (прекращает) прямую финансовую поддержку, прекращает скрытое субсидирование Беларуси через заниженные цены энергоносителей в ходе быстрого и до конца последовательного налогового маневра в нефтегазовой сфере, отказывается от приобретения не очень и совсем не нужных активов (предприятий) в Беларуси. Рассматриваемый вариант имеет значительную вероятность реализации, приемлем для России (особенно в нынешней крайне сложной финансово-экономической ситуации), но, скорее всего, неприемлем для Беларуси, что будет означать ее попытки отхода от России и активного поиска ею альтернативных партнеров и источников финансирования. Здесь уже возникают политические риски реализации данного сценария для России. Вероятность осуществления рассматриваемого сценария повышается в случае менее жесткого подхода России к экономии на различных направлениях двустороннего сотрудничества, что снизит шоки для Беларуси и позволит ей адаптироваться к уменьшению прямого и косвенного финансирования со стороны России. Анализируемый сценарий в лучшем случае может сохранить инерцию двусторонних связей.

Третий сценарий. Независимо от прогресса евразийской экономической интеграции, текущих финансово-экономических сложностей сторон и сложностей в отношениях между РФ и Беларусью стороны принимают долгосрочное политическое решение о целесообразности дальнейшего развития формата СГ и подкрепляют это решение конкретными планами действий по стимулированию двустороннего торгово-экономического, политико-гуманитарного и военно-технического сотрудничества. В основе данного сценария лежит кооперационная модель взаимодействия двух государств, предполагающая последовательную, взаимоувязанную финансовую, регуляторную, организационную, информационную и иную поддержку кооперационных проектов, формирования трансграничных производственных цепочек, решающих задачи импортозамещения, освоения инновационных продуктовых ниш, диверсификации экспорта. В рамках рассматриваемого сценария стороны проводят целенаправленную, опережающую соответствующую деятельность на уровне ЕАЭС работу по устранению различного рода административных, институциональных, инфраструктурных барьеров для развития кооперации. В финансовых отношениях сторон осуществляется маневр в пользу увеличения целевой финансовой поддержки кооперационных проектов при более или менее постепенном сокращении нецелевых прямых и косвенных финансовых дотаций Беларуси со стороны России. СГ устанавливает рабочие контакты с Бенилюксом, использует передовые практики организации работы и проектной деятельности Генерального секретариата Бенилюкса, делающие акцент на понятных для бизнеса и, особенно, населения стран-участниц прак-

тических результатах сотрудничества. При таком сценарии развития СГ может стать центром экспертизы и опытной площадкой для обкатки передовых подходов и практик на отдельных направлениях интеграционного взаимодействия для последующего их использования на уровне ЕАЭС. Данный сценарий в современных условиях представляется маловероятным (наименее вероятным), однако – с точки зрения перспективы, долговременных экономических и политических интересов РФ и Беларуси, а также евразийской интеграции в целом – он является наиболее желательным. В основном данный сценарий согласуется с оптимистическим вариантом развития торгово-экономического сотрудничества РФ и Беларуси.

Литература

1. belarus.regnum.ru/news/1890500.html 11; ng.ru/cis/2015-01-29/100_obzor290115_2.html.
2. cbr.ru/statistics/credit_statistics/cur_str.xlsx.
3. Национальный банк РБ. nbrb.by.
4. Мониторинг взаимных инвестиций в странах СНГ 2015. eabr.org/r/research/centre/projectsCII.
5. *Радов Н*. Российский бизнес в Белоруссии: текущая ситуация и перспективы. regnum.ru/news/polit/1914682.html#ixzz3XD4AFr00.
6. kremlin.ru/events/president/transcripts/5139.
7. ria.ru/defense_safety/20150519/1065279740.html.
8. soyuz.by/news/24611html.
9. rgtr.ru/discussions/20150923/spisok-barerov.
10. Второй Форум регионов России и Беларуси (сентябрь 2015 г., г. Сочи). council.gov.activity/activities...forum_2.
11. rg.ru/2015/03/27/kredit-site-anons.html.
12. Charter97.org/ru/news/2016/2/29/193173.
13. regnum.ru/news/economy/2106674.html.
14. belta.by/economics/view.
15. minfin.gov.by/ru/news.
16. eadaily.com/news/2016/03/10/smi-za-rossiyskiy-kredit-belorussii-pridyotsya-rasplachivatsya-nepopulyarnymi-merami.
17. regnum.ru/news/polit/2006614.html.
18. http: nn.by/?c=arc&i=1402658<lang=ru.
19. russiancouncil.ru/author_ profile/index.php?author-id4=680.
20. *Ленчук Е.* Мы всегда выступали за смешанную экономику, за разумное сочетание государства и рынка // «НГ. Приложение «НГ-Политика», 19.01.2016.
21. Выступление Г.А. Рапоты на втором Форуме регионов Беларуси и России (сентябрь 2015 г.) // Вестник Совета Федерации 2015. № 8. С. 11. council.gov.ru>activity/analitics/publications/622.

22. president.govby/ru/news_ru/view/vgs-minsk-13169.
23. belrus.ru/activities/sessii_parlamentskogo_sobrania/sessions48.html.
24. kremlin.ru/events/president/transcripts/5139.
25. government.ru/news/17521.
26. ria.ru/spravka/20151125/1327022750.html#ixzz44B7MqGR0.
27. Импортозамещение как двигатель экономики. putin-today.ru/archives/22808.
28. belta.by/economics/view/matvienko-predlagaet-skoordinirovat-programmy-importozameschenija-v-belarusi-i-rossii-163207-2015.
29. Выступление Председателя Совета Республики Национального собрания РБ М. Мясниковича на втором Форуме регионов Беларуси и России (сентябрь 2015 г.). Вестник Совета Федерации. 2015. № 8. С. 5. council.gov.ru>activity/analitics/publications/622.
30. Выступление Председателя Совета Федерации В. Матвиенко на втором Форуме регионов Беларуси и России // Вестник Совета Федерации 2015. № 8. С. 7. council.gov.ru>activity/analitics/publications/622].
31. Benelux. Secretariat General. Cross-border cooperation. 2012. benelux.int.
32. Benelux. Secretariat General. Plan annuel 2016. Janvier 2016. benelux.int.

A.N. SPARTAK
corresponding member of the Russian Academy of Sciences, professor, director of JSC All-Russian Scientific Research Conjuncture Institute, head of the Department of Ministry of Economic Development of the Russian Federation, Moscow, Russia
vniki@vniki.msk.ru

FIELDS AND SCENARIOS OF RUSSIA AND BELARUS INTERACTION IN THE FRAMEWORK OF THE UNION STATE

The paper reveals actual trends and problems in trade and economic cooperation between Russia and Belarus, value and structure of mutual trade and investment, degree of partner's economic interdependence. The paper also identifies promising areas of countries' interaction in the framework of the Union State, stresses important role of integrated industrial policy and production cooperation support system. Measures and mechanisms for the promotion of cooperation-driven model in bilateral relations are suggested. The author formulates three scenarios for further development of the Union State project: gradual narrowing of its functions and competences in favor of the Eurasian Economic Union – freezing this project – project development in the logic of experimental laboratory for the future Eurasian integration and strong promotion of mutual cooperation.

Keywords: *mutual trade, export, import, investments, projects, the Union State, cooperation, Benelux, scenario.*
JEL: F15, F20, F42.

Вестник Института экономики Российской академии наук
3/2016

Д.И. УШКАЛОВА
кандидат экономических наук, руководитель Центра исследований международной макроэкономики Института экономики РАН

МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ И ИХ ТИПОЛОГИЯ

В статье рассматриваются экономические эффекты региональной интеграции в странах с формирующимися рынками, дается оценка реализуемых моделей экономической интеграции в современном мире. Анализируется значимость различных статических и динамических эффектов интеграции и обосновывается вывод о том, что для развивающихся стран и стран с формирующимися рынками позитивные интеграционные эффекты могут оказаться даже более выраженными, чем для развитых стран. На основе анализа опыта интеграционного взаимодействия в современном мире автор формулирует базовые принципы построения эффективной модели экономической интеграции на постсоветском пространстве.

Ключевые слова: *экономическая интеграция, интеграционные эффекты, модели интеграции, постсоветское пространство.*

JEL: F15, F13, F55, F53.

Современные подходы к выделению моделей экономической интеграции

Словосочетание «модель экономической интеграции» достаточно часто употребляется в научной литературе, однако его общепринятой трактовки до сих пор не сложилось. Чаще всего при обозначении интеграционных моделей используется политико-географический принцип или же непосредственная привязка к названию интеграционного объединения. Примерами подобного подхода могут выступать «европейская модель интеграции», «модель ЕС» [1], «модель НАФТА», «модель АСЕАН» и т.д. Характеристики выделенных таким образом моделей интеграции, равно как и их набор, являются предметом дискуссии и по-разному оцениваются исследователями. Различаются и базовые принципы, используемые при выделении различных моделей, что существенно затрудняет их сравнительный анализ.

В качестве альтернативного подхода нередко выступает отождествление таких понятий, как «модель интеграции» и «концепция инте-

Вестник ИЭ РАН. №3. 2016
С. 158–170

грации». Так, например, многие исследователи оперируют понятиями «модель традиционного регионализма» и «модель открытого регионализма», которым приписывают все свойства интеграционного процесса, характерные для соответствующих концептуальных подходов. Между тем использование подобного принципа не дает полной ясности о конкретных характеристиках интеграционного процесса, поскольку в реальной практике интеграционного строительства в современном мире нередко используются оба подхода.

Достаточно часто при выделении моделей интеграции в качестве базового принципа используется последовательность стадий интеграционного процесса. Подобный подход лежит в основе выделения «линейной модели интеграции» [2, p. 7] и «неоклассической пятистадийной модели региональной интеграции» [3, pp. 29–30], которые по своим характеристикам фактически идентичны «европейской модели интеграции».

Так, «линейная модель интеграции» описывается как линейный процесс, предполагающий нарастающий прогресс в достижении последовательных стадий интеграции применительно к движению товаров, услуг, капитала и рабочей силы и, в конечном итоге, в сфере объединения денежно-кредитных систем [2, p. 7–8]. При этом «линейная модель» не отрицает возможности разноскоростной интеграции и «изменяющейся геометрии» интеграционного объединения, которые трактуются как механизмы, в целом содействующие линейному интеграционному процессу, позволяя различным его участникам продвигаться к конечной цели интеграционного взаимодействия с той скоростью, которая соответствует специфике их развития [2, p. 7–8].

Так называемая «пятистадийная модель региональной экономической интеграции» по существу тождественна «линейной модели». Данная модель была разработана в рамках неоклассического подхода к исследованию интеграционных процессов и также отражает представление об экономической интеграции как о процессе, состоящем из 5 стадий, каждая из которых рассматривается в качестве необходимого условия для перехода к следующей стадии. «Пятистадийная модель» опирается на принцип возрастающей интеграции рынков, в рамках которого постепенное повышение степени либерализации движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы рассматривается как условие для создания полностью интегрированного региона [3, p. 30].

Таким образом, понятия «пятистадийной модели региональной экономической интеграции» и «линейной модели интеграции» фактически тождественны не только друг другу, но и «модели традиционного регионализма». Использование указанных понятий позволяет дать характеристику стадийности и направлению интеграционного

процесса, однако оставляет «за скобками» характеристики механизмов и движущих сил интеграции, которые в современных условиях в значительной степени определяют специфику и результативность интеграционных проектов.

Принципиально иной подход к выделению моделей интеграции предложил А.М. Либман. В разработанной им типологии основным критерием для выделения моделей интеграции является такой аспект интеграционного процесса, как ведущие игроки (акторы), обеспечивающие устранение барьеров. Таким образом, в основу типологии положен критерий основной интегрирующей силы. В качестве другого критерия выделяются отношения власти, которые формируют систему власти и конкретные ее конфигурации, оказывающие непосредственное воздействие на возможности игроков по принятию интеграционных решений. «Отношения власти» определяют условия, в которых действуют ведущие игроки, обеспечивающие принятие решений в сфере интеграции. В результате А.М. Либман выделяет 6 моделей экономической интеграции (см. табл. 1) [4].

Таблица 1

Типология моделей экономической интеграции А.М. Либмана

Отношения власти	Ведущие игроки	
	Территориальные органы публичной власти	Негосударственные игроки
Равенство сил	Модель межправительственных договоров	Модель неформальной торговли
Асимметрия качественно однородных игроков	Модель доминирующего участника	Модель корпоративного взаимодействия
Асимметрия качественно разнородных игроков	Модель общего центра	Модель негосударственного права

Источник: [4, с. 24].

В типологии А.М. Либмана три модели интеграции, в которых ведущими игроками выступают органы публичной власти, относятся к ситуации «интеграции сверху», а 3 модели, ведущими игроками в которых являются негосударственные игроки, – к «интеграции снизу». Основной движущей силой интеграции в модели общего центра выступает надгосударственный орган (юрисдикция), в модели доминирующего участника – один территориальный орган (например, правительство крупнейшей страны), получивший эту функцию за счет принуждения других игроков, а в модели межправительственных договоров – различные территориальные органы власти, действующие

на основе консенсуса. Основной интегрирующей силой в модели корпоративного взаимодействия выступают крупные транснациональные компании, формирующие в регионе свои производственные сети; в модели неформальной торговли – неформальные сети предпринимателей, которые могут быть вовлечены и в нелегальный оборот, а в модели негосударственного права – сознательно генерируемые общие правила игры, направленные на усиление экономического взаимодействия [4, с. 24–25].

Предложенная А.М. Либманом типологизация, безусловно, открыла новый этап в исследованиях моделей экономической интеграции: фактически впервые вместо критериев, характеризующих уровень формального интеграционного взаимодействия, были использованы сущностные характеристики движущих сил интеграции. Между тем особенности типологии А.М. Либмана существенно ограничивают потенциал ее практического использования применительно к сфере формальной интеграции – для характеристики действующих межгосударственных интеграционных проектов.

Существенные ограничения накладываются определением А.М. Либманом интеграции исключительно как интеграции рынков и отказом от характеристики «формальной интеграции» при выделении моделей. В результате применения подобного подхода к интеграционным процессам относится как межгосударственное, так и внутригосударственное взаимодействие, включая те формы объединения, которые не вполне принято считать интеграцией в современной трактовке, например, насильственное объединение территорий в результате формирования империи.

Соответственно, в качестве примеров реализации модели общего центра приводится так называемый военный регионализм (в частности, архаичные империи), а также большинство унитарных и федеративных государств, а единственной интеграционной структурой, «приближающейся к модели общего центра», Либман считает ЕС [4, с. 25]. В качестве примеров реализации модели доминирующего участника также приводятся преимущественно империи, а среди интеграционных проектов современности – валютные союзы Африки, интеграция Юга Африки в рамках Южно-Африканского таможенного союза, программы интеграции ЕС и ее соседей (в частности, Восточное партнерство). В основе же большинства проектов региональной интеграции в современном мире, по утверждению А.М. Либмана, лежит модель межправительственных договоров, примерами реализации которой выступают АСЕАН и Южно-Американский общий рынок (МЕРКОСУР) [4, с. 26–27].

Отказ от анализа особенностей «формальной интеграции» при выделении моделей выступает важнейшим ограничителем практи-

ческого использования типологии Либмана. Фактически степень и последовательность либерализации движения факторов производства (которая в значительной мере определяет наличие интегрированного рыночного пространства) остается «за скобками». Так, даже в отношении «интеграции сверху» он выделяет 3 возможных сценария: 1) наличия формальной интеграционной структуры; 2) наличия неформальной коалиции; 3) одностороннего добровольного открытия границ одним из игроков [4, с. 32]. Таким образом, отнесение модели интеграции к группе «интеграции сверху», в которой основной движущей силой интеграции выступают органы публичной власти, вовсе не означает наличия интеграционного соглашения, а принадлежность того или иного проекта региональной интеграции к определенной модели не дает никакого представления об уровне и тем более о направлении формального интеграционного процесса.

Фактически вопросы, связанные с инструментами устранения барьеров, последовательности их применения и сочетания, остаются вне поля зрения типологии. Между тем на современном этапе именно совокупность интеграционных механизмов становится важнейшей характеристикой интеграционных процессов и, по всей видимости, должна найти отражение в описании моделей экономической интеграции, пригодных для анализа реальных инициатив в сфере межгосударственного сотрудничества.

Ограниченность потенциала практического использования типологии А. Либмана для характеристики существующих интеграционных проектов отражает фундаментальную проблему выработки классификации моделей интеграции, адекватной современным реалиям.

Так, с учетом сложности понятия интеграции и множественности его аспектов, возникает проблема выбора важнейших характеристик интеграционного процесса, лежащих в основе типологизации, т.е. критериев для выделения моделей. Решение этой проблемы – выбор указанных критериев – напрямую зависит от подхода к сущности экономической интеграции как явления мировой экономики и трактовки ее механизмов. При этом одновременный учет всех важнейших характеристик интеграционного процесса не представляется возможным в силу их большого количества, а фокусировка лишь на одном или двух сущностных характеристиках приводит к существенному упрощению картины интеграционных процессов в современном мире и затрудняет использование выделенных таким образом моделей для характеристики реальных проектов интеграции. Логичным следствием данной ситуации и выступает отсутствие ясности в отношении понятия «модель интеграции» в современной экономической науке, дающее исследователям свободу в его трактовке.

Типология моделей экономической интеграции

К наиболее значимым характеристикам интеграционного процесса, способным выступать в качестве критериев для выделения моделей интеграции, можно отнести следующие:

1. Последовательность устранения препятствий для функционирования единого рынка (т.е. фактически последовательность стадий интеграционного процесса);
2. Различные характеристики инструментов устранения барьеров, «формальных» и «неформальных» механизмов интеграционного процесса;
3. Движущие силы интеграции;
4. Цели интеграции (экономические и/или политические);
5. Соотношение «формальной» и «неформальной» составляющей интеграционного процесса;
6. Механизмы принятия интеграционных решений и согласования интересов участников;
7. Обязательность выполнения принятых решений для всех участников интеграционного процесса;
8. Возможность разноуровневой и разноскоростной интеграции.

Таким образом, теоретически возможна разработка множества типологий моделей интеграции, однако в данном контексте, с учетом уникальности большинства интеграционных проектов, возникает вопрос о практической целесообразности «классификации ради классификации». В связи с этим необходимой представляется оценка возможностей типологизации моделей интеграции на основе различных параметров для определения потенциала их использования при анализе конкретных интеграционных проектов.

Наиболее продуктивным для практического анализа представляется использование первого из перечисленных критериев, дающего представление о ходе формальной интеграции. С точки зрения последовательности устранения препятствий для функционирования единого рынка, исследователями выделяются описанные выше «линейная модель интеграции» или «неоклассическая пятистадийная модель региональной интеграции», европейская и азиатская модели, а также модели «традиционного» и «открытого» регионализма. Таким образом, на основе указанного параметра можно выделить 2 группы моделей:

– «линейные» модели интеграции, предполагающие последовательное продвижение по пути углубления интеграции от зоны свободной торговли до валютного союза;
– «нелинейные» модели интеграции, предполагающие отсутствие четко заданной последовательности стадий интеграционного процесса (в ряде случае – его дискретность) и/или отказ от целей

по достижению максимально возможного уровня интеграции (экономического и валютного союза и полной экономической интеграции).

Чрезвычайную значимость для характеристики интеграционных процессов имеет и вторая группа выделенных параметров – инструменты устранения барьеров, «формальные» и «неформальные» механизмы интеграции.

В рамках отечественной школы изучения экономической интеграции наличие регулятивного механизма традиционно трактовалось как неотъемлемая характеристика «подлинной» интеграции[1]. В целом признание важнейшего значения регулятивных механизмов интеграции является «общим местом» работ по интеграционной проблематике. В.Н. Зуев даже добавляет критерий степени координации политики в классификацию форм интеграции [7, с. 66–68]. Между тем эволюция интеграционных процессов в современном мире в условиях глобализации, изменение представлений о движущих силах интеграционного процесса и условий, в которых осуществляется политико-экономическое взаимодействие между странами, привели к кардинальному изменению взглядов на механизмы интеграции.

В настоящее время можно выделить 3 группы механизмов интеграции, имеющих основополагающее значение для ее развития:

1) наднациональные механизмы интеграции;

2) межгосударственные механизмы, направленные на содействие интеграционному процессу;

3) негосударственные механизмы интеграции, инициированные бизнес-структурами интегрирующихся стран.

На практике каждая из этих групп включает в себя значительное число конкретных инструментов, в результате чего действующие регулятивные механизмы интеграции формируют сложную разноуровневую сетевую структуру, в формировании и функционировании которой участвуют различные государственные и негосударственные акторы. При этом, с учетом тенденции к снижению общего уровня барьеров на пути трансграничного движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы в современном мире, роль наднациональных регулятивных механизмов интеграции за последние десятилетия несколько снизилась, в то время как значение межгосударственных и негосударственных механизмов сращивания экономик, наоборот, возросло.

---

[1] Подобная трактовка последовательно прослеживается в работах классиков отечественной школы исследований экономической интеграции М.М. Максимовой и Ю.В. Шишкова (См., например: *Максимова М.М.* Экономическая интеграция: некоторые вопросы методологии // МЭиМО. 1969. № 5; *Шишков Ю.В.* Интеграционные процессы на пороге XXI века: Почему не интегрируются страны СНГ. М.: НП «III тысячелетие», 2001).

Уникальность сочетания и уровня развития различных наднациональных, межгосударственных и негосударственных механизмов интеграции выступает важнейшей характеристикой интеграционного процесса в рамках того или иного объединения, которая, с одной стороны, должна учитываться при описании модели интеграции, а с другой – с трудом поддается формализации и сравнительному анализу. Данное обстоятельство объясняет отсутствие известных типологий моделей интеграции, использующих в качестве критерия комплексную характеристику механизмов интеграции.

Выбор в качестве критерия для выделения моделей интеграции совокупности ее механизмов действительно выступает контрпродуктивным. В то же время проблему характеристики системы интеграционных механизмов можно решить путем использования такого критерия, как назначение этих инструментов. Применение подобного подхода позволяет в целом охарактеризовать «вектор» их действия, который может быть направлен на развитие «позитивной» и/или «негативной» интеграции.

На основе применения указанного подхода предлагается выделение двух типов интеграционного процесса:

– «позитивного», предполагающего использование различных наднациональных, межгосударственных и негосударственных механизмов интеграции не только для устранения барьеров на пути создания единого рынка («негативная» интеграция), но и для конструктивного согласования экономической политики, целенаправленных усилий по повышению степени взаимосвязанности экономик и формированию единого хозяйственного организма («позитивная» интеграция[2]);
– «негативного», предполагающего использование межгосударственных и негосударственных механизмов преимущественно для обеспечения «негативной» интеграции (снятия барьеров на пути создания единого рынка).

Важно отметить, что выделяемые типы интеграционного процесса в современных условиях соотносятся с формальным уровнем взаимодействия и выбранной схемой интеграционного строительства не напрямую. Так, элементы «позитивной» интеграции могут наблюдаться и на низших стадиях интеграционного процесса в рамках «нелинейной» модели интеграции, в то время как для многих интеграционных объединений, формально относящихся к «линейной» модели, на практике характерно преобладание «негативной» интеграции в виду

[2] Термины «позитивная» и «негативная» интеграция предложены Я. Тинбергеном (см. :Tinbergen J. International Economic Integration. Amsterdam: Elsevier, 1954).

существенных сложностей с согласованием экономической политики в различных сферах.

Исходя из этого, в рамках данной работы предлагается типология моделей интеграции, в основе которой лежит использование 2-х критериев: 1) последовательности стадий интеграционного процесса и 2) сочетания «негативной» и «позитивной» интеграции в реальной практике интеграционного строительства (см. табл. 2). Таким образом, выделяется 4 типа моделей экономической интеграции, в ходе реализации которых используется различный набор инструментов.

Таблица 2

Типология моделей экономической интеграции

		Последовательность стадий интеграционного процесса	
		Линейная	**Нелинейная**
Сочетание «негативной» и «позитивной» интеграции	*Реализация и «негативной», и «позитивной» интеграции*	Линейная модель «позитивной» интеграции	Нелинейная модель «позитивной» интеграции
	Преобладание «негативной» интеграции	Линейная модель «негативной» интеграции	Нелинейная модель «негативной» интеграции

Линейная модель «позитивной» интеграции отражает представления о классическом интеграционном процессе, в ходе которого предполагается последовательное продвижение по пути углубления интеграции от зоны свободной торговли до валютного союза (последовательное устранение барьеров для функционирования общего рынка), сопровождающееся конструктивным согласованием политики в различных сферах., Таким образом, по своей сути данная модель фактически во многом сходна с понятием «европейская интеграционная модель». Различие, однако, состоит в том, что в отношении «европейской» модели акцент обычно делается на наличии развитых наднациональных механизмов, в то время как в рамках линейной модели «позитивной» интеграции речь идет о совокупности развитых интеграционных механизмов (как наднациональных, так и межгосударственных и негосударственных). Несмотря на это, европейский интеграционный проект является наиболее ярким примером линейной модели «позитивной» интеграции.

Нелинейная модель «позитивной» интеграции предполагает устранение определенных барьеров для экономического взаимодействия и наличие элементов «позитивной» интеграции в некоторых областях в условиях отсутствия четко заданной последовательности стадий инте-

грационного процесса и/или отказа от целей по достижению максимально возможного уровня интеграции. Реализацию «позитивной» интеграции при этом обеспечивает действие не наднациональных, а межгосударственных и негосударственных механизмов. Нелинейная модель «позитивной» интеграции отражает концепцию «открытого» регионализма и реализуется в рамках большинства современных соглашений об экономической интеграции (или так называемых ЗСТ+). К этой модели относится, например, интеграционный процесс в АСЕАН, в рамках которого при отсутствии функционирующего таможенного союза активно реализуются совместные инициативы в сфере валютной политики. Примерами нелинейной модели «позитивной» интеграции выступают соглашения об ассоциации ряда стран с ЕС и Транстихоокеанское партнерство, которые фактически предполагают согласование определенных направлений экономической политики на фоне сохранения значительного числа барьеров во взаимодействии.

Линейная модель «негативной» интеграции характерна для интеграционных проектов, в рамках которых формально заявлена цель последовательного углубления интеграционного взаимодействия в направлении создания общего рынка, однако на практике интеграционный процесс сводится к устранению ряда барьеров во взаимодействии без перехода к согласованию экономической политики. К этому типу моделей интеграции относятся африканские интеграционные объединения, а также большинство интеграционных проектов в Латинской Америке и на постсоветском пространстве (Содружество Независимых Государств, ЕврАзЭС). Реализация линейной модели «негативной» интеграции обычно выступает результатом политической и экономической неготовности к сращиванию экономик в единый организм, наличия объективных и субъективных противоречий между членами объединения и значимых ограничений для использования ряда интеграционных механизмов, которые не позволяют в полной мере использовать концепцию «позитивной» интеграции. В то же время линейная модель «негативной» интеграции является практически идеальным вариантом «камуфляжа» для так называемой «бумажной» интеграции, поскольку позволяет получить политические дивиденды от создания интеграционного проекта без издержек, связанных с реализацией общих политик.

Нелинейная модель «негативной» интеграции предполагает устранение определенных барьеров для экономического взаимодействия без какого-либо согласования экономической политики. Данная модель интеграции реализуется в рамках классических соглашений о свободной торговле, а также ряда соглашений о преференциальной торговле. Нелинейная модель «негативной» интеграции отражает изначальную концепцию «открытого» регионализма, в рамках которой

снижение или отмена барьеров для обмена факторами производства между рядом стран способствует их более эффективному участию в мирохозяйственных процессах и не должно приводить к дискриминации третьих стран. Классическим примером реализации нелинейной модели «негативной» интеграции является АТЭС. К этому же типу моделей можно отнести и Североамериканскую зону свободной торговли (НАФТА) в ее первоначальном виде.

Следует отметить, что из перечисленных четырех типов моделей фактически только первая (линейная модель «позитивной» интеграции) представляет собой «подлинную» интеграцию в классической трактовке отечественной школы исследования интеграционных процессов. В определенной степени к «настоящей» интеграции можно причислить и нелинейную модель «позитивной» интеграции, поскольку она также в том или ином виде обеспечивает интеграцию рынков и формирование целостного рыночного пространства. В то же время модели «негативной» интеграции принято трактовать как «провальные», неудавшиеся проекты. В этом контексте примечательным является определение, данное Ю.В. Шишковым африканским и латиноамериканским линейным моделям «негативной» интеграции, а также проекту интеграции в рамках АСЕАН, – «объединения–пустоцветы» [6, с. 119].

В настоящее время подобная трактовка является дискуссионной. Критерием «успешности» интеграционного объединения может выступать только степень достижения целей его создания, в то время как на практике цели экономической интеграции существенно дифференцированы.

Общепринятым является утверждение, что важнейшей целью региональной интеграции является повышение темпов экономического роста и, соответственно, повышение уровня благосостояния страны [9, с. 17]. При этом воздействие интеграционных процессов на экономику весьма неоднозначно, а взаимосвязь между глубиной интеграции и экономическими выгодами до сих пор не доказана. Более того, существуют доказательства того, что частичная либерализация взаимного товарного обмена (частичное снижение таможенных тарифов) с большей вероятностью повысит благосостояние, чем полная либерализация (тотальная отмена импортных пошлин) [10, с. 116]. Таким образом, углубление интеграционного процесса далеко не всегда способствует достижению экономических целей интеграции – повышению уровня благосостояния страны или темпов экономического роста. Исходя из этого, интеграционные объединения, находящиеся на «низких» стадиях интеграции (зона свободной или преференциальной торговли), с точки зрения возникающих экономических эффектов могут быть более «успешными», чем некоторые таможенные союзы или общие

рынки. Соответственно, консервация интеграционного процесса на стадии зоны свободной торговли на фоне отсутствия прогресса в сфере формальной интеграции не может являться основанием для признания проекта «провальным».

Следует также учитывать, что помимо макроэкономических целей (повышение уровня благосостояния или темпов роста) в подавляющем большинстве случаев региональная интеграция имеет и другие цели, в том числе политического характера. Разнообразие целей интеграции во многом определяет отсутствие четких критериев в отношении «успешности» того или иного интеграционного проекта, в результате чего однозначно в качестве «успешного» признается только Европейский интеграционный проект, в рамках которого были достигнуты цели как экономического, так и политического характера. Подобный подход, однако, ведет к абсолютизации европейского опыта и «формальной» интеграции и обедняет научный взгляд на интеграционные процессы, в определенной степени искажая представления о тех выгодах и преимуществах, которые она может обеспечить[3].

Между тем «успешным» интеграционный проект делает выбор модели интеграции, способной обеспечить достижение поставленных целей, и интеграционных механизмов, адекватных этой модели, а не принадлежность этой модели к тому или иному типу. В этом контексте примечателен пример Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА), при создании которой изначально не ставилось долгосрочных задач по созданию общего рынка и реализации «четырех свобод».

Литература

1. *Cameron F.* The European Union as a Model for Regional Integration // Council on Foreign Relations, September 2010. (cfr.org/world/european-union-model-regional-integration/p22935).
2. *McCarthy C.* Is African economic integration in need a paradigm change? Thinking out of the box on African integration // Bosl A., Breytenbach W., Hartzenberg T., McCarthy C., Schade K. Monitoring Regional Integration in Southern AfricaYearbook, Volume 7. South Africa: RSAM Printers, 2007.

[3] В ряде случаев наличие интеграционного взаимодействия имеет ограниченные цели, выходящие за пределы макроэкономики и оказывающие опосредованное воздействие на экономическое развитие. К таким целям относится улучшение отношений между странами (недопущение военных действий), обеспечение деятельности иностранных ТНК, объединение усилий в конкретной области хозяйства, реализация инфраструктурных проектов и пр. Подобные цели не предполагают реального сращивания экономик стран, а их реализация может иметь различные последствия.

3. *Peters-Berries C.* Regional Integration in Southern Africa. A Guidebook. Bonn: InWEnt – Internationale Weiterbildung und Entwicklung gGmbH, 2010 (iaj.org.za/wp-content/uploads/2011/08/sadc_-_guidebook_for_regional_integration11.pdf).
4. *Либман А.М., Хейфец Б.А.* Модели региональной интеграции. Москва: Экономика, 2011.
5. *Максимова М.М.* Экономическая интеграция: некоторые вопросы методологии // МЭиМО. 1969. № 5.
6. *Шишков Ю.В.* Интеграционные процессы на пороге XXI века: Почему не интегрируются страны СНГ. М.: НП «III тысячелетие», 2001.
7. *Зуев В.Н.* Наднациональные механизмы интеграции. М.: Магистр, 2013.
8. *Tinbergen J.* International Economic Integration. Amsterdam: Elsevier, 1954.
9. International Economic Integration: Theory and Measurement. Critical Perspectives on the World Economy. Edited by Miroslav N. Jovanovic. London: Routledge, 1998.
10. *Липси Р. Дж. и Ланкастер К.* Общая теория второго лучшего // Вехи экономической мысли. Т.4. Экономика благосостояния и общественный выбор. Под ред. А.П. Заостровцева. М.: «Экономическая школа» ГУ ВШЭ. 2004. С. 95–134.
11. *Lipsey R. G. and Lancaster K.*The general theory of second best. The Review of Economic Studies. 1956. 24 (1). P. 11–32.

D.I. USHKALOVA
PhD in economics, head of Center for international macroeconomics investigations of the Institute of economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
ushkalova@mail.ru

MODELS OF ECONOMIC INTEGRATION AND THEIR TYPOLOGY

The paper distinguishes economic effects of regional integration in the countries with emerging markets. The assessment of the realized models of economic integration in the modern world is given. The importance of various static and dynamic effects of integration is analyzed and a conclusion that for developing countries and the countries with emerging markets positive integration effects can be even more expressed, than for the developed countries is proved. On the basis of the analysis of experience of integration interaction in the modern world the author formulates the basic principles of creation of effective model of economic integration in the former Soviet Union.

Keywords: *economic integration, integration effects, integration models, former Soviet Union.*
JEL: F15, F13, F55, F53.

Вестник Института экономики Российской академии наук
3/2016

ЭКОНОМЕТРИКА

В.А. ДАНИЕЛЯН
научный сотрудник Центрального экономико-математического института РАН

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА: ОБЗОР ИССЛЕДОВАНИЙ[1]

В работе представлен аналитический обзор исследований, посвященных различным факторам, определяющим возраст ухода работников с рынка труда. Рассмотрены индивидуальные характеристики работника и семейные факторы. Сопоставление результатов теоретических и эмпирических работ по данной проблематике позволило автору статьи выделить некоторые стилизованные факты, полученные разными исследователями относительно пенсионного поведения. Отмечена необходимость дальнейших исследований, в том числе изучение реакции занятых тяжелым трудом работников на повышение пенсионного возраста, а также выяснение причин гендерной специфичности влияния образования на возраст прекращения труда.

Ключевые слова: *детерминанты пенсионного возраста, экономическая активность пожилых.*

JEL: J26, J14.

Введение

Возраст выхода на пенсию – важный параметр, влияющий на предложение труда, уровень сбережений в экономике, соотношение численности пенсионеров и занятого населения и на другие ключевые показатели экономики страны. Внимание исследователей к эко-

[1] Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ в рамках научного проекта №14-02-00234а «Методология проектирования институциональных реформ». Автор выражает особую благодарность руководителю работы, заведующему Лабораторией математической экономики ЦЭМИ РАН, д.э.н., академику РАН, профессору Виктору Мееровичу Полтеровичу. Автор также выражает признательность за полезные комментарии заведующему Лабораторией математической социологии ЦЭМИ РАН, д.э.н., профессору Юрию Николаевичу Гаврильцу и заведующей Сектором проблем измерения качества жизни ИЭ РАН, д.э.н. Ольге Анатольевне Кислицыной.

номической активности пожилых не в последнюю очередь вызвано глобальными демографическими тенденциями старения и снижения рождаемости. Увеличение ожидаемой продолжительности жизни при одновременном падении рождаемости ослабляет платежеспособность перераспределительных пенсионных систем[2], так как приводит к росту обязательств пенсионного фонда при одновременном снижении его доходов. Несмотря на существенный рост продолжительности жизни в ряде стран, срок пребывания работников на рынке труда не обнаруживает тенденции к росту. В действительности за последние несколько десятилетий средний возраст прекращения труда в промышленно развитых странах снизился, еще более осложнив обеспечение финансовой стабильности перераспределительных пенсионных систем.

Для поддержания финансовой устойчивости пенсионных фондов во многих странах проводятся реформы, стимулирующие работников к более позднему уходу с рынка труда. Эти реформы могут содержать не только изменения в пенсионном законодательстве. Так, например, возможность в пожилом возрасте перейти на неполный рабочий день – без необходимости поиска новой работы – вероятно, привела бы к замене полного ухода на пенсию частичной занятостью. Также исследования показывают, что доступность услуг по уходу за престарелыми родственниками влияет на предложение труда пожилых женщин. Подобные обстоятельства представляют интерес при проектировании реформ, направленных на удержание работников старших возрастных групп на рынке труда.

Понятие выхода на пенсию. При обсуждении вопросов, связанных с возрастом выхода на пенсию, важную роль играет то, имеет ли человек возможность работать и получать пенсию одновременно. Если работа на пенсии не допускается, то под возрастом выхода на пенсию можно понимать и возраст прекращения трудовой деятельности. Иначе необходимо уточнять, о каком именно возрасте идет речь. В большинстве исследований пенсионного поведения под моментом выхода на пенсию на самом деле понимается момент прекращения труда (см., например: [50], [17], [32], [25], [11], [6] и проч.) – т.е. более чем в половине рассмотренных работ. Кроме этого, в качестве зависимой переменной может быть взят уровень экономической активности работников старших возрастных групп. Этот подход распространен в эмпирических исследованиях по межстрановым данным (см.: [22], [43], [12]) и почти во всех найденных работах для России (см.: [2], [5], [3]). Гораздо реже уровень экономической активности по возрастным когортам становится одной

[2] В англоязычной литературе перераспределительная схема именуется «pay as you go», или сокращенно PAYG.

из прогнозируемых переменных при имитационном моделировании, как, например, в [18]. Этот показатель упомянут здесь потому, что на практике возраст прекращения труда рассчитывается как раз исходя из уровня экономической активности старшего поколения (как, например, в докладе [57]), и поэтому можно, с определенной условностью, сказать, что предметом этих исследований также является возраст прекращения труда. Возраст формального выхода на пенсию, или возраст обращения за пенсионным пособием, выбран в качестве объясняемой переменной в меньшей части найденных работ. К ним относятся исследования по странам, где допускается досрочный выход на пенсию (например, США, Швейцария [29], [47], [21). Факторы, влияющие на планы работников, были исследованы как для отдельных стран, например, для США и для Норвегии [54], [6], [39], так и для объединений государств, например, для Европейского Союза [62].

Сама проблема выбора объясняемой переменной для исследований пенсионного возраста заслуживает отдельного внимания и рассматривается в работе Ф. Дентона и Б. Спенсера [19], в которой авторы говорят об отсутствии в литературе единого или доминирующего измерителя пенсионного возраста. Более того, указано, что по мере углубления анализа и поступления новых статистических данных появляются и новые измерители. В силу отсутствия общепринятого подхода и исходя из особенностей найденной по данной проблематике литературы в нашем обзоре чаще всего речь будет идти о факторах возраста прекращения трудовой деятельности (синонимы: выход с рынка труда на пенсию, прекращение экономической активности). Результаты исследований, посвященных возрасту обращения за пенсией или планам работников, чаще будут рассматриваться как неосновные, более используемые для предложения гипотез о поведении работников старших возрастных групп на рынке труда.

Предыдущие работы. Имеющиеся обзоры по этой теме либо рассматривают узкий круг факторов, либо не содержат достаточно развернутого анализа опубликованных результатов. Так, О. Митчелл и Г. Филдз [52] представили обзор работ, посвященных связи возраста ухода работника на пенсию с уровнем его дохода и величиной пенсионных пособий. Более поздние исследования обращают внимание также и на нефинансовые факторы пенсионного поведения, в том числе на состояние здоровья людей старшего возраста [37], условия труда и безработицу [61]3. В. Назаров с соавторами в работе [3] приводят краткий обзор литературы и представляют анализ влияния различных факто-

[3] Автор признателен д.э.н. О.А. Кислицыной за указание на этот и на ряд других источников.

ров на экономическую активность пожилых в России. Описание исследований различных культурных детерминант, получивших внимание сравнительно недавно, можно найти в работе [7]. В [36] можно найти описание исследований факторов здоровья и состояния системы здравоохранения.

Вклад данной работы. При подготовке данного обзора мы стремились представить и проанализировать результаты исследований максимально широкого круга факторов, определяющих возраст прекращения трудовой деятельности. Для достижения этой цели мы совместили два приема, использованных другими исследователями в предыдущих работах. Во-первых, как и в упомянутой выше работе [3], исследования для разных стран *классифицированы по представленным в них детерминантам возраста выхода на пенсию*. Соответственно, каждая работа может упоминаться в нескольких разделах, если в ней исследуются несколько факторов. В частности, это касается исследований с многофакторными регрессионными моделями. Во-вторых, следуя примеру О. Митчелла и Г. Филдза [52], теоретические и эмпирические работы рассмотрены отдельно, что дало *возможность оценить, насколько имеющаяся теория объясняет обнаруженные на практике взаимосвязи*. Кроме того, для эмпирических работ указана страна, на данных которой было проведено исследование, а также и период времени, охваченный исследованием, что позволяет выдвигать гипотезы о страновой специфичности либо универсальности влияния фактора.

На основании проведенного обзора было выяснено, что влияние уровня дохода на пенсионное поведение неоднозначно. Фактор дохода рассматривается во многих работах, при этом в их выводах наблюдаются расхождения. В отношении влияния уровня доходов структурная модель работы [33] прогнозирует снижение возраста выхода на пенсию по мере роста уровня дохода работника, и эти результаты согласуются с выводами авторов аналитической работы [50]. В то же время на практике обнаруживается положительная связь уровня заработной платы и возраста выхода на пенсию (см.: [43], [3], [54]). Вероятное объяснение, для проверки которого требуется отдельное исследование, заключается в том, что имитационный анализ [33] моделирует ситуацию долгосрочного роста доходов, а приведенные эмпирические результаты имеют отношение к краткосрочной связи дохода и возраста выхода на пенсию. Другие интересные результаты найдены в отношении влияния тяжести труда на реакцию работников в ответ на повышение пенсионного возраста. Так, наблюдается в среднем более ранний выход на пенсию среди людей, занятых физически тяжелым трудом (см.: [31], [27]). В то же время более детальный анализ показывает, что тяжесть труда играет меньшую роль по сравнению с фактором здоровья [31]

и ограничения минимальной длительности смены [35] при прогнозировании реакции предложения труда на повышение пенсионного возраста. Анализ приведенных расхождений и попытка их объяснения могут быть плодотворными в развитии понимания причин, лежащих в основе предложения труда работников старших возрастных групп.

Помимо индивидуальных характеристик и семейных факторов на пенсионное поведение, по всей видимости, значимое влияние оказывают характеристики пенсионной системы, в числе которых нормативный пенсионный возраст, коэффициент замещения и проч., а также социально-экономические характеристики страны, такие как ожидаемая продолжительность жизни и конъюнктура рынка труда. По этой причине мы планируем продолжить начатый в данном обзоре анализ в последующих работах[4].

1. Индивидуальные характеристики

1.1. Доходы

Теория. По одной из возможных гипотез влияния дохода на решение уйти с рынка труда, рост общего уровня доходов ведет к снижению оптимального возраста прекращения труда. Эта точка зрения интуитивно понятна, потому что при более высоком доходе, при прочих равных, финансовая готовность к выходу на пенсию наступит раньше. Однако Г. Филдз и О. Митчелл [25] показывают, что с теоретической точки зрения доход человека неоднозначно влияет на возраст его ухода с рынка труда. В качестве теоретической основы для исследования пенсионного поведения человека авторы используют детерминированную динамическую структурную модель оптимального потребления, или модель жизненного цикла (life cycle model).

Время в модели непрерывно, длительность жизни потребителя фиксирована, на протяжении времени жизни он предлагает труд и получает оплату труда, которую распределяет между текущим потреблением и сбережениями. Модель однопродуктовая – человек получает полезность от потребления единственного имеющегося в экономике блага. Кроме потребления блага полезность также доставляет и досуг, который составляет все, не отведенное на труд время. Ставка процента на сбережения и ставка оплаты труда задаются экзогенно.

[4] Данная работа построена следующим образом. Раздел 1 посвящен группе индивидуальных факторов, таких как уровень дохода и образование. В разделе 2 рассмотрены семейные факторы, например, разница в возрасте супругов и наличие несовершеннолетних детей и внуков. Каждый из факторов рассмотрен в соответствующем подразделе, содержащем описание эмпирических и теоретических работ и сопоставление их результатов. В конце подведены итоги и сделаны выводы.

Предполагается, что потребитель обладает абсолютным предвидением и способен составить оптимальный план предложения труда и потребления на протяжении жизни, максимизируя полученную за все время жизни полезность. Если в соответствии с оптимальным планом с некоторого момента предложение труда прекращается, то этот момент можно считать оптимальным возрастом прекращения труда. Работа на пенсии не допускается: человек либо занят полный рабочий день, либо полностью выходит на пенсию.

В модели [25] также предусмотрена пенсионная система: предполагается, что работник в течение жизни платит налог с трудового дохода в систему социальной защиты, а после ухода с рынка труда получает пенсионное пособие на протяжении оставшейся жизни[5]. Таким образом, *задача потребителя* имеет вид:

$$\max U(Y, L), \tag{1}$$

где U – функция полезности за все время жизни; L – длительность пребывания на пенсии; Y – совокупный приведенный доход за все время жизни при ограничении

$$Y = E + P, \tag{2}$$

где E – совокупный трудовой доход за вычетом налогов и пенсионных взносов; P – совокупная приведенная величина полученных пенсионных пособий.

Величина L и фиксированная длительность жизни T однозначно задают возраст выхода на пенсию $R = T - L$.

Исследуя частные производные оптимального возраста выхода на пенсию R, авторы выясняют теоретическое влияние различных факторов на этот возраст. Результаты их анализа показывают, что величина трудового заработка E оказывает неоднозначное влияние на возраст прекращения труда по причине противодействия эффекта дохода и замещения. Таким образом, если считать досуг нормальным (не инфериорным) благом, то рост дохода, при прочих равных, должен увеличить потребление досуга, то есть привести к более раннему выходу на пенсию, – в этом и состоит эффект дохода. Эффект замещения состоит в том, что с ростом оплаты труда возрастают и альтернативные издержки дополнительного года досуга. В какую сторону в итоге изменится возраст ухода с рынка труда, зависит от того, какой из эффектов окажется сильнее.

[5] Величина пособия в модели зависит от текущего момента, возраста выхода на пенсию и, возможно, от величины трудовых заработков человека.

Авторы другой работы [50] также специфицируют детерминированную модель жизненного цикла и приводят анализ оптимального возраста прекращения труда в сравнительной статике (по предположениям модели работа на пенсии не допускается). Анализ с использованием модели, не включающей систему социального обеспечения, показал, что пенсионный возраст монотонно убывает по величине начальной заработной платы и по темпу ее роста. Как обычно при таком анализе, параметры предпочтений и остальные переменные экономической среды были заданы на некотором произвольном уровне. Однако А. Гастмен и Т. Стейнмейер [33] подтверждают этот результат на реальных данных с помощью *структурной динамической стохастической модели*, описанной ниже.

Время в этой модели дискретно, и, в отличие от детерминированных моделей, здесь параметры предпочтений заданы случайными величинами, так что функция полезности, получаемой за один период, имеет вид:

$$U(C_t, L_t, t) = sign(\delta)(C_t^{\delta} + e^{\overline{X}_t\overline{\beta}+\varepsilon} L_t^{\delta}), \tag{3}$$

где t – возраст человека; C_t, L_t – потребление благ и досуга в возрасте t соответственно; X_t – вектор объясняющих переменных ценности досуга[6]; β – вектор коэффициентов; ε – стационарный остаток, интерпретируемый как индивидуальные предпочтения досуга.

Отметим, что $L_t \in [0;1]$ и изменяется непрерывно, допуская частичную занятость. Бюджетное ограничение модели допускает работу после выхода на пенсию.

Параметры модели были оценены методом наибольшего правдоподобия на данных Retirement History Longitudinal Survey (RHS)[7] (размер выборки – 494 наблюдения). Прогностическая сила оцененной модели была проверена на внутри-выборочных данных методом ретроспективных прогнозов и оказалась удовлетворительной. Отметим, что структурные стохастические модели за счет «калибровки» ненаблюдаемых параметров на фактических данных (заработные платы, процентная ставка и проч.) реализуют смешанный теоретико-эмпирический подход. Далее был проведен имитационный анализ со сценарием 50%-го роста трудовых доходов. Такой сценарий соответствует, например, росту производительности труда на протяжении двух или четырех десятилетий. По полученной оценке такое

[6] Вектор объясняющих переменных включает константу, возраст, фиктивную переменную долгосрочных проблем со здоровьем (равна 1, если индивид ранее испытывал долгосрочные проблемы со здоровьем) и год рождения.

[7] Лонгитюдное обследование населения США 1969–1979 гг. с возрастом респондентов 58–63 лет на начало обследования и двухлетним интервалом проведения опросов.

изменение приводит к росту числа работников, полностью прекративших труд в возрасте 62–64 года, приблизительно на 10 процентных пунктов. Таким образом, модель в долгосрочном периоде прогнозирует *снижение* среднего возраста выхода на пенсию при росте уровня доходов.

Эмпирика. В эмпирических исследованиях обычно используются стохастические модели в приведенной форме, то есть регрессия исследуемой эндогенной величины по экзогенным объясняющим переменным. В число этих переменных могут быть включены: уровень дохода в момент выхода на пенсию, ценность материального имущества, величина дохода от имущества и проч. Так, регрессионный анализ (см.: [54]) по данным обследования Survey of Consumer Finances (1995 г., США) показал, что *планируемый* возраст прекращения труда статистически значимо отрицательно связан с величиной имущества (финансового и не финансового) и пенсионных активов. При этом связь с трудовым доходом, наоборот, положительная, но, по оценке авторов, более слабая. Таким образом, можно выделить два связанных с доходом фактора, вероятно оказывающих разнонаправленное действие на планируемый возраст выхода на пенсию: уровень дохода и финансовая подготовленность[8].

Для России подобный результат подтвержден в работе В. Назарова и соавторов [3] на данных РМЭЗ ВШЭ[9] 2002–2012 гг. По результатам эконометрических оценок авторы сделали ряд выводов, в том числе они обнаружили, что в России люди с высокими доходами *дольше* остаются экономически активными. Однако этот результат, видимо, не стабилен, так как в работе Е. Клепиковой [2] на основе данных РМЭЗ за тот же период установлено, что заработная плата, действительно, положительно влияет на экономическую активность пожилых в период 2000–2002 гг., но отрицательно – в период 2003–2010 гг. Предположительной причиной может быть преобладание в первом периоде эффекта замещения, а во втором – эффекта дохода. Это предположение подтверждается результатами более позднего исследования [45], где основной причиной труда в старости признана потребность в заработке для поддержания требуемого уровня потребления.

---

[8] Здесь необходимо уточнить, что речь шла о возрасте, в котором человек планирует прекратить работу на полную ставку (35 часов в неделю или более), который далее также будет называться возрастом *завершения карьеры*.

[9] «Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ (RLMS-HSE)», проводимый Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» и ЗАО «Демоскоп» при участии Центра народонаселения Университета Северной Каролины в Чапел Хилле и Института социологии РАН. (Сайты обследования RLMS-HSE: cpc.unc.edu/projects/rlms и hse.ru/rlms).

Данные по промышленно развитым странам рассмотрены в работе Р. Джонсона [43], где проведен эмпирический межстрановой анализ по выборке данных из 13 стран ОЭСР за 2000 г. По результатам оценки регрессии обнаружено, что уровень экономической активности старшего поколения выше при более высоком уровне ВВП на душу населения. Если рассматривать изменение ВВП на душу населения как показатель изменения уровня доходов, то это будет свидетельствовать о положительной связи между уровнем доходов и возрастом ухода с рынка труда. Заметим, что, как того требует подобный анализ, в данной работе уделено должное внимание различию в правилах пенсионных систем разных стран (см. раздел 4. и рис. 1 в вышеупомянутой работе [43]). Таким образом, результат, полученный на межстрановых данных, согласуется с обнаруженным другими исследователями (В. Назаров и др., см.: [3]) для России. При этом результаты эмпирических исследований влияния уровня дохода на пенсионное поведение расходятся с выводами структурной модели [33].

Есть и третья точка зрения, представленная в эмпирическом исследовании Д. Дорна и А. Сауса-Поза [21], где получен вывод о немонотонной зависимости дохода работника и его возраста выхода на пенсию (имеется ввиду обращение за выплатами; увольнение с работы не обязательно). Анализируя данные Swiss Labor Force Survey за 2002 г. (Швейцария), авторы обнаруживают, что рост дохода работников старшего возраста увеличивает вероятность выхода на пенсию лишь до некоторого момента. По их расчетам, после величины 120,000 CHF в год[10] рост дохода приводит к снижению вероятности досрочного выхода на пенсию. При этом наличие дохода *от имущества* свыше 1000 CHF удваивает вероятность досрочного выхода на пенсию. Результат, полученный другими исследователями [54] об отрицательной связи планируемого возраста завершения карьеры и величиной имущества, согласуется с этим выводом.

Сопоставление. Результаты эмпирических исследований о положительной связи между возрастом прекращения труда и заработной платой (см.: [43], [54], [3]) объясняются лишь самой общей из рассмотренных теоретических постановок [25], допускающей как рост, так и снижение этого возраста, в зависимости от того, какой из эффектов от увеличения дохода будет преобладать (эффект дохода или эффект замещения), в то время как детерминированная модель [50] и структурная стохастическая модель [33] прогнозирует снижение возраста выхода на

[10] Для сравнения, среднее значение среди досрочно вышедших на пенсию 134,9 тыс. CHF и 109,4 тыс. CHF среди не вышедших досрочно на пенсию (при вероятности равенства средних 0,362).

пенсию при увеличении трудовых доходов. Несогласие авторов аналитической работы [50] с эмпирикой можно было бы списать на несколько произвольный выбор параметров предпочтений, но выводы А. Гастмена и Т. Стайнмейера [33] получены с помощью модели, параметры которой были оценены на реальных данных. Возможно, дело в том, что имитационный анализ [33] моделирует ситуацию долгосрочного роста доходов, а приведенные эмпирические результаты имеют отношение к краткосрочной связи дохода и возраста выхода на пенсию. В пользу этого говорит и найденная другими исследователями (см.: [54]) отрицательная связь между планируемым возрастом снижения трудовой активности и величиной богатства, если считать рост богатства показателем роста доходов в долгосрочной перспективе. Другое объяснение – это неустойчивость преобладания эффекта замещения над эффектом дохода, отмеченная, например, Е. Клепиковой [2] для России.

Немонотонность зависимости была обнаружена только в одной из рассмотренных работ, что, возможно, связано с фактором профессионального разнообразия работников (этот фактор не учитывается в рассмотренной теории, в то время как в регрессионные уравнения в работе [21] он включен), с которым, вероятно, хотя бы отчасти, связана и вариация уровня дохода и различия возраста выхода на пенсию. Важно и то, что удовлетворение работника своей заработной платой зависит от того, какими усилиями она ему достается. Этот аспект учтен в модели дисбаланса усилий и оплаты труда [51]. В этой модели соотношение заработной платы и требований к работнику использованы для вычисления комплексного показателя «качества рабочего места», однако, вопреки ожиданиям, в работе [42] для европейских стран не обнаружено связи этого показателя с возрастом ухода работников с рынка труда. Если же говорить не о наемных работниках, а о самозанятых, то результаты исследования [58] для Британии показывают, что для этой группы населения более высокий доход снижает вероятность прекращения труда в старшем возрасте. Перечисленные результаты говорят о том, что при исследовании влияния дохода на пенсионное поведение работника старшей возрастной группы целесообразно учитывать и другие характеристики его работы, помимо уровня ее оплаты.

1.2. Здоровье

Теория. Проблемы со здоровьем могут двояко повлиять на решение прекратить работу [23]. С одной стороны, они снижают производительность и трудовые доходы и могут потребовать дополнительного свободного времени на здравоохранение – все это должно увеличить ценность досуга. Рост ценности досуга, в свою очередь, ведет к более раннему уходу с рынка труда. Эти рассуждения подтверждает анализ

Х. Кремера и соавторов [17], проведенный с помощью модели жизненного цикла (слабое здоровье в их постановке задается более высоким темпом накопления вреда от труда в течение жизни). С другой стороны, проблемы со здоровьем могут привести к росту предельной полезности потребления (по отношению к предельной полезности досуга), что ведет к откладыванию прекращения труда. Кроме того, некоторые проблемы со здоровьем могут отразиться на ожидаемой продолжительности жизни [28], а действие этого фактора, в свою очередь, также теоретически неоднозначно[11].

Анализ, проведенный при помощи структурных моделей, вероятно, снимает эту неоднозначность. Так, А. Гастмен и Т. Стайнмейер [33] на данных США анализируют влияние проблем со здоровьем на ценность досуга работника. Оценка силы этого влияния показала, что долгосрочные проблемы со здоровьем увеличивают ценность досуга, и по величине этот эффект эквивалентен старению на 4 года. Как следствие, оптимальный возраст выхода на пенсию при наличии проблем со здоровьем *наступает раньше*, при прочих равных. В работе других исследователей [11] рассмотрена структурная модель, в которой наличие проблем со здоровьем влияет на величину зарплаты работника. Полученные результаты свидетельствуют, что проблемы со здоровьем должны привести к росту темпов выбытия работников из рабочей силы.

Также с помощью структурной модели жизненного цикла в более позднем исследовании на данных США подробно проанализировано, как различные заболевания влияют на предложение труда в старости [36]. Обнаружена связь между здоровьем и интенсивностью труда в возрасте 61 года: среди людей с хорошим здоровьем доля занятых полный рабочий день составила 58%; среди людей с плохим здоровьем – лишь треть; среди людей с очень плохим здоровьем – только 10%. При этом, по оценкам модели, если бы все население имело хороший уровень здоровья, то средний возраст выхода на пенсию вырос бы примерно на один год. Кроме оценки влияния отдельных заболеваний (например, диабет, который, к слову, по оценке авторов, незначительно влияет на возраст выхода на пенсию), также получены результаты и для вредных привычек. Так, обнаружено, что курение приводит к сокращению занятости на полную ставку в возрастной группе 60–65, равному 3.5 п.п., что эквивалентно падению среднего возраста прекращения труда на 4–5 месяцев[12].

---

[11] Мы планируем отдельно подробно изложить результаты работ, касающихся связи возраста выхода на пенсию с ожидаемой продолжительностью жизни, в последующих наших работах.

[12] Вместе с приведенными работами см. также: [65], [10], [8], [46].

Эмпирика. Исследования показывают, что не все проблемы со здоровьем одинаково влияют на пенсионное поведение работников. Так, ряд исследователей [23] обнаружили, что некоторые хронические осложнения, такие как функциональные ограничения к труду и цикличные нарушения трудоспособности, действительно, снижают планируемый возраст прекращения труда, в то время как нервные расстройства и травмы не проявляют такого влияния. Обнаруженная неравнозначность влияния разных типов болезней согласуется с результатами других исследователей [36].

С. Рощин [4] и В. Ляшок [5] на данных РМЭЗ ВШЭ 1994–2000 гг. и 1994–2010 гг. соответственно, обнаруживают, что в России хорошее состояние здоровья положительно влияет на экономическую активность пожилых людей. По результатам анализа российских данных РМЭЗ 2005 и 2009 гг., другие авторы (Е. Гурвич и Ю. Сонина [1]) приходят к выводу, что плохое здоровье является потенциальным препятствием для работников старшего возраста, желающих отложить выход на пенсию в ответ на финансовые стимулы. В исследовании Е. Клепиковой [2], выполненном по данным РМЭЗ 2000–2010 гг. также отмечено, что плохое здоровье оказывает отрицательное влияние на экономическую активность в старшем возрасте, однако в более поздней работе [45] автор отмечает, что влияние плохого здоровья гораздо менее выражено по сравнению с влиянием плохой финансовой ситуации. Указано, что некоторые пенсионеры, не имеющие достаточных средств на покрытие своих нужд, продолжают работать даже с плохим здоровьем или инвалидностью.

Отметим, что результаты эмпирических исследований сильно зависят от выбора измерителя состояния здоровья. Часть исследователей считает самооценку здоровья достаточно надежным показателем реального состояния здоровья респондентов[13], но есть и несогласные с таким мнением. В частности, в ряде работ высказывается предположение, что планирующие досрочный выход на пенсию люди склонны преувеличивать свои проблемы со здоровьем для обеспечения себе общественно приемлемого «оправдания» раннего ухода с рынка труда (см., например: [10], [14], [8], [15]). Кроме того, использование медицинских показателей состояния здоровья [15] или данных о смертности [8] приводит к менее высоким оценкам значимости здоровья. Подобные результаты дает и анализ М. Боскина [13], где в качестве объясняющей переменной для здоровья в уравнении вероятности продолжения труда пожилых взято количество часов в больничном бюллетене, не отработанных по причине болезни, в году перед выходом на пенсию: оценка коэффициента перед этой переменной оказалась статистически незначимой.

[13] См.: [67], [49], [38], [20], [24], [55], [56].

Сопоставление. Эмпирика обнаруживает положительную связь состояния здоровья и возраста выхода на пенсию ([33], [5], [2]): для некоторых измерителей состояния здоровья – более выраженную (см.: [30], [23]), для других, наоборот, – менее выраженную (см.: [8], [15]). В некоторых случаях связь не обнаруживается (как в [13]), но отрицательная взаимосвязь («чем хуже здоровье, тем позже выход на пенсию») не выявлена ни в одном из рассмотренных эмпирических исследований. Эти результаты объясняются существующими теоретическими моделями через более высокий темп роста тяжести труда (как в [17]) или ценности досуга (как в [36]) у людей со слабым здоровьем, находящих для себя по этой причине оптимальным более ранний возраст прекращения труда. В исследованиях для России отмечается отрицательное влияние плохого здоровья на экономическую активность в старшем возрасте, хотя в более поздних исследованиях это влияние относительно мало по сравнению с действием фактора дохода.

1.3. Образование и способности к образованию

Теория. Теоретическая связь образования и возраста выхода на пенсию показана в работе Дж. Конде-Райза и В. Галассо [16]. Авторы специфицируют модель роста малой открытой экономики с перекрывающимися поколениями, допускающую накопление человеческого капитала и досрочный выход на пенсию. Количество инвестиций, необходимое человеку в модели для получения некоторого уровня образования, зависит от его индивидуальной способности к обучению (эти инвестиции можно интерпретировать как время, необходимое на освоение образовательных программ). Индивидуальная способность к обучению задается при рождении уровнем способностей родителей человека и средним уровнем человеческого капитала в экономике. В зависимости от своей способности индивид выбирает оптимальный уровень инвестиций в человеческий капитал. Полученный в итоге уровень образования полностью определяет величину предельного продукта работника, которая и является в модели его трудовым доходом. Начиная с некоторого момента человек может выйти на пенсию добровольно, с получением уменьшенного пособия (работа на пенсии не допускается), а после определенного возраста прекращение труда обязательно, с выплатой полной величины пенсионного пособия. Сделав необходимые выкладки, авторы показывают, что существует пороговое значение способностей к образованию, разделяющее работников на две категории. Люди со способностями ниже этого порога предпочитают более низкий уровень образования по сравнению с более способными людьми и выходят на пенсию рано. Люди с уровнем способностей выше найденного порога, наоборот, предпочитают работать

до последнего и выходят на пенсию только тогда, когда будут обязаны это сделать. Авторы интерпретируют это как желание максимизировать отдачу инвестиций в образование. Таким образом, построенная модель демонстрирует положительную связь уровня образования и возраста выхода на пенсию.

Эмпирика. В большинстве эмпирических работ также обнаруживается *положительная связь* между уровнем образования и экономической активностью пожилых.

Для США оценки структурной модели [11] на 1966–1983 гг. показывают, что наличие образования снижает ценность выхода на пенсию для мужчин, а регрессионный анализ [65] по данным обследования RHS (1969–1979 гг.) обнаруживает, что более высокий уровень образования повышает вероятность продолжения труда мужчин в старшем возрасте. Также авторы другой работы [64] на данных Health and Retirement Study (HRS)[14] находят, что наличие коллежского образования у женатого мужчины статистически значимо повышает вероятностью того, что он выйдет на пенсию хотя бы на один год позже появления у него такой возможности по закону.

Так, в своем исследовании М. Ридель с соавторами [62] обнаруживают, что для ЕС более высокий уровень образования связан с планами на более длительную трудовую жизнь, но статистическая значимость этого эффекта различается по странам и гендеру. Для работников более богатых стран Европы, а также новых членов ЕС такая связь прослеживается, в то время как для работников менее богатой половины ЕС-15 – нет. При разделении выборки на мужчин и женщин (без разделения по группам стран) статистически значимая связь образования и возраста выхода на пенсию в ЕС обнаружена только для женщин. Также другие исследователи [42] находят, что для Европейских стран важно соответствие уровня образования работника тому месту работы, которое он занимает. Работники с уровнем образования, превышающим требования их места работы, на 40% чаще уходили на пенсию досрочно, по сравнению с людьми, чье образование соответствовало занимаемому ими месту. Эффект наблюдается в основном для мужчин, при этом недостаточный уровень образования такого действия не обнаруживает.

Для российской экономики В. Назаров с соавторами [3] обнаруживают положительное влияние образования на вероятность экономической активности в старшем возрасте. Как и в странах ЕС, в России прослеживаются различия во влиянии образования на женщин

[14] Лонгитюдное обследование населения США, двухгодичная периодичность: начато в 1992 г. с выборкой более 12 тыс. респондентов в возрасте 51–61 год.

и мужчин. Высшее, среднее специальное и начальное профессиональное образование повышают вероятность труда для женщин России в старшем возрасте[15]. На вероятность труда мужчин в старости положительно влияет только среднее специальное образование – наличие остальных ступеней не оказывает статистически значимого эффекта. В работе С. Рощина [4] также отмечено, что образование оказывает положительное влияние на экономическую активность пожилых людей (при этом по общей выборке возрастов положительное влияние образования на женщин сильнее, чем на мужчин; данные РМЭЗ 1994–2000 гг.). Этот результат подтверждается в работах Е. Клепиковой [2] и [45] на данных 2000–2010 гг., но не находит подтверждения в более поздних исследованиях Е. Гурвича и Ю. Сониной [1], где сделан вывод о незначительности фактора образования (рассмотрены высшее и среднее образование, данные РМЭЗ 2005 и 2009 гг.).

Сопоставление. Во всех рассмотренных работах по данной проблематике более высокий уровень образования связан с более поздним выходом на пенсию либо не влияет на возраст прекращения труда – случаев отрицательной связи в найденной литературе обнаружено не было. Имеющаяся теория объясняет это необходимостью более длительного периода работы для возврата инвестиций в высокий уровень образования. Кроме того, более высокий предельный продукт квалифицированных работников в теории увеличивает альтернативные издержки досуга и, как следствие, оптимальный возраст эффективного выхода на пенсию наступает позже.

На российских данных выявлено положительное или незначительное (в одном из исследований) влияние уровня образования на экономическую активность в старшем возрасте. Как для России, так и для стран Европы, приведенные эмпирические исследования свидетельствуют о том, что по сравнению с мужчинами на женщин уровень полученного образования оказывает более сильное влияние. Для выяснения причин этих и других гендерных особенностей, видимо, требуется отдельное исследование.

Возможно, что нестабильность статистической значимости фактора образования, отмеченная в некоторых работах, имеет отношение к замечанию Д. Дорна и А. Сауза-Поза [21] о том, что линейные модели не всегда пригодны для оценки связи образования и возраста выхода работника на пенсию. Авторы обосновывают эту догадку обнаруженной нелинейностью связи предпочитаемого возраста выхода на

[15] Полученная оценка для коэффициента неполного среднего образования показывает, что эта ступень образования снижает вероятность продолжения труда, но эта оценка статистически значима только на 10%-ом уровне доверия.

пенсию с уровнем дохода и, далее, с предположением о связи дохода с уровнем образования. Если эти предположения верны, то линейные модели могут оказаться просто неспособными уловить нелинейную взаимосвязь образования и возраста прекращения труда, опосредованную уровнем дохода. Это предположение реалистично также и в свете свидетельств работы [48] о связи финансовой грамотности с планированием пенсии: если в дополнение к этому обнаружится, что более образованные люди отличаются и финансовой грамотностью, то в совокупности с финансовой подготовленностью к пенсии (см. раздел 1.1) это обусловит более раннее прекращение их труда.

1.4. Профессия и условия труда

Одно из промежуточных звеньев, через которое образование может влиять как на доход, так и на уровень здоровья в старшем возрасте, – это профессия.

Теория. Связь тяжести труда и оптимального устройства социальной системы изучается в работе [59]. Авторы специфицируют двухпериодную модель жизненного цикла. В течение первого периода жизни индивид работает, платит из заработка налог социальной системы, потребляет часть дохода и делает сбережения. В начале второго периода он, по желанию, работает еще некоторое время, при этом ставка социального налога может отличаться от прежней, а затем прекращает труд, потребляет накопленные сбережения и получает пенсионные пособия. Предполагается, что человек всю жизнь занят одним из двух видов труда: физически тяжелым либо легким. Длительность первого периода одинакова для всех, а длительность второго периода может быть двух вариантов: короткая и длинная. В некоторый момент в течение первого периода индивид узнает, к какому типу людей по продолжительности жизни он относится: к короткоживующим или долгоживующим. При этом работники тяжелого труда с большей вероятностью по сравнению с работниками легкого труда сталкиваются с короткой продолжительностью жизни.

В условиях свободной экономики (отсутствия системы социальной защиты) оптимальное сбережение и предложение труда зависят только от продолжительности жизни работника. Государство (планировщик социальной системы) знает, каким типом труда занят работник, но не наблюдает его продолжительности жизни. Таким образом, имеет место информационная асимметрия, так как из знания о тяжести труда работника государству доступна неполная информация о длительности его жизни. Авторы показывают, что при отсутствии информационной асимметрии есть возможность использовать данные о соотношении

людей с разной продолжительностью жизни для составления функции общественного благосостояния и выбора социальной политики, максимизирующей эту функцию, причем такая политика не будет искажать решений работников. Другими словами, при социальной политике первого-лучшего работники сберегали бы и трудились бы столько же, сколько бы они это делали в условиях свободной экономики, без системы социальной защиты. Однако, когда информация о длительности жизни работников не доступна государству, политика первого-лучшего не достижима, и планировщик вынужден использовать знание о тяжести труда работника для введения условий самовыявления работниками своей продолжительности жизни. Показано, что политика второго-лучшего не искажает решения долгоживущих работников обоих типов труда, однако искажает решения короткоживущих работников в отношении как сбережений, так и момента выхода на пенсию. При этом размер искажений для каждого типа труда зависит от соотношения долгоживующих и короткоживущих работников, занятых этим типом труда. Численный пример демонстрирует, что по мере роста доли короткоживущих работников на тяжелой работе (признак увеличения тяжести труда) искажения их решений снижаются, а искажения решений короткоживущих занятых легким трудом растут. В итоге политика второго-лучшего поощряет сверхпотребление в первом и недопотребление во втором периоде (низкие сбережения), а также очень ранний уход на пенсию среди короткоживущих работников легкого труда. Таким образом, рост тяжести труда на макроуровне может *приводить к росту искажений*, вызванных социальной системой в условиях информационной асимметрии.

Эмпирика. Некоторые исследователи [27], проведя анализ на данных Германии 1984–2012 гг., заключают, что для занятых более тяжелым трудом вероятность ухода с рынка труда в возрасте 55–65 лет выше на 20%. Для США авторы [31], используя свою структурную модель (см. описание формулы (3)), исследуют связь тяжести труда работника с его реакцией на реформы[16]. Анализируя данные, авторы обнаруживают, что для людей, занятых физически тяжелым трудом, вероятность экономической активности в возрасте в 58–72 лет на 10,6% ниже, чем для занятых физически менее требовательной работой[17]. Была предпринята попытка оценить, как на этой группе работников отразится реформа системы социальной защиты США 1983 г., увеличившая

[16] Работа основана на данных обследования RHS (США, 1969–79 гг., см. сноску 7).

[17] К схожему результату приходят и авторы более позднего исследования [26] для работников США, занятых тяжелым или рутинным трудом или подвергающихся стрессу на работе.

пенсионный возраст с 65 до 67 лет и сократившая величину пособий для досрочно выходящих на пенсию (в 62 года) на 30%[18]. В частности, предполагалось, что занятым физически тяжелой работой людям будет трудно отложить свой выход на пенсию. Однако по результатам проведенного анализа авторы обнаружили, что уровень экономической активности исследуемой группы работников является обманчивым показателем ее реакции на реформы. Так, оказалось, что увеличение предложения труда пожилых в ответ на реформу среди занятых физически более тяжелым трудом по размеру будет таким же, как и среди занятых менее тяжелым трудом. Имитационный анализ показал, что снижение темпов выхода на пенсию в возрасте 58–72 лет не зависит от степени физической тяжести труда. При этом, однако, это снижение сильно зависит от наличия проблем со здоровьем. Также в более поздней своей работе А. Гастмен и Т. Стаинмейер [35], основанной на данных HRS (см. сноску 12), авторы обнаруживают, что тяжесть работы оказывает некоторое влияние на процесс ухода работников с рынка труда, но сила этого влияния относительно мала.

Отметим также работу Р. Карасека [44], где во взаимосвязи рассмотрены психологические факторы требований к работнику и свободы принятия решений на рабочем месте. Автор утверждает, что при высоких требованиях и низкой степени свободы работник несет риск психологического перенапряжения и физических заболеваний. Другие авторы [41] обнаруживают, что оба этих психологических фактора в Финляндии влияют на склонность работников к раннему уходу на пенсию. Говоря о психологических факторах тяжести труда, нужно также отметить следующую работу [71], где обнаружено, что наличие у работника «усталости от работы» (терминология автора – см.: [71]) является значимым предиктором планируемого возраста выхода на пенсию.

Ф. Сорэ и Х. Зоаби в [63] провели исследование по межстрановым данным. Оригинальность подхода авторов состоит в попытке объяснить различия экономической активности пожилых в разных странах через различия в их профессиональном составе. По результатам регрессионного анализа авторы пришли к выводу, что основанный на профессиональном составе рабочей силы предиктор объясняет немногим менее 40% межстрановой вариации экономической активности пожилых для выборки из 38 стран.

Исследования планируемого возраста выхода на пенсию, проведенные другими авторами, дали следующие результаты. Так, исследователи на данных ЕС провели регрессионный анализ планируемого возраста прекращения труда, в том числе по профессии и отрасли труда работника [62]. Были выделены четыре отрасли: сельское хозяйство,

[18] Более подробное описание реформы см. в самой работе [31].

промышленное производство, сфера услуг и базовая категория «прочие отрасли»[19],[20]. Результаты регрессионного анализа показали следующие значимые различия в планируемом возрасте выхода на пенсию работников. Работники промышленности в более бедных странах ЕС-15[21] планируют выходить на пенсию раньше работников базовой группы отраслей; работники сферы услуг более богатой половины ЕС-15 – позже; в новых членах ЕС работники всех выделенных отраслей планируют выходить на пенсию раньше работников базовой. Также определены три класса профессий: «голубые воротнички»; работники интеллектуальной сферы труда; и базовая категория, состоящая из прочих профессий[22]. Результаты оценки регрессий по выборке стран ЕС показывают, что как работники интеллектуальной сферы труда, так и голубые воротнички, планируют работать дольше, чем работники базовой группы прочих профессий. При разделении по странам выясняется, что обнаруженный эффект происходит почти полностью из менее богатой части ЕС-15: для богатейшей части ЕС-15 и новых членов ЕС статистически значимое различие в пенсионном поведении работников разных профессий не обнаружено. В отношении работников США [54] по данным 1995 г. авторы также заключают, что

---

[19] К сельскому хозяйству отнесены следующие отрасли по классификатору NACE службы Eurostat: (A. Agriculture, forestry and fishing) и (B. Mining and quarrying); к промышленности – (C. Manufacturing), (D. Electricity, gas, steam and air conditioning supply), (E. Water supply; sewerage; waste management and remediation activities), (F. Construction); к сфере услуг отнесены (M. Professional, scientific and technical activities), (N. Administrative and support service activities), (P. Education). В базовую группу «прочие отрасли» вошли остальные 11 отраслей (см. Part II. публикации NACE Rev. 2 – Statistical classification of economic activities in the European Community. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities 2008. – 363 p.

[20] Относительно сельского хозяйства см. также: [69], где проводится исследование досрочного ухода на пенсию фермеров; данные Швейцарии 1970–1988 гг.

[21] Авторы поделили страны по группам следующим образом. Новые члены ЕС: Болгария, Чехия, Эстония, Венгрия, Латвия, Литва, Польша. Наиболее богатая часть ЕС-15: Австрия, Бельгия, Дания, Германия, Финляндия, Нидерланды, Ирландия, Люксембург, Швеция – страны с ВВП на душу выше среднего уровня по ЕС-15. Наименее богатая часть ЕС- 15: Испания, Греция, Франция, Италия и Португалия.

[22] К голубым воротничкам отнесены профессии, соответствующие следующим кодами классификатора профессий ISCO-88: (6. Квалифицированные работники сельского, лесного хозяйства и рыбоводства), (7. Квалифицированные рабочие, занятые ручным трудом), (8. Квалифицированные рабочие, использующие машины и механизмы), (9. Неквалифицированные рабочие всех отраслей); к работникам интеллектуальной сферы труда отнесены (1. Законодатели, крупные чиновники, руководители высшего и среднего звена), (2. Специалисты высшего уровня квалификации); к базовой группе остальных работников (3. Специалисты среднего уровня квалификации, чиновники), (4. Служащие офисные и по обслуживанию клиентов), (5. Работники сферы торговли и услуг).

планируемый возраст снижения трудовой активности не сильно различается между выбранными ими профессиональными группами[23].

Сопоставление. Влияние места работы на возраст выхода на пенсию представляется достаточно сложной связью, так как одновременно требует внимания и к профессии, и к отрасли труда работника. Разнообразие используемых авторами классификаций по профессиям и отраслям несколько затрудняет сравнение выводов различных работ, однако в целом отмечается более раннее прекращение труда занятых физически более тяжелым трудом (см.: [31], [27]). В свете этого естественно выглядит тот результат, что профессиональный состав рабочей силы отдельной страны объясняет средний возраст выхода на пенсию в этой стране (вывод [63]). Однако для США более детальный анализ показывает, что тяжесть труда играет меньшую роль по сравнению с фактором здоровья [31] и ограничения минимальной длительности смены [35] при прогнозировании реакции предложения труда в ответ на повышение пенсионного возраста.

В отношении планируемого возраста выхода на пенсию результаты неоднозначны. Работники промышленности планируют прекращать труд раньше, чем это делают работники других отраслей в более бедных странах ЕС-15 и новых членах ЕС, но для более богатых стран ЕС-15 такой закономерности не обнаружено [62]. По данным США, планируемый возраст завершения карьеры представителей разных профессий не показывает значимых различий [54], также как и для богатых стран ЕС-15. Возможным объяснением этих наблюдений может быть улучшение условий работы и снижение тяжести труда работников промышленности в развитых странах[24]. В целом по результатам рассмотренных эмпирических работ можно сделать вывод, что пенсионное поведение работников определяет скорее не профессия или отрасль труда, а связанные с ними факторы, такие как нагрузка на здоровье или ограничение минимальной длительности смены.

1.5. Возраст

Теория. В моделях жизненного цикла с совершенным предвидением, как правило, рассматривается случай индивида, составляющего

[23] Эти группы профессий: «Technical, sales, administrative support»; «Service»'; «Precision production, craft and repair»; «Operators, fabricators, and laborers»; «Farming, forestry, and fishing»; и базовая группа «Managerial and professional specialty».

[24] Это уже касается социально-экономических характеристик страны (а именно темпа научно-технического прогресса), требующих отдельного внимания, которое мы планируем им уделить в наших будущих работах.

оптимальный план потребления и сбережений на всю предстоящую жизнь. В такой постановке рассматривать возраст как детерминанту экономической активности может быть затруднительно: сама форма вопроса «Как возраст влияет на возраст выхода на пенсию?» представляется некорректной в контексте моделей с совершенным предвидением. Однако естественно полагать, что в действительности восприятие человеком труда и досуга с возрастом изменяется. Причиной тому могут быть как ухудшение здоровья, так и некоторые другие процессы, которые в общем можно назвать возрастными изменениями восприятия мира. Чтобы учесть эти возрастные изменения, фактор возраста может быть включен в теоретические модели через переменные предпочтения, зависящие от возраста, как, например, это сделано в работе А. Гастмена и Т. Стаинмейера [33] и прочих работах этих авторов с подобной моделью. В их модели [33] вектор объясняющих переменных Xt в функции полезности (см. формулу 3) содержит переменную возраста. Статистическая оценка коэффициента перед этой переменной говорит о том, что с возрастом относительная ценность досуга растет. Это изменение ценности досуга, в свою очередь, влияет на оптимальный возраст ухода с рынка труда.

Другой способ рассматривать влияние возраста на пенсионное поведение, это сравнить решения людей разного возраста в некоторый момент времени. В моделях с перекрывающимися поколениями, в отличие от модели жизненного цикла, в каждый момент времени присутствуют люди разных возрастов, что дает возможность исследовать, как различия между поколениями влияют на представления людей об оптимальном возрасте выхода на пенсию.

Наконец, в условиях ограниченного предвидения оптимальный возраст выхода на пенсию будет зависеть от текущего возраста, так как с течением времени становится доступна новая информация.

Эмпирика. В работе С. Рощина [4] показано, что для пожилых людей в России возраст отрицательно влияет на их экономическую активность (данные РМЭЗ ВШЭ, 1994-2000 гг.). Другие авторы [54] обнаруживают, что в отношении планируемого возраста выхода на пенсию более пожилые люди чаще чем молодые заявляют, что собираются работать на полную ставку в старшем возрасте [54, Fig.2]. По исследованной выборке сделаны такие наблюдения: увеличение возраста с 35 до 45 лет при прочих равных повышает на 1,08 года планируемый возраст прекращения полной занятости; в следующие 10 лет (45–55) аналогичное повышение составляет уже 3,41 года, а за следующие за этим 10 лет (55–65) планируемый возраст прекращения полной занятости отодвигается в среднем на 5,72 года. Исследование Г. Адамса [6] на основе выборки респондентов в возрасте 45–67 лет

также показывает, что чем старше работник, тем позднее он планирует выходить на пенсию.

Сопоставление. Обнаруженный в ряде работ (см.: [54] и [6]) более поздний планируемый возраст выхода на пенсию может быть объяснен как различиями поколений, так и ограниченным предвидением и появлением новой информации по мере старения. Требуются дополнительные исследования, чтобы выяснить, в какой степени тот и другой фактор ответственен за обнаруженные различия в предпочитаемом возрасте выхода на пенсию среди людей разного возраста[25].

2. Семейные факторы

Как отмечает М. Хард [40], совместное пенсионное поведение мужа и жены вызывает особый интерес по двум причинам. Во-первых, количество пар пенсионного возраста во многих развитых странах превышает количество одиноких людей того же возраста. Во-вторых, процесс совместного принятия решения об уходе с рынка труда устроен гораздо сложнее, чем решение одного человека.

2.1. Выход на пенсию супруга

Теория. Пенсионное поведение семейных пар рассмотрено в работе А. Гастмена и Т. Стаинмейера [34]. В отличие от других подобных моделей модель этих авторов допускает либо полную занятость, либо пребывание на пенсии, то есть частичная занятость на пенсии не допускается. Авторы рассматривают три возможных способа, посредством которых решение одного супруга о выходе на пенсию может повлиять на решение другого. Во-первых, пребывание одного из супругов на пенсии может изменить ценность досуга для другого. Чтобы отразить эту возможность, авторы в схожей с прежними работами постановке используют функцию полезности вида (см. формулу 3) для мужа и жены, причем в вектор определяющих ценность досуга переменных X_t в функции полезности жены включен индикатор L_h, показывающий, находится ли муж на пенсии; также и в функции полезности мужа присутствует аналогичная переменная L_w. Во-вторых, решившие создать семью люди, возможно, имеют

[25] Мы планируем изучить результаты работ по вопросам дискриминации работников старших возрастных групп при приеме на работу в наших будущих работах, вместе с разбором исследований, посвященных конъюнктуре рынка труда и вкладу научно-технического прогресса в требования к претендентам на рабочее место людей старшего возраста.

похожие взгляды на предпочитаемый уровень потребления в течение жизни и ценность досрочного ухода на пенсию[26]. Чтобы проверить это предположение, авторы допускают наличие корреляции в индивидуальных предпочтениях ε мужа и жены. Наконец, супруги связаны совместным хозяйством, следовательно, финансовый результат решений одного из супругов может оказать влияние на другого. В модели это возможно благодаря единому бюджетному ограничению для мужа и жены.

Для оценки параметров модели были использованы данные National Longitudinal Survey of Mature Women, США. Оценка корреляции индивидуальных предпочтений ε оказалась высокозначимой и приблизительно равна 0,3.

По результатам дальнейшего имитационного анализа авторы заключают, что основной причиной одновременного выхода мужа и жены на пенсию является *влияние решения одного супруга на предпочтение досуга другого*. В то же время выходы на пенсию супругов *с разницей в год или два* почти полностью объясняются действием корреляции индивидуальных предпочтений ε.

Эмпирика. Авторы [21] на данных Швейцарии обнаруживают, что наличие в домохозяйстве одного вышедшего на пенсию супруга значимо увеличивает вероятность выхода на пенсию и второго. На российских данных авторы [3] по результатам регрессионного анализа обнаруживают положительную связь между возрастом ухода с рынка труда мужей и жен. В [40] на данных США 1982 г. также найдены подтверждения того, что супруги склонны выходить на пенсию в одно и то же время. На межстрановой выборке данных авторы [62] получают подобный результат для планируемого возраста прекращения труда по странам ЕС.

Сопоставление. Обнаруженная на практике склонность мужей и жен к одновременному уходу с рынка труда, как это видно из результатов [34], может быть объяснена с помощью модели, учитывающей влияние решения одного из супругов на ценность досуга другого и допускающей корреляцию их предпочтений.

В исследовании [3] обнаружено, что жены менее восприимчивы к экономической активности своих мужей. Также по результатам оценки структурной модели [34] авторы делают вывод, что досрочный выход на пенсию жены повышает вероятность раннего прекращения труда для мужа, в то время как аналогичное решение мужа значимо не влияет на вероятность досрочного ухода жены с рынка

[26] Эта идея также была высказана в [40, с. 232].

труда. Отмечая, что конструкция модели не позволяет судить о причинах такой разницы, авторы дают предварительную интерпретацию: мужья не склонны выходить на пенсию досрочно и заниматься домашним хозяйством, пока жены продолжают посвящать основное время работе на рынке труда. Однако есть свидетельства и противоположного. Изучая планируемый возраст прекращения труда, авторы [62] находят, что в целом по странам ЕС предпочтения мужей и жен оказывают примерно одинаковое воздействие друг на друга, а по подвыборке наиболее бедных стран ЕС-15 и новых членов ЕС, планы жен подвержены даже более сильному влиянию намерений их мужей относительно выхода на пенсию. При этом авторы отмечают, что их результаты в этой части согласуются с [60], а также были подтверждены в [53], где сделан вывод о том, что женщины более склонны приспосабливаться к планам мужа в отношении выхода на пенсию, в то время как мужья склонны строить эти планы вне зависимости от ожиданий жен[27]. Из этого следует, что указанный вывод работы [34] требует дополнительной проверки.

2.2. Несовершеннолетние дети и внуки

Теория. В работе [9] проанализирована модель распределения ресурсов в домохозяйстве с двумя детьми. В своей теоретической постановке авторы показывают, как при «традиционном» распределении обязанностей в семье (муж использует свое время для заработка на рынке труда, а жена – для заботы о детях) издержки содержания детей могут быть ниже, чем в модели с двумя работающими родителями.

Появление внуков также может играть свою роль. Авторы Р. Ламсдайл и С. Вермеер [47] на данных США исследуют взаимосвязь между решением пожилых женщин выйти на пенсию и их склонностью к заботе о внуках. Отмечается, что большая часть ухода за внуками ложится именно на женщин (см. также: [66]). Ими рассмотрена модель жизненного цикла альтруистичного индивида, получающего полезность не только от собственного потребления, но и от уровня полезности его семейства. По результатам проведенного анализа сделан вывод, что появление у женщин в старшем возрасте внука или внучки увеличивает вероятность их выхода на пенсию на 8%, что по масштабу сравнимо с действием фактора здоровья. Вышедшими на пенсию считались респонденты, объявившие себя таковыми (информация о фактическом трудовом статусе не рассматривалась).

[27] Исследование [60] сделано на основе данных HRS, США (см. сноску 12). В [53] использованы данные о работниках севера штата Нью-Йорк, США.

Эмпирика. Результаты исследований В. Назарова с соавторами [3] для российской экономики показывают, что наличие детей в возрасте до 15 лет снижает вероятность пребывания женщин на рынке труда, в то время как для мужчин такой зависимости не наблюдается (данные РМЭЗ ВШЭ 2002–2012 гг.). Также обнаружено отсутствие статистически значимой связи между наличием внуков в возрасте до 15 лет и вероятностью ухода женщин с рынка труда. Авторы Е. Гурвич и Ю. Сонина [1] отмечают, что необходимость для женщины выполнять семейные функции потенциально может воспрепятствовать их ответу на материальные стимулы к продолжению труда в старости (РМЭЗ ВШЭ 2005 и 2009 гг.). При этом более ранний анализ [4] выявил, что количество детей в семье оказывает отрицательное влияние на экономическую активность только молодых групп работников, а для пожилых не играет роли (РМЭЗ ВШЭ 1994–2000 гг.).

Сопоставление. Вывод, сделанный рядом авторов [47] о влиянии появления внуков на экономическую активность пожилых женщин, не подтверждается исследованиями на российских данных. Кроме того, анализ более раннего периода [4] не обнаруживает также и влияния наличия несовершеннолетних детей. Однако для выборки 2002–2012 гг. есть свидетельства отрицательного влияния наличия детей до 15 лет на экономическую активность женщин в старшем возрасте [3]. Это наблюдение теоретически может быть объяснено стремлением членов домохозяйства снизить издержки на содержание детей, перейдя к «традиционному» распределению обязанностей в семье, которое не подразумевает присутствие матери на рынке труда [9].

Результаты исследования [70] на данных США свидетельствуют, что оплата труда матерей ниже, чем у женщин без детей. Тогда для теоретического объяснения более раннего ухода на пенсию матерей можно использовать модель жизненного цикла: при более низкой оплате труда возраст эффективного выхода на пенсию для матерей наступит раньше, чем для женщин без детей, при прочих равных. С другой стороны, надо принимать во внимание, что уход за несовершеннолетними детьми требует как родительского времени, так и финансов [9], поэтому появление детей одновременно повышает ценность как досуга, так и трудового дохода. Итоговый результат для изменения возраста выхода на пенсию следовательно зависит от того, какой из эффектов преобладает.

Заключение

Детерминанты экономической активности работников старшего возраста. Проведенный анализ результатов теоретических и эмпирических работ выявил следующее. Результаты большинства

эмпирических работ свидетельствуют, что на экономическую активность пожилых *отрицательно влияют* такие факторы, как:

• высокая физическая тяжесть труда;

• выход на пенсию супруга (супруги);

• наличие несовершеннолетних детей.

При этом высокая тяжесть труда влияет на поведение работников не столько прямо, сколько косвенно – через большую вероятность проблем со здоровьем и преждевременной смерти. Влияние выхода на пенсию одного из супругов теория объясняет ростом ценности досуга у другого супруга, благодаря возможности совместного времяпрепровождения, и схожестью мнений супругов о предпочитаемой длительности карьеры. Объяснение влияния появления внуков дано через альтруистическое поведение пожилых работниц.

Также эмпирические исследования свидетельствуют, что *положительно влияют* на вероятность продолжения труда в старшем возрасте следующие факторы:

• высокий уровень образования;

• хорошее состояние здоровья.

Теоретические работы объясняют более поздний уход с рынка труда высокообразованных людей тем, что более высокие инвестиции в образование требуют более длительного периода труда для возврата вложенных средств. Естественное влияние состояния здоровья отражено в моделях через более высокую ценность досуга и вред от труда для людей с плохим здоровьем.

Проблемы. По результатам проведенного обзора можно сформулировать ряд проблем для дальнейших исследований. *Требуют теоретического описания и обоснования следующие наблюдения.*

1. Обнаружено, что в странах ЕС и в России, при разделении выборки по полу, образование сильнее влияет на поведение женщин, чем мужчин.

2. Занятые тяжелым трудом работники раньше выходят на пенсию, однако при повышении формального пенсионного возраста увеличивают предложение труда наравне с занятыми менее тяжелым трудом.

3. Также необходимо четкое теоретическое объяснение влияния наличия несовершеннолетних детей на экономическую активность женщин. За основу может быть взять подход, изложенный в работе [9] при описании распределения обязанностей в семье.

Противоречия и замечания. Кроме того, требуют разрешения и объяснения следующие обнаруженные в литературе *противоречия*.

1. В отношении влияния уровня доходов структурные модели прогнозируют снижение возраста выхода на пенсию по мере роста уровня

доходов работника, в то время как на практике обнаруживается положительная связь уровня заработной платы и возраста выхода на пенсию.

2. Некоторые эмпирические работы устанавливают, что решение жены выйти на пенсию оказывает влияние на мужа, в то время как жена не реагирует на аналогичное решение мужа. Однако результаты другой части работ свидетельствуют об обратном: жена реагирует, а муж – нет.

Наконец, результаты рассмотренных в обзоре работ позволяют сделать некоторые *замечания*, которые могут быть полезны при исследовании пенсионного поведения. В частности, для *разработки более точных моделей целесообразно учитывать следующие наблюдения.*

1. Возрастные изменения восприятия окружающего мира и своих способностей могут оказывать влияние на планируемый и фактический возраст прекращения труда.

2. Также в отношении эмпирического анализа влияния уровня здоровья необходимо отметить важность использования нескольких показателей здоровья, так как результаты исследования могут быть чувствительны к выбору измерителя состояния здоровья.

Проведенный анализ показал важность как финансовых, так и нефинансовых факторов в определении оптимального возраста ухода с рынка труда. За рамками данного обзора остались характеристики пенсионной системы, такие как величина пенсионных пособий или наличие ограничений выплат для работающих пенсионеров, напрямую влияющие на потоки дохода человека. Кроме того, не было сказано о влияющих на здоровье и условия труда работников социально-экономических характеристик экономики, среди которых темпы научно-технического прогресса, уровень здравоохранения, конъюнктура рынка труда и проч., равно как и о средней продолжительности жизни в стране, которая, по всей видимости, оказывает существенное влияние на процессы принятия гражданами решений об уходе на пенсию. По этой причине в будущих работах мы планируем подробно рассмотреть эти и другие макроэкономические факторы.

Литература

1. *Гурвич Е., Сонина Ю.* Микроанализ российской пенсионной системы // Вопросы экономики. 2012. № 2. С. 27–51.
2. *Клепикова Е.А.* Моделирование предложения труда российских граждан пенсионного возраста на панельных данных РМЭЗ // Сборник лучших выпускных работ. 2012. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2013. С. 365–395.
3. *Назаров В.С., Дормидонтова Ю.А., Ляшок В.Ю.* Анализ факторов, влияющих на принятие решения о выходе на пенсию // Журнал Новой экономической ассоциации. 2014. Т. 4. № 24. С. 66–86.

4. Предложение труда в России: микроэкономический анализ экономической активности населения: Препринт: WP3/2003/02 / ГУ ВШЭ, исполн.: *С.Ю. Рощин*. М., 2003.
5. Влияние здоровья на предложение труда пожилых: Препринт: WP15/2012/05/НИУ ВШЭ, исполн.: *С.Ю. Рощин, В.Ю. Ляшок*. М., 2012.
6. *Adams G.A.* Career-related variables and planned retirement age: An extension of beehr's model // Journal of Vocational Behavior. 1999. Vol. 55. №. 2. P. 221–235. sciencedirect.com/science/article/pii/S0001879198916797.
7. *Aggarwal R., Goodell J.* W. Political-economy of pension plans: Impact of institutions, gender, and culture // Journal of Banking & Finance. 2013. Vol. 37, № 6. P. 1860–1879. ideas.repec.org/a/eee/jbfina/v37y2013i6p1860-1879.html.
8. *Anderson K.H., Burkhauser R.V.* The retirement-health nexus: A new measure of an old puzzle // Journal of Human Resources. 1985. Vol. 20. P. 315– 330.
9. *Apps P., Rees R*. Household production, full consumption and the costs of children // Labour Economics. 2001. Vol. 8. № 6. P. 621–648.
10. *Bazzoli G.J.* The early retirement decision: new empirical evidence on the influence of health // Journal of human resources. 1985. P. 214–234.
11. *Berkovec J., Stern S*. Job Exit Behavior of Older Men // Econometrica. 1991. Vol. 59. № 1. P. 189–210. ideas.repec.org/a/ecm/emetrp/v59y1991i1p189-210.html.
12. The retirement decision in oecd countries: Rep. / OECD Publishing. Executor: Sveinbjörn Blöndal, Stefano Scarpetta, 1999.
13. *Boskin M.J*. Social security and retirement decisions // Economic Inquiry. 1977. Vol. 15. №. 1. P. 1–25.
14. *Bound J.* Self-reproted versus objective mmeasure of health in retirement models // Journal of Human Resources. 1991. Vol. 26. P. 106–138.
15. *Chirikos T.N., Nestel G*. Economic determinants and consequences of self-reported work disability // Journal of Health Economics. 1984. Vol. 3. № 2. P. 117–136.
16. *Conde-Ruiz J.I., Galasso V*. The macroeconomics of early retirement // Journal of Public Economics. 2004. Vol. 88. № 9. P. 1849–1869.
17. *Cremer H., Lozachmeur J.-M., Pestieau P*. Social security, retirement age and optimal income taxation // Journal of Public Economics. 2004. Vol. 88. № 11. P. 2259–2281. Trans-Atlantic Public Economics Seminar.
18. *De la Croix D., Pierrard O., Sneessens H.R.* Aging and pensions in general equilibrium: Labor market imperfections matter // Journal of Economic Dynamics and Control. 2013. Vol. 37. № 1. P. 104–124.
19. *Denton F.T., Spencer B.G.* What is retirement? a review and assessment of alternative concepts and measures // Canadian Journal on Aging/La revue canadienne du vieillissement. 2009. Vol. 28. № 01. P. 63–76.

20. Disability status as unabsorvable: Estimates from a streucturel model: NBER Working Papers: 2831 / National Bureau of Economic Research, Inc ; Executor: R. Haveman, B. Wolfw, B. Kreider, F.M Huang, 1989.
21. *Dorn D., Sousa-Poza A.* The determinants of early retirement in switzerland // Swiss Journal of Economics and Statistics (SJES). 2005. Vol. 141. № II. P. 247–283. EconPapers.repec.org/RePEc:ses:arsjes:2005-ii-4.
22. *Duval R.* Retirement Behaviour in OECD Countries: Impact of Old-Age Pension Schemes and other Social Transfer Programmes // OECD Economic Studies. 2003. Vol. 2003. № 2. P. 7–50. ideas.repec.org/a/oec/ecokaa/5lmqcr2jcl7g.html.
23. *Dwyer D.S., Mitchell O.S.* Health problems as determinants of retirement: are self-rated measures endogenous? // J Health Econ. 1999. Vol. 18. № 2. P. 173–93.
24. *Ferraro K.F.* Self-ratings of health among the old and old-old // Journal of Health and Social Behavior. 1980. Vol. 21. P. 377–83.
25. Economic determinants of the optimal retirement age: An empirical investigation: Working Paper: 876 / National Bureau of Economic Research; Executor: Gary S. Fields, Olivia S. Mitchell: 1982. nber.org/papers/w0876.
26. *Filer R.K, Petri P.A.* A job-characteristics theory of retirement // The Review of Economics and Statistics. 1988. P. 123–128.
27. *Giesecke M.N., Okoampah S.* Inequality of opportunity in retirement age–the role of physical job demands // Ruhr Economic Paper. 2014. № 492.
28. *Grossman M.* On the concept of health capital and the demand for health // Journal of Political Economy. 1972. Vol. 30. № 2. P. 223–255.
29. *Gruber J., Orszag P.* Does the Social Security Earnings Test Affect Labor Supply and Benefits Receipt? // National Tax Journal. 2003. Vol. 56. № 4. P. 755–73. ideas.repec.org/a/ntj/journl/v56y2003i4p755-73.html.
30. *Gupta N.D., Larsen M.* The impact of health on individual retirement plans: self-reported versus diagnostic measures // Health Economics. 2010. Vol. 19. № 7. P. 792–813. ideas.repec.org/a/wly/hlthec/v19y2010i7p792-813.html.
31. A disaggregated, structural analysis of retirement by race, difficulty of work and health: Rep. / National Bureau of Economic Research; Executor: A.L Gustman, T.L Steinmeier: 1985.
32. *Gustman A.L., Steinmeier T.L.* A disaggregated, structural analysis of retirement by race, difficulty of work and health // The review of economics and statistics. 1986a. P. 509–513.
33. *Gustman A.L., Steinmeier T.L.* A structural retirement model. 1986b.
34. *Gustman A.L., Steinmeier T.L.* Retirement in dual-career families: a structural model // Journal of Labor economics. 2000. Vol. 18. № 3. P. 503–545.
35. Minimum hours constraints, job requirements and retirement: Rep. / National Bureau of Economic Research; Executor: A.L. Gustman, T.L. Steinmeier. 2004.

36. The Role of Health in Retirement : NBER Working Papers : 19902 / National Bureau of Economic Research, Inc ; Executor: A.L. Gustman, T.L. Steinmeier. 2014. ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/19902.html.
37. Alternative approaches to model withdrawals from the labour market a literature review: Rep. / Working Paper, Department of Economics, Uppsala University. Executor: T. Hakola. 2002.
38. Health in old age: How physicians' ratings and self-ratings compare / A. LaRue, L. Bank, L. Jarvic, Hewtland M. // Journal of Gerontology. 1979. Vol. 34. P. 687–691.
39. Earning Distribution and Labour Supply after a Retirement Earnings Test Reform: Memorandum: 01/2012 / Oslo University, Department of 35Economics; Executor: Erik Hern{\ae}s, Zhiyang Jia. 2012. ideas.repec.org/p/hhs/osloec/2012_001.html.
40. *Hurd M.D.* The joint retirement decision of husbands and wives // Issues in the Economics of Aging. University of Chicago Press, 1990, 1990. P. 231–258.
41. Job demands and job control as correlates of early retirement thoughts in finnish social and health care employees / Elovainio M; Forma P; Kivimäki M; Sinervo T; Sutinen R; Laine M. // Work & Stress. 2005. Vol. 19. № 1. P. 84–92.
42. Job quality and retirement decisions / Mario Schnalzenberger, Nicole Schneeweis, Rudolf Winter-Ebmer, Martina Zweimüller // Health, Ageing and Retirement in Europe (2004–2007). Starting the Longitudinal Dimension. Mannheim: Mannheim Research Institute for the Economics of Aging (MEA). 2008.
43. *Johnson R.* The effect of old-age insurance on male retirement: Evidence from historical cross-country data // FRB of Kansas City Research Working Paper №. 00-09. 2001.
44. *Karasek Jr.R.A.* Job demands, job decision latitude, and mental strain: Implications for job redesign // Administrative science quarterly. 1979. P. 285–308.
45. Estimating the Relationship between Health and Employment of Russian People in Pensionable Age : HSE Working papers: WP BRP 100/EC/2015 / National Research University Higher School of Economics. Executor: E.A. Klepikova. 2015. ideas.repec.org/p/hig/wpaper/100-ec-2015.html.
46. *Loprest P., Rupp K., Sandell S.*H. Gender, disabilities, and employment in the hrs // Journal of Human Resources. 1995. Vol. 30. P. 298–318.
47. Retirement Timing of Women and the Role of Care Responsibilities for Grandchildren: NBER Working Papers : 20756 / National Bureau of Economic Research, Inc. Executor: R.L. Lumsdaine, S.J.C. Vermeer. 2014. ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/20756.html.

48. Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing : Rep. / National Bureau of Economic Research ; Executor: A.-M. Lusardi, O.S. Mitchell. 2011.
49. *Maddox G., Douglas E.* Self-assesment of health: A longitudinal study of elderly subjects // Journal of Health and Social Behavior. 1973. Vol. 14. № 1. P. 87–93.
50. *Mao Hong, Ostaszewski K.M., Wang Yuling*. Optimal retirement age, leisure and consumption // Economic Modelling. 2014. Vol. 43. № 0. P. 458–464. sciencedirect.com/science/article/pii/S0264999314003290.
51. The measurement of effort–reward imbalance at work: European comparisons / J. Siegrist, D. Starke, T. Chandola et al. // Social science & medicine. 2004. Vol. 58. № 8. P. 1483–1499.
52. *Mitchell O.S., Fields G.S.* The effects of pensions and earnings on retirement: A review essay. 1981.
53. *Moen P., Sweet S., Swisher R*. Embedded career clocks: The case of retirement planning // Advances in Life Course Research. 2005. Vol. 9. P. 237–265.
54. Montalto C.P., Yuh Y., Hanna S. Determinants of planned retirement age // Financial Services Review. 2000. Vol. 9. № 1. P. 1–15.
55. *Mossey J.M., Shapiro E*. Self-rated health: A predictor of mortality among the elderly // American Journal of Public Health. 1982. Vol. 72. P. 800–808.
56. *Nagi S.Z.* Congruency in medical and self assesment of disability // Industrial Medicine. 1969. Vol. 38. P. 74–83.
57. Society at a Glance 2014. OECD Social Indicators. OECD. Publishing, 2014.
58. *Parker S.C., Rougier J.C*. The retirement behaviour of the self- employed in britain // Applied Economics. 2007. Vol. 39. № 6. P. 697–713.
59. Harsh occupations, life expectancy and social security : CEPR Discussion Papers : 678 / Centre for Economic Policy Research, Research School of Economics, Australian National University. Executor: P. Pestieau, M. Racionero. 2013. ideas.repec.org/p/auu/dpaper/678.html.
60. *Pienta A.M., Hayward M.D*. Who expects to continue working after age 62? the retirement plans of couples // The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences. 2002. Vol. 57. № 4. P. S199–S208.
61. Determinants of the transition from work into retirement: Rep. / NRN Working Paper, NRN: The Austrian Center for Labor Economics and the Analysis of the Welfare State; Executor: Monika Riedel, Helmut Hofer. 2013.
62. *Riedel M., Hofer H., Wögerbauer B*. Determinants for the transition from work into retirement in europe // IZA Journal of European Labor Studies. 2015. Vol. 4. № 1. dx.doi.org/10.1186/s40174-014-0027-5.

63. *Sauré P., Zoabi H.* Retirement age across countries: The role of occupations // Age (Years). 2000. Vol. 60. P. 65.
64. Why do married men claim social security benefits so early? ignorance or caddishness?: Rep. / Center for Retirement Research at Boston College; Executor: S.A. Sass, A. Web, Wei Sun. 2007.
65. An analysis of the health and retirement status of the elderly: Working Paper: 1459 / National Bureau of Economic Research. Executor: R.C. Sickles, P.J. Taubman: 1984. URL: nber.org/papers/w1459.
66. *Soldo B.J., Hill M.S.* Family structure and transfer measures in the health and retirement study. // Journal of Human Resources. 1995. Vol. 30. № 4.
67. *Stern S*. Measuring the effect of disability on labor force participation // Journal of Human Resources. 1989. Vol. 24. P. 361–395.
68. *Stock J.H., Wise D.A*. Pensions, the option value of work, and retirement. 1988.
69. *Thelin A., Hoglund S*. Change of occupation and retirement among swedish farmers and farm workers in relation to those in other occupations: a study of "elimination" from farming during the period 1970–1988 // Social science & medicine. 1994. Vol. 38. № 1. P. 147–151.
70. *Waldfogel J*. Understanding the"family gap"in pay for women with children // The Journal of Economic Perspectives. 1998. P. 137–156.
71. Work and nonwork predictors of employees' retirement ages / T.A Beehr, S.G., N.L Nielson, S.J Farmer // Journal of Vocational Behavior. 2000. Vol. 57. № 2. P. 206–225.

V.A. DANIELYAN
research fellow of the Central economics and mathematics institute of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
v.danielyan@gmail.com

INDIVIDUAL DETERMINANTS OF PENSION AGE: REVIEW OF RESEARCHES

The paper reviews the researches devoted to various factors defining age of departure of workers from labor market. Individual characteristics of the worker and family factors are considered. Comparison of results of theoretical and empirical works on this perspective has allowed the author of the paper to allocate some stylized facts received by different researchers of rather pension behavior. The necessity of further researches, including studying of reaction of the workers occupied with a hard work to increase of a retirement age, and also clarification of the reasons of gender specificity of influence of education on age of the termination of work is noted.

Keywords: *determinants of a retirement age, economic activity of elderly.*
JEL: J26, J14.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПИСЬМО О ТРЕТЬЕМ РОССИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ КОНГРЕССЕ (РЭК-2016)

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Новая экономическая ассоциация, Экономический факультет Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова и Институт экономики Российской академии наук

ПРИГЛАШАЮТ ВАС ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ

в третьем Российском экономическом конгрессе (РЭК-2016), который будет проходить в Москве на территории Экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова 19–23 декабря 2016 года

Заявки для участия принимаются с 16 мая 2016 года по широкому кругу социально-экономических проблем

Принимаются индивидуальные заявки на участие с докладом и без доклада

Заявки регистрируются на сайте Новой экономической ассоциации до 1 сентября 2016 года. Информация о том, как зарегистрировать заявку, содержится по адресу: econorus.org/c2016/howto.phtml

Автор доклада должен представить аннотацию, в которой необходимо четко обозначить конкретный научный результат работы. Объем аннотации – 2–4 стр. (от 3 000 до 6 000 печатных знаков с учетом пробелов). Помимо аннотации, можно прикрепить к заявке файл с полным текстом доклада/презентацией доклада. Аннотации докладов оцениваются рецензентами. Решение по включению в программу Конгресса заявленных докладов будет объявлено к 15 октября 2016 года.

Контактный e-mail: congress_2016@mail.ru
Дополнительная информация – на сайте РЭК-2016: econorus.org/congress.phtml

Компьютерная верстка: Гришина М.Ф.

Подписано в печать 01.06.2016.
Формат 70×100/16. Объем 10 п.л. Тираж 500 экз.
Печать офсетная. Заказ № 4869

Отпечатано с электронной версии заказчика
в типографии ООО «Красногорский полиграфический комбинат»
107140, г. Москва, пер. 1-й Красносельский, д. 3, оф. 17
+7 495 374 98 90; info@krpol.com

Адрес редакции: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32
Тел.: 8-499-129-07-10, e-mail: vestnik-ieran@inbox.ru
www.inecon.org/zhurnaly-uchrezhdennye-ie-ran/vestnik-instituta-ekonomiki-ran.html

© НП
Редакция журнала
«Вестник Института экономики Российской академии наук», 2016