

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

№ 2/2019

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
ИЗДАЕТСЯ С 2007 ГОДА
ВЫХОДИТ 6 РАЗ В ГОД

УЧРЕДИТЕЛЬ
Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт экономики Российской академии наук



ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
Козлова С.В., доктор экономических наук



РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ
Ахапкин Н.Ю., канд. экон. наук
(заместитель главного редактора)
Дерябина М.А., канд. экон. наук
Лыкова Л.Н., докт. экон. наук
Братченко С.А., канд. экон. наук
Грибанова О.М.



СЕКРЕТАРИАТ ЖУРНАЛА
Касьяненко Т.М.
Нефедова Н.П.

МОСКВА

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Гринберг Р.С. председатель

член-корреспондент РАН, научный руководитель
Института экономики РАН

Ленчук Е.Б.

доктор экономических наук, директор Института экономики РАН

Абрамова М.А.

доктор экономических наук, профессор, зам. руководителя
департамента финансовых рынков и банков Финансового
университета при Правительстве РФ

Александрова О.А.

доктор экономических наук, заместитель директора Института
социально-экономических проблем народонаселения РАН

Аносова Л.А.

доктор экономических наук, профессор,
начальник отдела Отделения общественных наук РАН

Архипов А.И.

доктор экономических наук, профессор,
главный научный сотрудник Института экономики РАН

Бахтизин А.Р.

член-корреспондент РАН, директор Центрального экономико-
математического института РАН

Буторина О.В.

доктор экономических наук, профессор,
заместитель директора Института Европы РАН

Валентей С.Д.

доктор экономических наук, профессор, научный руководитель
Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

Глинкина С.П.

доктор экономических наук, профессор,
руководитель научного направления Института экономики РАН

Головнин М.Ю.

член-корреспондент РАН, первый заместитель директора
Института экономики РАН

Городецкий А.Е.

доктор экономических наук, профессор, руководитель научного
направления Института экономики РАН

Дорошенко М.Е.

доктор экономических наук, профессор,
зам. зав. кафедрой прикладной институциональной экономики
экономического факультета Московского государственного
университета им. М.В. Ломоносова

Иващенко Н.П.

доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой
экономики инноваций экономического факультета Московского
государственного университета им. М.В. Ломоносова

Калабихина И.Е.

доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой
народонаселения экономического факультета Московского
государственного университета им. М.В. Ломоносова

Караваева И.В.

доктор экономических наук, профессор, зав. сектором,
зав. кафедрой экономической теории Института экономики РАН

Кузнецов А.В.

член-корреспондент РАН, заместитель директора Национального
исследовательского Института мировой экономики и международных
отношений им. Е.М. Примакова РАН

Лаврикова Ю.Г.

доктор экономических наук, профессор, директор Института
экономики УрО РАН

Музычук В.Ю.

доктор экономических наук, заместитель директора по научной
работе Института экономики РАН

Некипелов А.Д.

академик РАН, директор Московской школы экономики
Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

Прокапало О.М.

доктор экономических наук, директор Института экономических
исследований ДВО 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

Цветков В.А.

член-корреспондент РАН, директор Института проблем рынка РАН

Черных С.И.

доктор экономических наук, профессор, зав. сектором Института
проблем развития науки РАН РАН

Шабунова А.А.

доктор экономических наук, доцент, директор Вологодского научного
центра РАН

ВЕСТНИК
ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
Научный журнал

№ 2/2019

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.
ISSN 2073-6487

Индекс журнала в Каталоге агентства «Роспечать» 80713

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 диссертаций
на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора
наук, по следующим научным специальностям и соответствующим им отраслям науки:
08.00.01 – Экономическая теория (экономические науки),
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам
деятельности) (экономические науки),
08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит (экономические науки),
08.00.14 – Мировая экономика (экономические науки)

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Все статьи проходят обязательное рецензирование

Высказанные в статьях мнения и суждения
могут не совпадать с точкой зрения редакции.
Ответственность за подбор и изложение материалов
несут авторы публикаций.

Адрес редакции: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32
Тел.: 8-499-724-13-91, 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», 2019

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Сухарев О.С., Ворончихина Е.Н.**
Индустриализация регионов России: структурная оценка по общему и специальному агрегатным критериям 9
- Груничев А.С.**
Методические подходы к количественной оценке репутации региона и их апробация на примере регионов Приволжского федерального округа 34
- Зиядуллаев Н.С., Саматов Т.И.**
Управленческие аспекты обеспечения экономической безопасности промышленного комплекса региона 46
- Головин В.А.**
Стадии жизненного цикла регионального экономического кластера и факторы его эффективного развития 61
- Яковлев А.Ю.**
Проблемы управления приватизируемыми акционерными обществами с государственным участием 72
- Баскакова М.Е., Соболева И.В.**
Кадровое ядро цифровой экономики в свете глобализационных рисков 81
- Бараненкова Т.А.**
Влияние алкоголизации населения на трудовой потенциал российского общества 93
- Седлов А.П.**
Иммиграционные модели стран ЕС и России: методология оценок и сравнительный анализ 106

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

- Варнавский В.Г.**
Трансформация мирового геоэкономического пространства в условиях реиндустриализации 119
- Арутюнян Г.Э.**
Экстерналии развития оборонной промышленности и их интернализация: перспективы для Армении 134

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Ильенкова К.М.

Особенности и основные проблемы внедрения категорийного менеджмента в России 151

Харитонова Ю.В.

Эволюция системы управления персоналом в процессе интеллектуализации человеческого капитала 165

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Зеленоборская Л.В.

Институт экономики РАН в 2018 году 178

Воронин А.А., Нефёдова Н.П.

Актуальные проблемы корпоративного управления компаниями с государственным участием. 186

НА КНИЖНУЮ ПОЛКУ

Фоломьёв А.Н.

Российская социально-экономическая система: реалии и векторы развития 196

CONTENTS

ECONOMICS AND MANAGEMENT

- Sukharev O.S., Voronchikhina E.N.**
Industrialization of the Regions of Russia: Structural Evaluation
by General and Special Aggregate Criteria 9
- Grunichev A.S.**
Methodical Approaches to Quantitative Assessment of the Reputation
of the Region and Their Approbation on the Example of the Regions
of the Volga Federal District 34
- Ziyadullaev N.S., Samatov T.I.**
Management Aspects of Ensuring the Economic Security
of the Industrial Complex of the Region 46
- Golovin V.A.**
Stages of the Life Cycle of the Regional Economic Cluster
and the Factors of Its Effective Development. 61
- Yakovlev A.Yu.**
Management Problems of Privatized Joint Stock Companies
with State Participation 72
- Baskakova M.E., Soboleva I.V.**
The Personnel Core of the Digital Economy in the Light
of Globalization Risks 81
- Baranenkova T.A.**
The Impact of Alcoholization of the Population on the Labor Potential
of Russian Society 93
- Sedlov A.P.**
Immigration Models of EU Countries and Russia: Assessment
Methodology and Comparative Analysis. 106

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

- Varnavskiy V.G.**
Transformation of the World Geo-Economic Space in the Conditions
of Re-Industrialization 119
- Harutyunyan G.E.**
Externalities of Defense Industry Development
and Their Internalization: Prospects for Armenia 134

PUBLICATIONS OF YOUNG SCIENTISTS

Ilyenkova K.M.

Features and Main Problems of Implementation
of Category Management in Russia 151

Kharitonova Yu.V.

The Evolution of the Personnel Management System in the Process
of the Intellectualization of Human Capital 165

SCIENTIFIC LIFE

Zelenoborskaya L.V.

Institute of Economics of the RAS in 2018 178

Voronin A.A., Nefedova N.P.

Actual Problems of Corporate Governance of Companies
with State Participation 186

ON BOOK SHELF

Folomyov A.N.

Russian Socio-Economic System: Realities and Vectors
of Development. 196

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

О.С. СУХАРЕВ

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
ФГБУН Институт экономики РАН

Е.Н. ВОРОНЧИХИНА

ассистент кафедры мировой и региональной экономики,
экономической теории Пермского государственного национального
исследовательского университета

ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ: СТРУКТУРНАЯ ОЦЕНКА ПО ОБЩЕМУ И СПЕЦИАЛЬНОМУ АГРЕГАТНЫМ КРИТЕРИЯМ¹

Целью данного исследования является определение характеристик процесса индустриализации в отдельных российских регионах, занимающих как ведущие, так и самые низовые позиции в рейтинге инновационного развития регионов. Показано, что используемые в настоящее время процедуры рейтингования регионального развития, учитывающие главным образом его системные факторы, часто не принимают во внимание специфические черты регионального развития и те особенности, которые накоплены в данном регионе и составляют имманентные ограничения для его дальнейшего развития. С использованием общего и специального критериев индустриализации произведено ранжирование отобранных для рассмотрения регионов. Полученные ранги позволили выявить несовпадение оценок, что подтверждает несвязанность процессов индустриализации и деиндустриализации с инновационным развитием в данных регионах. Используемые критерии составляют инструмент общей агрегатной диагностики процесса региональной индустриализации, позволяющий выделять специфические условия этого процесса, уточнять и совершенствовать меры экономической политики на уровне региона.

Ключевые слова: *регионы, сравнительный анализ, ранжирование по уровню индустриализации, общий и специальный критерии индустриализации, рейтинг инновационных регионов.*

JEL: R11.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10014.

¹ Статья подготовлена по теме государственного задания ФГБУН ИЭ РАН «Структурная модернизация российской экономики в контексте формирования новой модели развития».

Введение

Развитие регионов России не является однородным в связи со многими специфическими их особенностями, задаваемыми не только пространственным расположением, но и наличием исходного потенциала (ресурсной базы). Это обстоятельство отражается на процессах индустриализации и деиндустриализации, которые можно наблюдать в различных регионах России. На ход этих процессов влияет исходная специализация, накопленный производственно-технический и кадровый потенциал, региональное окружение, местоположение региона и многие другие обстоятельства [1; 2, 7; 8, 10; 11].

Однако для каждого типа индустриализации ход указанного процесса в одном регионе или в федеральном округе отличается от такого же по содержанию процесса в другом регионе или округе. Это создает некоторые условия (исходный уровень индустриализации, технологическая, институциональная структура) для взаимодействия макрорегионов России [3; 4], которые не всегда учитываются при существующих сегодня подходах к ранжированию регионов.

Одним из применяющихся подходов является ранжирование регионов России по уровню инновационного развития, где используются 29 показателей, разделенных на четыре группы, которые затем усредняются. По средней величине и определяется рейтинг регионов. Речь идет о рейтинге инновационного развития регионов России, разработанного Ассоциацией инновационных регионов России совместно с Министерством экономического развития РФ за 2016 г. Первое место в рейтинге означает высший уровень инновационного развития, по мере уменьшения позиции уровень снижается. Подобные рейтинги общего характера используются и при ранжировании регионов – оценке мер проводимой региональной политики [1; 2; 3; 4]. Однако такой подход не учитывает те аспекты, которые релевантны для индустриального развития регионов. Иными словами, аспекты инновационного развития часто рассматриваются весьма условно, а сама динамика процесса индустриализации оказывается при этом малоучитываемым обстоятельством. Интерес представляет сравнение уже осуществленного ранжирования по инновационному уровню с уровнем индустриализации регионов – насколько оценка индустриализации согласуется с уровнем инновационного ранжирования.

Индустриализацию, на наш взгляд, необходимо рассматривать двояко: во-первых, как увеличение доли производства обрабатывающих секторов в создаваемом продукте; во-вторых, как повышение технологичности обрабатывающих секторов. При этом доля обработки в общем продукте может снизиться, но технологичность при этом воз-

расти, – и этот процесс уже нельзя рассматривать как деиндустриализацию².

В данном исследовании проводится оценка уровня индустриализации экономики отдельных регионов, занимающих ведущие позиции (I группа), так и регионов, занимающих как самые низкие позиции в указанном инновационном рейтинге регионов³ (II группа). Список регионов мы ограничили следующим набором, взятым из указанного рейтинга инновационного развития регионов России⁴:

I группа: Республика Татарстан, Томская область, Новосибирская область, Калужская область, Московская область, Тульская область, Нижегородская область, Пермский край;

II группа: Республика Дагестан, Республика Тыва, Ненецкий автономный округ, Чеченская республика, Республика Ингушетия, Чукотский автономный округ.

В каждом регионе мы будем рассматривать два сектора – обрабатывающий и транзакционно-сырьевой⁵, которые в сумме дают валовой региональный продукт.

² Именно такое определение дается в ряде изданий, например, в Словаре современной экономической теории под редакцией Д. Пирса: деиндустриализация – рост доли услуг в валовом внутреннем продукте, либо доли работающих в структуре занятых (Словарь современной экономической теории. М.: Инфра-М, 1997. С. 122) Это означает снижение доли обработки в структуре ВВП. Однако подобные определения не учитывают тот факт, что уровень технологичности современного производства, обработки значительно возрос. И это обстоятельство уже нельзя трактовать как деиндустриализацию.

³ Ассоциация инновационных регионов России. i-regions.org/images/files/airr17.pdf.

⁴ Рейтинг инновационного развития регионов России, рассчитываемый Ассоциацией инновационных регионов России за 2016 год (i-regions.org/images/files/airr17.pdf). Города не вошли в наш список, так как сравнивались регионы, а не городские агломерации типа Москвы и Санкт-Петербурга, хотя сама методика применима к полной выборке регионов и отдельных городов, но требует большего объема расчетов. Ульяновская и Самарская области не вошли в список, несмотря на то что занимают высокие позиции в рейтинге, в связи с тем, что отсутствовала необходимая статистическая информация для расчета, в частности, по объему отгруженной продукции, работ, услуг.

⁵ В состав обрабатывающего сектора включены виды деятельности по ОК 029-2007 (КДЕС Ред. 1.1): раздел D – Обрабатывающие производства (производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака; текстильное и швейное производство; производство кожи, изделий из кожи и производство обуви; обработка древесины и производство изделий из дерева; целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность; производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов; химическое производство; производство резиновых и пластмассовых изделий; производство прочих неметаллических минеральных продуктов; металлургическое производство и производство готовых металлических изделий; производство машин и оборудования; производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования; производство транспортных средств и оборудования;

Разделение секторов авторы провели по видам деятельности (ОКВЭД), полагая, что в обрабатывающий сектор должны включаться виды деятельности, связанные с созданием продуктов, в транзакционно-сырьевой – виды деятельности, связанные с различными услугами и распределением благ, ресурсов, а также с добычей и первичной обработкой ресурсов. Вид деятельности «строительство» относим к обрабатывающему сектору, поскольку этот сектор создает строения, выступающие либо средством производства, либо продуктами, которые потребляются агентами для обеспечения проживания (промышленное и жилищное строительство). Кратко опишем применяемую в исследовании методику оценки уровней индустриализации регионов России.

1. Методика исследования: общий и специальный критерии индустриализации

Представим процесс индустриализации, включающий два направления: 1) возможное увеличение доли индустрии в общей величине создаваемого продукта; 2) повышение уровня технологичности производства, который можно оценить по соотношению объемов производства по новым и по старым технологиям⁶. В регионах возможна динамика и по первому, и по второму варианту, и по двум вариантам сразу. Чтобы идентифицировать наличие этих двух направлений индустриального развития, прибегнем к методике количественной оценки хода процесса индустриализации, обозначенной в работе [6] и примененной в работе [5] для сопоставления различных стран.

Приведем критерии оценки хода процесса индустриализации, используемые в дальнейшем ранжировании регионов.

прочие производства); раздел F – Строительство. В состав транзакционно-сырьевого сектора включены виды деятельности (по ОКВЭД): раздел A – Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; раздел B – Рыболовство, рыбоводство; раздел C – Добыча полезных ископаемых; раздел E – Производство и распределение электроэнергии, газа и воды; раздел G – Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; раздел H – Гостиницы и рестораны; раздел I – Транспорт и связь; раздел J – Финансовая деятельность; раздел K – Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; раздел L – Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение; раздел M – Образование; раздел N – Здравоохранение и предоставление социальных услуг; раздел O – Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.

⁶ Под новыми технологии имеются в виду вновь созданные передовые технологии, под старыми – используемые технологии.

Введем $X = dII - dI$ как разницу доли транзакционно-сырьевого и обрабатывающего секторов, где dII – доля транзакционно-сырьевого сектора, dI – доля обрабатывающего сектора в валовом региональном продукте, соотношение долей.

Обозначим отношение долей секторов $K = dI/dII$. Изменение величины X характеризует первое направление процесса индустриализации $dX/dt < 0$ – критерий индустриализации выводится из данного условия. Этот вариант и представляет собой общий критерий индустриализации.

Его математический вид представим по работе [6, с. 59–62], обозначив $s = [1/dII]ddII/dt$ – относительное приращение доли транзакционно-сырьевого сектора региона и $\lambda = [(1/iI)dil/dt - (1/iII)dilII/dt]$ – разницу относительных приращений масштаба производства обрабатывающего и транзакционно-сырьевого секторов региона (где iI, iII – масштабированная выработка, представляющая собой отношение числа занятых в секторе обработки и транзакционно-сырьевом к общему числу занятых в экономике⁷). Критерий принимает вид:

$$K > [s/(\lambda + s)], \text{ при } \lambda + s > 0, \\ \text{если } \lambda + s < 0, \text{ то } K < [s/(\lambda + s)] - \text{ для индустриализации} \quad (1)$$

Специальный критерий индустриализации учитывает технологическую структуру экономики [6, с. 62], задаваемую для каждого сектора отношением объема производства, основанного на новых технологиях, к объему производства, по старым технологиям, и принимает следующий формальный вид:

$$K > \frac{S}{\frac{1}{\alpha} \frac{d\alpha}{dt} + \mu + s},$$

при $(1/\alpha)d\alpha/dt + \mu + s > 0$, в противном случае – аналогично (1), где: O_1, N_1 и O_2, N_2 – объем производства по старым (O) и по новым (N) технологиям в обрабатывающем и транзакционно-сырьевом секторе, так что $Y_1 = O_1 + N_1$ и $Y_2 = O_2 + N_2$, объем производства в первом и втором секторе, $K = (O_1 + N_1)/(O_2 + N_2)$; $-\alpha = O_1/O_2$, $\gamma_1 = N_1/O_1$, $\gamma_2 = N_2/O_2$.

$$-\mu(t) = \frac{1}{1 + \gamma_1} \frac{d\gamma_1}{dt} - \frac{1}{1 + \gamma_2} \frac{d\gamma_2}{dt}.$$

⁷ Критерий может применяться и с немасштабированной выработкой, т. е. продукт делится на число занятых в секторе, вид самого критерия изменяется – в знаменателе добавляется слагаемое в виде темпа роста отношения числа занятых в секторах (гф), т. е. $K > s / (\lambda + s + \text{гф})$ – это немасштабированный критерий, который применяется в расчете ниже.

Если общий критерий исходит из того, что отношение долей секторов в валовом региональном продукте должно превзойти правую часть неравенства как условие роста доли обрабатывающего сектора (индустриализации), то специальный критерий показывает превосходство соотношений долей секторов над правой частью, в которую входит соотношение уровней технологичности секторов и изменение отношения объема производства по старым технологиям в секторах (α). Конечно, возможно напрямую отслеживать изменение доли обработки в общей величине продукта, но это будет оценка состояния региональной экономики в статике. Данные же критерии позволяют оценить, какой процесс преобладает на рассматриваемом интервале времени – индустриализация или деиндустриализация, включая относительное изменение долей секторов и уровней их технологичности.

Далее проведем расчет критериев индустриализации, чтобы оценить ход процесса индустриализации в регионах с высокой долей индустрии, и в регионах, где доля индустрии невысока. Согласно рейтингу инновационного развития, группа регионов вверху списка занимает высшие места по уровню инновационного развития, внизу списка – низшие места по этому рейтингу. Затем проведем ранжирование регионов по уровню индустриализации и сопоставим его с полученными результатами, согласно известному рейтингу инновационного развития регионов⁸.

2. Оценка уровня индустриализации некоторых регионов России

Проведем в рамках двухсекторной модели экономики [5; 6] (обрабатывающий – транзакционно-сырьевой сектора⁹) анализ функционирования наиболее и наименее развитых, с позиции их инновационного развития, регионов России по общему и для отдельных регио-

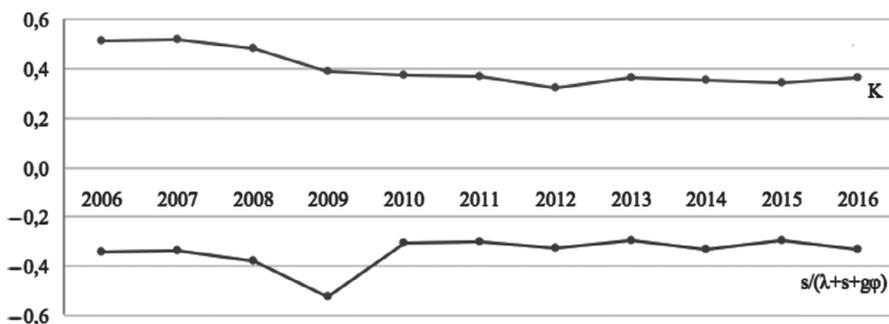
⁸ Подробнее см: i-regions.org/images/files/airr17.pdf.

⁹ В состав обрабатывающего сектора включены виды деятельности (по ОКВЭД): раздел D – Обрабатывающие производства; раздел F – Строительство. В состав транзакционно-сырьевого сектора включены виды деятельности (по ОКВЭД): раздел A – Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; раздел B – Рыболовство, рыбоводство; раздел C – Добыча полезных ископаемых; раздел E – Производство и распределение электроэнергии, газа и воды; раздел G – Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; раздел H – Гостиницы и рестораны; раздел I – Транспорт и связь; раздел J – Финансовая деятельность; раздел K – Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; раздел L – Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение; раздел M – Образование; раздел N – Здравоохранение и предоставление социальных услуг; раздел O – Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.

нов – по специальному (с учетом технологической структуры) критериям индустриализации¹⁰.

В состав высокоинновационных включаем регионы, занявшие первые места в соответствии с рейтингом: Московскую, Тульскую, Нижегородскую, Томскую, Новосибирскую, Калужскую области, республику Татарстан и Пермский край. Специальный критерий возможно рассчитать для Московской и Нижегородской областей, республики Татарстан и Пермского края. Регионы, имеющие серьезные проблемы в области инновационного развития: Ненецкий автономный округ, республики Ингушетия, Чечня, Дагестан, Тыва, Чукотский автономный округ.

Представим ниже анализ развития регионов по указанным критериям индустриализации, обобщим и сведем результаты в таблицу, на основе которой можно ранжировать регионы по ходу процесса индустриализации. На рис. 1 приведен общий, на рис. 2 – специальный критерии индустриализации для экономики Московской области. Как видим, по общему критерию наблюдается процесс индустриализации в 2006–2007, 2013, 2016 гг. В другие годы, в течение семи лет, наблюдается процесс деиндустриализации. Следовательно, можно полагать, что именно этот процесс преобладает на исследуемом интервале времени. По специальному критерию отдельные точки демонстрируют наличие процесса деиндустриализации, а именно в 2012–2015 гг., т. е. наличие технологических проблем развития, обновления технологий (см. рис. 2).

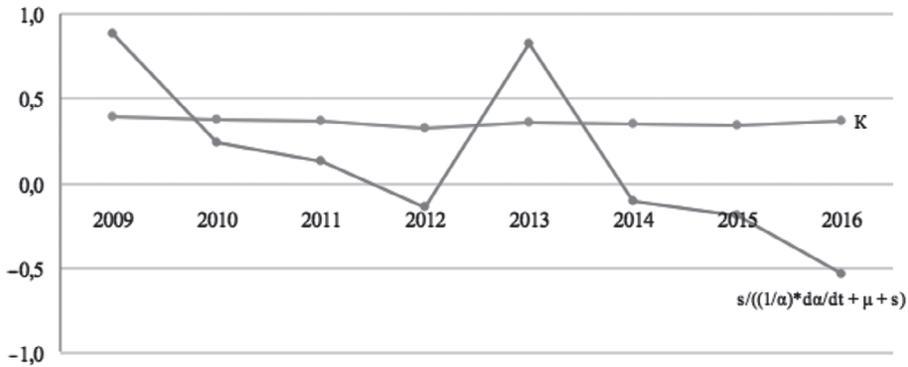


Источник: msko.gks.ru.

Рис. 1. Общий немасштабированный критерий индустриализации Московской области¹¹.

¹⁰ Не по всем регионам России имеются данные, достаточные для того, чтобы оценить специальный критерий индустриализации.

¹¹ В связи с отсутствием данных за 2017 г. (согласно информации Росстата, их опубликуют в апреле 2019 г.) здесь и далее приведены данные до 2016 г. включительно.



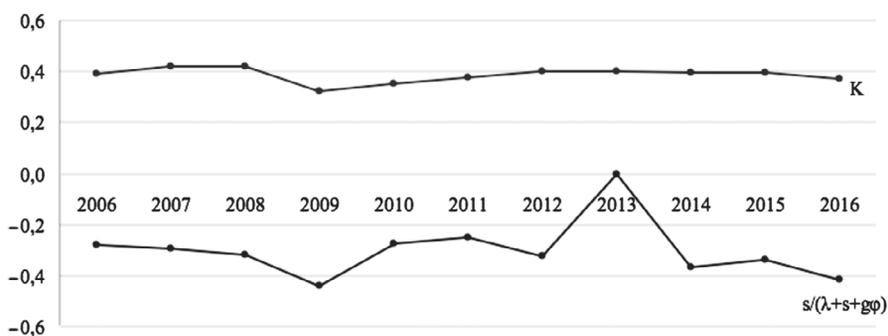
Источник: msko.gks.ru.

Рис. 2. Специальный критерий индустриализации Московской области, 2009–2016 гг.

Заметим, что для Московской области, как следует из проведенных расчетов критерия, в 2008–2011 гг. наблюдался процесс деиндустриализации по общему критерию, а по специальному – процесс «технологической индустриализации», т. е. должно было происходить повышение технологичности. Расчет подтверждает именно такое соотношение критериев – общего и специального для Московской области, т. е. их несовпадение в характеристике двух составных аспектов процесса индустриализации.

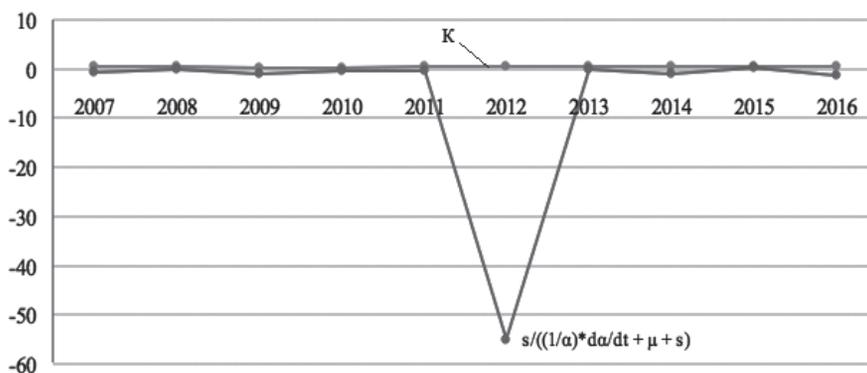
Для республики Татарстан (см. рис. 3) параметр $K(t) < 1$ на рассматриваемом интервале 2006–2016 гг., что означает преобладание транзакционно-сырьевой экономической системы. По сравнению с Московской областью здесь доля обрабатывающего сектора ниже. Имеется некоторое понижение этой доли, темпы которого меньше, чем в Московской области. Нужно отметить, что с 2006 по 2008 гг. параметр $K(t)$ повышался, а в 2009 г. снизился до минимального значения на исследуемом интервале времени (– 0,32). Затем он несколько возрос, но докризисный уровень не был достигнут. В 2008–2009 и 2016 гг. по общему критерию имеется деиндустриализация. В остальные годы общий критерий показывает индустриализацию Татарстана.

По специальному критерию (см. рис. 4) для Татарстана имеем деиндустриализацию в 2008–2009 и 2014 гг. В остальные годы наблюдается процесс индустриализации. Следовательно, в общем в Татарстане за указанный период происходил процесс индустриализации экономики по двум критериям. С учетом технологий критерий выполняется лучше, что объясняется темпом роста уровня технологичности (отношение объема инновационных товаров, работ, услуг к величине, представляющей разницу между общей величиной отгруженных товаров и объемом инновационных товаров, работ, услуг) в обрабатывающем секторе.



Источник: tatstat.gks.ru.

Рис. 3. Общий немасштабированный критерий индустриализации республики Татарстан, 2006–2016 гг.

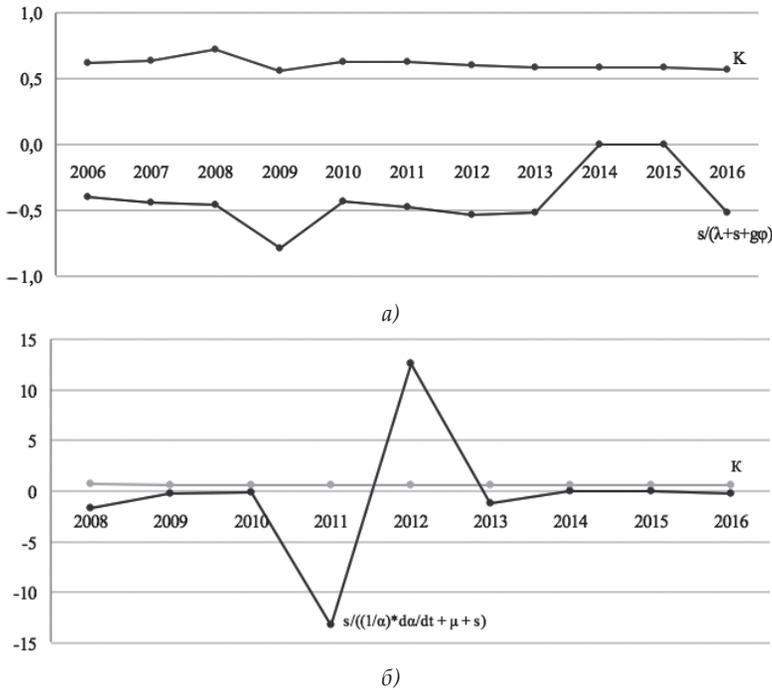


Источник: tatstat.gks.ru.

Рис. 4. Специальный критерий индустриализации республики Татарстан.

Приведем расчет общего и специального критериев индустриализации Нижегородской области (см. рис. 5), занимающей 4 место по уровню инновационного развития. Данный регион отвечает общему и специальному критериям индустриализации (наблюдаем процесс индустриализации). Однако доля обрабатывающего сектора у него более высокая, чем в иных регионах. Отношение доли обрабатывающего сектора к доле транзакционно-сырьевого сектора в общем продукте составляет в среднем на анализируемом промежутке 2006–2016 гг. 0,61. В Московской области параметр K – 0,41, в республике Татарстан – 0,38. Кроме того, как видно из рис. 1, 3, 5, Нижегородская область обладает большей стабильностью изменения данного параметра индустриального критерия относительно Московской области и республики Татарстан.

Специальный критерий (см. рис. 5, б)) показывает наличие индустриализации в Нижегородской области, кроме 2009, 2012–2014 гг.



Источник: nzhstat.gks.ru.

Рис. 5. Общий немасштабированный (а) и специальный (б) критерии индустриализации Нижегородской области.

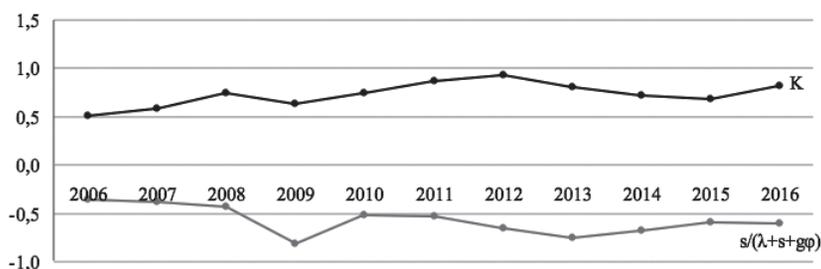
Причина в том, что в эти годы наблюдался прирост доли транзакционно-сырьевого сектора. Это и привело к такому изменению параметра. Вместе с тем высокий технологический уровень и специальный критерий фиксируют процесс индустриализации в Нижегородской области за рассматриваемый период времени.

Для Томской, Новосибирской и Калужской областей¹² расчет проведен по общему критерию индустриализации¹³.

Как видно из рис. 6–8, из трех регионов – Томской, Новосибирской и Калужской областей – только Новосибирская область характеризуется процессом индустриализации на данном временном интервале. Нужно отметить, что по общему критерию уровень индустриализации Новосибирской области растет (доля обработки была 33,6%, стала 45% валового регионального продукта).

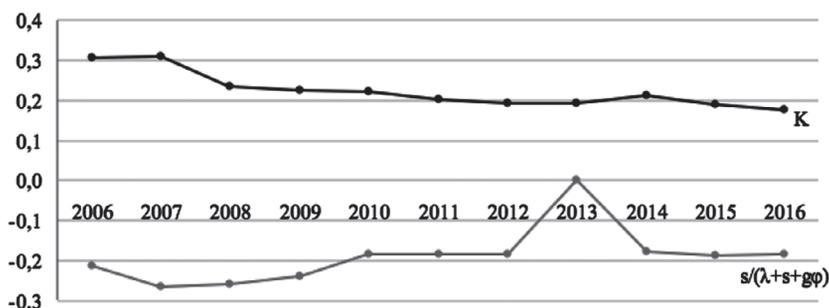
¹² Эти регионы являются лидерами инновационного рейтинга (по уровню инновационного развития экономики).

¹³ Органы Федеральной службы государственной статистики субъектов, за исключением отдельных, не публикуют величину объема инновационных товаров, работ, услуг по секторам региональной экономики и по региону в целом. А именно эти данные нужны для расчета специального критерия индустриализации региональной экономики.



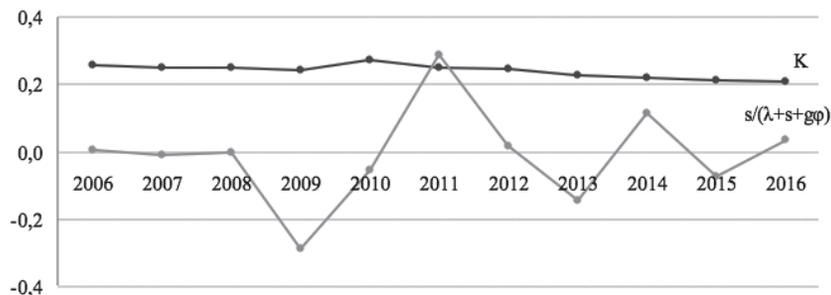
Источник: novosibstat.gks.ru.

Рис. 6. Общий немасштабированный критерий индустриализации Новосибирской области.



Источник: tmsk.gks.ru.

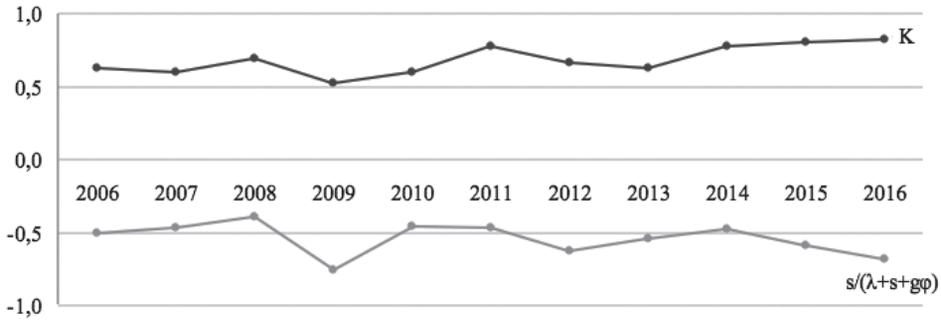
Рис. 7. Общий немасштабированный критерий индустриализации Томской области, 2006–2016 гг.



Источник: kalugastat.gks.ru.

Рис. 8. Общий немасштабированный критерий индустриализации Калужской области, 2006–2016 гг.

Новосибирская область по сравнению с другими регионами, включенными в данное исследование, имеет наилучший параметр K – отношение доли обрабатывающего сектора к транзакционно-сырьевому сектору. За 2006–2016 гг. K принимает в среднем значение 0,71, а в 2011–2012 гг. наибольшую величину, равную 0,87 и 0,93 соответственно. Причем существенны периоды увеличения этого параметра (см. рис. 6).



Источник: www.tulastat.gks.ru.

Рис. 9. Общий немасштабированный критерий индустриализации Тульской области, 2006–2016 гг.

Томская и Калужская области (см. рис. 7–8) не отвечают общему критерию индустриальной системы, так как индустриализация отмечается только в 2006–2007 и 2014 гг. – для Томской области, и в 2008 и 2010 г. – для Калужской области. Вместе с тем доля обрабатывающего сектора здесь намного меньше, чем в Новосибирской области. Стабильность динамики основных параметров индустриальной системы (по критерию) также ниже. Состояние Томской области, с позиции критерия индустриализации, предпочтительнее, чем Калужской области. При этом соотношение обрабатывающего и транзакционно-сырьевого секторов практически одинаково и составляет соответственно 0,23 и 0,24.

Например, выработка в секторах (отношение валовой добавленной стоимости сектора к среднегодовой численности занятых в секторе) Томской области превышает показатель Калужской области, причем по двум секторам на всем периоде рассмотрения. Выработка на одного работника обрабатывающих производств Томской области почти в 2 раза превышает аналогичный показатель Калужской области, а выработка в транзакционно-сырьевом секторе – в 1,3 раза. В Калужской области правая часть критерия подвержена существенным колебаниям, что является своеобразным подтверждением отсутствия устойчивости развития.

В Тульской области (см. рис. 9), которая характеризуется высокой долей оборонно-промышленного комплекса, значительными экономическими связями с Московской областью и г. Москва, наблюдается процесс индустриализации по общему критерию (шесть лет – процесс индустриализации – 2008, 2010–2011, 2014–2016, пять лет – деиндустриализация).

Однако в Тульской области соотношение обрабатывающего и транзакционно-сырьевого секторов ниже, чем в Новосибирской области, но, оставаясь при этом выше 0,5, в среднем растет. Например, для Нижегородской области оно также выше 0,5, но практически не повышается, а в отдельные годы снижается или остается неизменным.

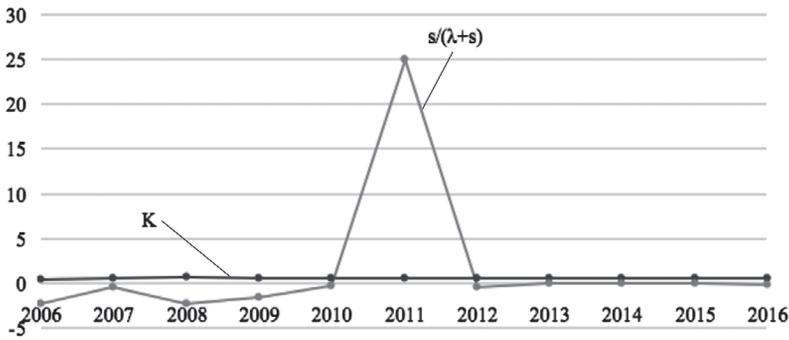
В Тульской области по общему немасштабированному критерию индустриализации наблюдается в среднем улучшение критерия индустриализации, особенно в 2014–2016 гг. Нужно отметить, что в Тульской области довольно высокий уровень технологичности – например, в сравнении с Томской областью, доходит до наибольшего значения – 0,18, в то время как в Томской области – до 0,06. Разница – в три раза, хотя процесс индустриализации происходит по-разному. Таким образом, важно не просто ориентироваться на критерий индустриализации, причем оценивать помимо общего еще и специальный критерий, но учитывать динамику общей технологичности региональной экономики, исходное соотношение секторов и состояние индустрии.

Для Пермского края, занимающего также в рейтинге инновационного развития регионов одно из ведущих мест, доля обрабатывающего сектора относительно транзакционно-сырьевого сектора довольно высока – например, в 2008 г. соотношение достигало значения 0,71, затем снижалось до 0,48 в 2009 г., и затем очень медленно возрастало до 0,56. До 2010 г. наблюдалась технологическая деиндустриализация. Однако с 2010–2011 гг. специальный критерий показывает наличие технологической индустриализации (кроме 2012 и 2015 гг.), что и подтверждает неслучайный характер расположения региона в рейтинге инновационного развития (см. рис. 10). Общий критерий (за исключением 2006, 2009, 2012, и 2015 гг.) показывает процесс индустриализации, однако динамика этого процесса имеет неустойчивый характер.

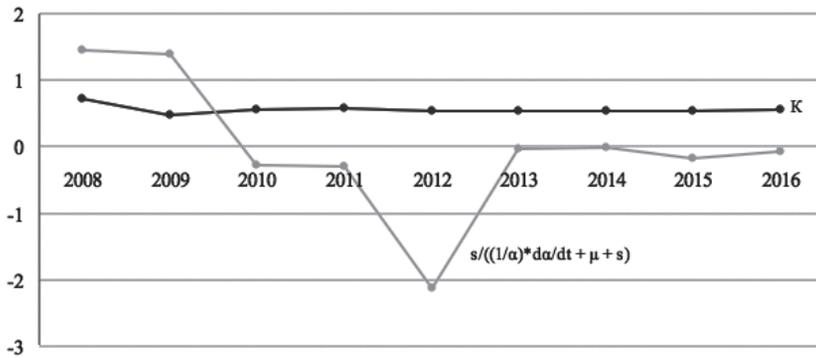
Обобщая, отметим, что регионы верхней части рейтинга инновационного развития являются регионами, где наблюдается процесс индустриализации по каждому из двух применяемых критериев, за исключением Томской, Калужской и Московской областей. Процесс индустриализации идет в Тульской, Нижегородской, Новосибирской областях, Республике Татарстан и в Пермском крае. Для некоторых из рассмотренных регионов обнаруживается неустойчивая индустриализация. В частности, это характерно для Нижегородской области по специальному критерию. Таким образом, регионы, занимающие высшие позиции в рейтинге инновационного развития, показывают процесс индустриализации, включая и технологическое обновление. Однако имеются регионы, которые показывают обратный процесс, но в рейтинге занимают ведущие места.

Регионы, занимающие не самые высокие места по инновационному развитию (нижняя часть рейтинга), охватываются следующим списком: Ненецкий и Чукотский автономные округа, республики Ингушетия, Дагестан, Чечня, Тыва. Покажем общий немасштабированный критерий индустриализации для этих регионов (см. рис. 11–13).

Как видно из рис. 11–13, имеет место довольно значительная деиндустриализация в этих регионах, сырьевая ориентация развития их



а)



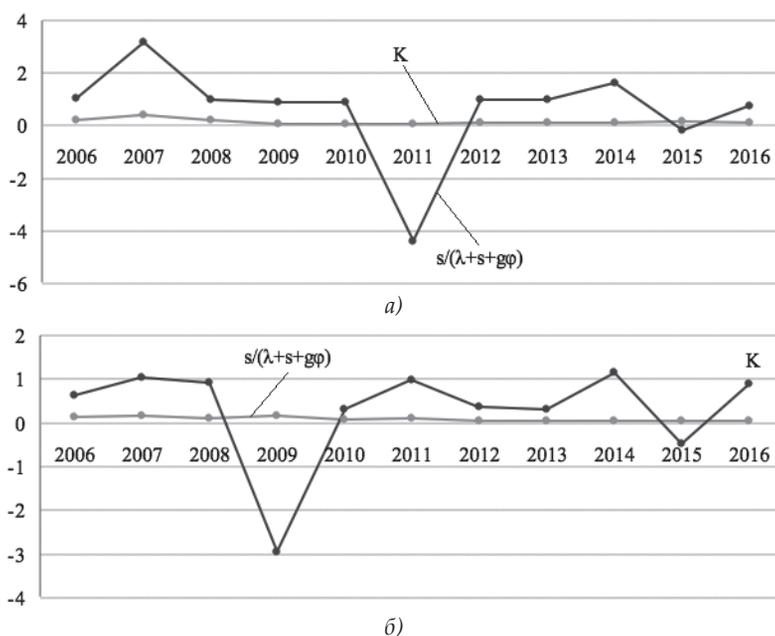
б)

Источник: permstat.gks.ru.

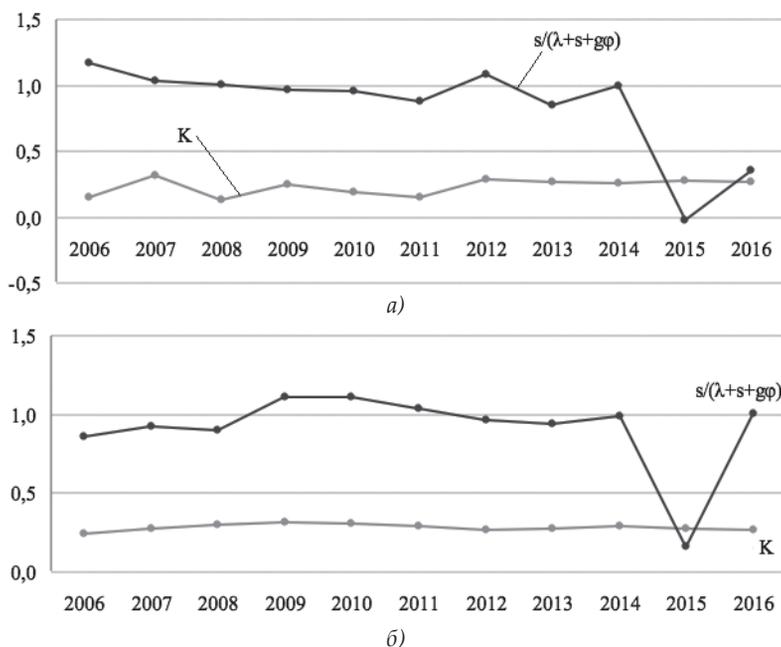
Рис. 10. Общий масштабированный (а) и специальный (б) критерии индустриализации Пермского края.

экономики высока. Для Чукотки процесс индустриализации наблюдался в 2007, 2009, 2014–2015 гг., и для Ненецкого округа – в 2007, 2011, 2014–2015 гг. Наличие точек, где критерий показывает индустриализацию, не означает, что общая тенденция в виде деиндустриализации экономики отсутствовала.

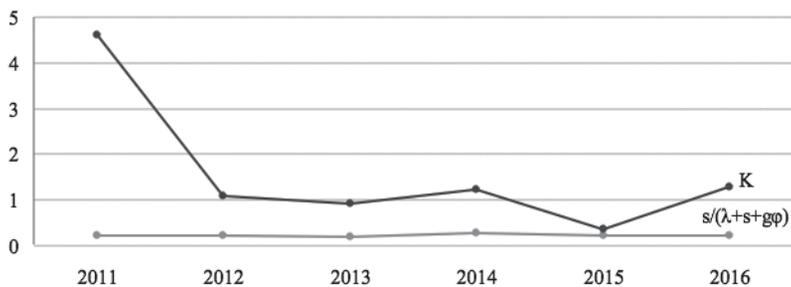
Только для Ненецкого автономного округа и Чукотки (из списка рассмотренных отстающих в инновационном развитии регионов) в кризис 2015 г. улучшается общий немасштабированный критерий, что вызвано снижением объема производства по основной специализации регионов, не связанной с индустрией. Тем самым улучшение критерия индустриализации может происходить «кризисным способом». Однако для отстающих в технологическом отношении регионов, а также в плане развития производства даже кризис в видах деятельности по основной неиндустриальной специализации не приводил к тому, чтобы критерий отразил процесс индустриализации в 2015 г.



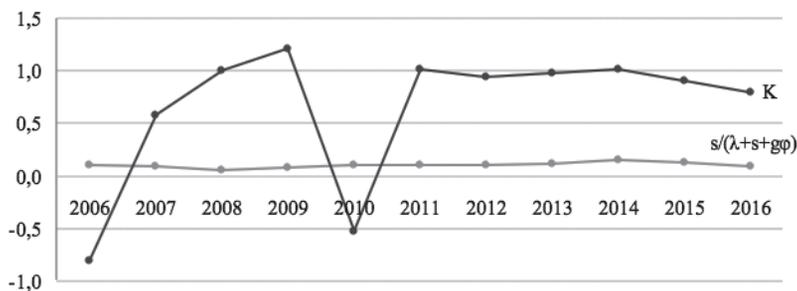
Источник: nenstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/nenstat/ru/about; habstat.gks.ru.
 Рис. 11. Общий немасштабированный критерий индустриализации Ненецкого (а) и Чукотского (б) автономных округов, 2006–2016 гг.



Источник: stavstat.gks.ru; dagstat.gks.ru.
 Рис. 12. Общий немасштабированный критерий индустриализации Ингушетии (а) и Дагестана (б), 2006–2016 гг.



а)



б)

Источник: chechenstat.gks.ru; www.krasstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krasstat/ru/statistics/tuvStat.

Рис. 13. Общий немасштабированный критерий индустриализации Чечни (а) и Тывы (б), 2006–2016 гг.

В табл. 1 сведены оценки процесса индустриализации (И), деиндустриализации (ДИ) для каждого региона по критериям индустриализации. Общая итоговая оценка наличия процесса индустриализации дается по преобладающему числу точек с этим процессом за рассматриваемый период.

Вместе с тем применение общего критерия требует аккуратности в выводах, так как результат может быть спровоцирован кризисом, а не процессом индустриализации в этих регионах. На всем интервале времени изучения указанные шесть из отстающих регионов показывают высокий уровень деиндустриализации по общему немасштабированному критерию. Если произвести расчет масштабированного критерия, то он показывает несколько лучший результат, появляется на одну-две точки больше, где отмечается индустриализация. Однако общий итог от этого не изменяется для рассматриваемого интервала времени: преобладает процесс деиндустриализации в регионах, которые не характеризуются наличием развитой индустрии. Безусловно, специализация регионов имеет значение при применении критерия индустриализации, поскольку имеются и типично сельскохозяйственные и сырьевые регионы. В таких регио-

Таблица 1

Оценка процесса индустриализации/деиндустриализации в регионах, 2006–2016 гг. (по общему критерию), 2008–2016 гг. (по специальному критерию)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Итого
Общий критерий индустриализации регионов России												
Московская область	и	и	д	д	д	д	д	и	д	д	и	д
Тульская область	д	д	и	д	и	и	д	д	и	и	и	и
Республика Татарстан	и	и	д	д	и	и	и	и	и	и	д	и
Нижегородская область	и	и	и	д	и	и	д	д	и	и	д	и
Томская область	и	и	д	д	д	д	д	д	и	д	д	д
Новосибирская область	и	и	и	д	и	и	и	д	д	д	и	и
Калужская область	д	д	и	д	и	д	д	д	д	д	д	д
Пермский край	д	и	и	д	и	и	д	и	и	д	и	и
Республика Дагестан	и	и	и	и	д	д	д	д	и	д	д	д
Республика Тыва	д	д	д	и	д	и	д	и	и	д	д	д
Ненецкий авт. округ	д	и	д	д	д	и	д	д	и	д	д	д
Чеченская республика	–	–	–	–	–	д	д	д	и	д	д	д
Республика Ингушетия	д	и	д	и	д	д	и	д	д	д	д	д
Чукотский авт. округ	д	и	д	и	д	д	д	д	и	и	д	д
Специальный критерий индустриализации регионов России по годам												
Московская область	–	–	и	и	и	и	д	д	д	д	и	и
Республика Татарстан	–	–	д	д	и	и	и	и	д	и	и	и
Нижегородская область	–	–	и	д	и	и	д	д	д	и	и	и
Пермский край	–	–	д	д	и	и	д	и	и	д	и	и

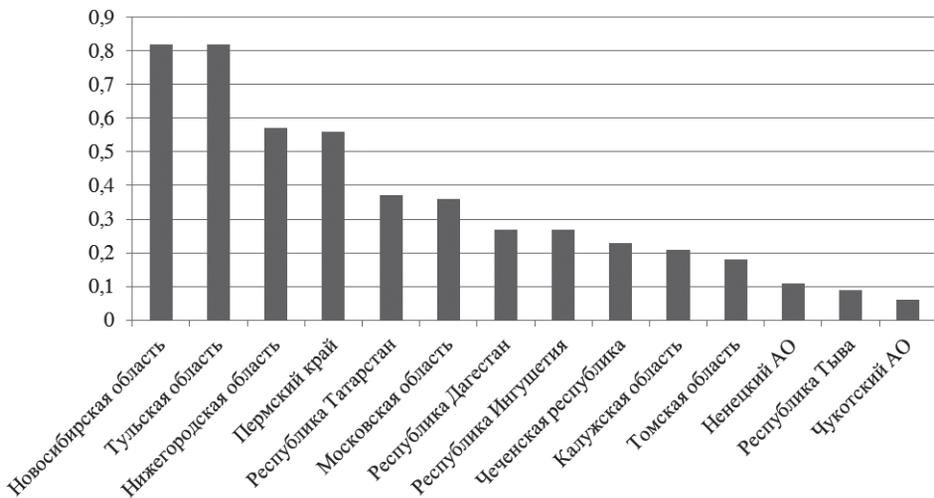
нах можно применить подход по оценке их технологичности, например, не только по отношению объема производства по новым и старым технологиям, а по соотношению инвестиций в новые и старые технологии или по созданной добавленной стоимости на единицу использованного ресурса.

После расчета критериев, позволяющих дать оценку процессу индустриализации по двум составляющим этого процесса, определив при этом, что имеется некое соответствие между уровнем индустриализации, технологичности регионов и уровнем инновационного развития этих регионов, проведем ранжирование регионов по уровню их индустриализации, которое не учитывается в рейтинге их инновационного развития.

3. Ранжирование регионов по уровню индустриализации

В сложившейся практике получения различных рейтингов и индексов регионального развития [9] ранжирование по агрегированному уровню индустриализации не осуществляется. Здесь восполняется этот пробел на основе используемых выше критериев.

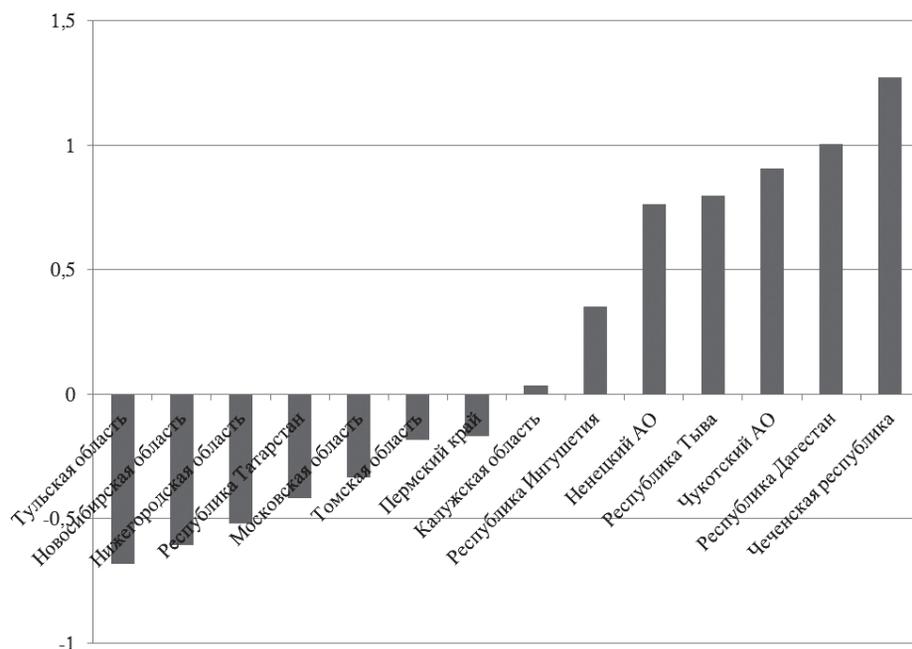
Проведем ранжирование исследуемых регионов по соотношению обрабатывающего и транзакционно-сырьевого секторов, по общему критерию индустриализации (правой части общего критерия – формула (1)) и в иллюстративных целях дадим картину соответствия рейтингов. Поскольку данные по регионам имеются за 2016 г., осуществим основные расчеты для этого года. Отдельно сделаем ранжирование по левой и правой части критерия (формула (1)).



Источник: составлено авторами.

Рис. 14. Ранжирование регионов по общему критерию индустриализации (левая часть критерия – отношение доли обрабатывающего сектора к транзакционно-сырьевому сектору), 2016.

На рис. 14 ранжирование осуществлено по левой части критерия индустриализации (K), что располагает регионы по доле обрабатывающего сектора относительно транзакционно-сырьевого. На рис. 15 ранжирование осуществлено по правой части критерия индустриализации – чем меньше эта часть, тем сильнее процесс индустриализации в регионе. В связи с этим сопоставление рангов регионов по рис. 14 и 15 позволяет утверждать, что отдельные регионы имеют меньшую долю обработки относительно транзакционно-сырьевого сектора, но показывают при этом процесс деиндустриализации (Томская, Калужская



Источник: составлено авторами.

Рис. 15. Ранжирование регионов по общему критерию индустриализации (правая часть критерия – $s/[s+\lambda]$), 2016.

области). Другие регионы (Дагестан и Чеченская республика) имеют большую эту долю, но также демонстрируют процесс деиндустриализации. Именно это обстоятельство позволяет выявить применяемый критерий, и именно оно не выявляется в общем ранжировании по уровню инновационного развития. Регионы, испытывающие процесс деиндустриализации, оказываются по рейтингу инновационного развития на относительно высоких позициях. Таким образом, рис. 14 и 15 подтверждают, что факт высокой доли обработки не гарантирует процесса индустриализации, а со временем деиндустриализация может ухудшить позиции региона. Наоборот, регионы с невысокой долей обработки по сравнению с транзакционно-сырьевым сектором, благодаря стимулированию инноваций и высокотехнологических секторов, могут вполне показать процесс индустриализации.

Обобщенная оценка по рассматриваемым регионам, предпринятая за 2016 г., представлена в табл. 2. В ней показаны регионы, где наблюдается индустриализация и деиндустриализация, причем оба процесса сопровождаются различной динамикой технологического уровня и инвестиций в новые технологии. Шесть регионов, занимающих нижнюю позицию в инновационном рейтинге, отличаются процессом деиндустриализации. Уровень их технологичности крайне низ-

Сравнительная характеристика развития некоторых регионов России по критерию индустриализации за 2016 г.

Показатель	Доля обрабатывающего сектора в ВРП, %	Отношение доли обрабатывающего сектора к транзакционно-сырьевому сектору (К)	Общий критерий индустриализации (правая часть – $s/[\lambda+s]$)	Специальный критерий индустриализации (правая часть – $s/[1/\alpha * d\alpha/dt + \mu + s]$)
Россия	19,6	0,24	-1,394 (И)	0,185 (И)
Пермский край	35,9	0,56	-0,167 (И)	-0,203 (И)
Республика Татарстан	27,1	0,37	-0,418 (И)	-7,393 (И)
Томская область	15,1	0,18	-0,184 (ДИ)	н/д
Новосибирская область	45	0,82	-0,606 (И)	н/д
Калужская область	17,2	0,21	-0,034 (ДИ)	н/д
Московская область	26,7	0,36	-0,334 (И)	0,138 (И)
Нижегородская область	36,3	0,57	-0,521 (И)	-0,298 (И)
Тульская область	45,1	0,82	-0,681 (И)	н/д
Чукотский АО	5,6	0,06	0,908 (ДИ)	н/д
Республика Дагестан	21	0,27	1,005 (ДИ)	н/д
Республика Ингушетия	21,1	0,27	0,352 (ДИ)	н/д
Чеченская республика	18,4	0,23	1,275 (ДИ)	н/д
Ненецкий АО	10,2	0,11	0,763 (ДИ)	н/д
Республика Тыва	7,9	0,09	0,796 (ДИ)	н/д

Источник: составлено авторами по: www.gks.ru.

кий. Регионы, обнаруживающие процесс индустриализации, отличаются разным уровнем технологичности. Для индустриализации не обязателен высокий уровень технологичности и большая величина затрат на технологические инновации, хотя она существенно выше в регионах – лидерах инновационного рейтинга. Одни имеют технологичность выше 0,1 (Московская, Нижегородская, Новосибирская, Тульская области, Пермский край, Татарстан), другие – 0,028 (Калужская область) и 0,044 (Томская область). Отстающие регионы в рейтинге имеют технологичность ниже 0,02.

Таким образом, процесс индустриализации возможен в регионах с различным исходным уровнем технологичности, но динамика этого процесса будет зависеть от индивидуальных факторов, что, как правило, не учитывается при унификации мер региональной политики. Однако отстающие регионы имеют крайне низкую величину затрат на технологические инновации. Поэтому низкий рейтинг инновационного развития совпадает с тем, что эти регионы характеризуются процессом деиндустриализации. В общем уровень инновационного развития может быть низким, но при этом наблюдается и происходит индустриализация экономики, или относительно высоким – и происходит деиндустриализация (Калужская и Томская области). Для остальных регионов в инновационном рейтинге процесс деиндустриализации по общему критерию (что означает снижение доли обработки) совпадает со снижением уровня технологичности, т. е. с ухудшением технологической структуры. Данную модель развития можно обозначить как технологическую деградацию. К этой модели относятся из рассмотренных Ненецкий автономный округ, Чеченская республика, Республика Ингушетия, Чукотский автономный округ, Республика Тыва и Дагестан. Вместе с тем только Тыва, Чукотка, Ненецкий автономный округ имеют долю обработки не выше 10%. Другие из названных регионов, где наблюдается процесс деиндустриализации с позиции примененных критериев, имеют весьма весомую долю обрабатывающего сектора – до 20%.

В табл. 2 индустриализация обозначена буквой «И», деиндустриализация – «ДИ». Как видим, регионы, занимающие низкие строчки в рейтинге инновационного развития, обнаруживают процесс деиндустриализации, а регионы, занимающие верхние позиции в инновационном развитии, – процесс индустриализации (за исключением указанных выше).

В табл. 3 отражается соответствие рейтингов инновационного развития и рейтинга рассматриваемых регионов по критерию оценки процесса индустриализации.

Таким образом, в целом имеется расхождение в ранжировании регионов по уровню инновационного развития и по динамике процесса индустриализации, хотя его не назовешь критичным. Наихудшие по рейтингу инновационного развития регионы показывают процесс деиндустриализации, лучшие по рейтингу регионы – процесс индустриализации. В этом смысле рейтинги практически качественно совпадают. Такое совпадение, с одной стороны, может указывать на достаточность применения ранжирования по уровню индустриализации и технологичности, что технически проще, нежели рейтинг инновационного развития, рассчитываемый по 29 показателям методом их усреднения. С другой стороны, это ранжирование может использо-

Сравнение регионов по рейтингу «Инновационное развитие регионов России» и по показателю индустриализации, 2016

№	Регион	Место	
		Рейтинг ИРР	s/[s+λ]
1	Республика Татарстан	1	4
2	Томская область	2	6
3	Новосибирская область	3	2
4	Калужская область	4	8
5	Московская область	5	5
6	Тульская область	6	1
7	Нижегородская область	7	3
8	Пермский край	8	7
9	Республика Дагестан	9	13
10	Республика Тыва	10	11
11	Ненецкий автономный округ	11	10
12	Чеченская республика	12	14
13	Республика Ингушетия	13	9
14	Чукотский автономный округ	14	12

* Разработан Ассоциацией инновационных регионов России.

Источник: составлено авторами по: www.gks.ru.

ваться самостоятельно, помимо рейтинга инновационного развития, поскольку уточняет ход процесса индустриализации и технологического обновления отдельно, причем по этим аспектам в рамках известного рейтинга регионы не рассматриваются, а для оценки инновационной деятельности они являются значимыми. Хотя Тульская область характеризуется лучшим процессом индустриализации, тем не менее в инновационном рейтинге уступает Татарстану, причем значительно, хотя процесс индустриализации в Татарстане относительно Тульской области также существенно уступает. Следовательно, инновационное развитие, по крайней мере для отдельных регионов, слабо связано или не связано с процессом индустриализации.

Недостатки применяемого инновационного рейтинга, включающего параметры (число статей, призы на выставках и др.), которые не являются сугубо имманентной характеристикой процесса индустриализации и даже инновационного процесса, могут быть скорректированы за счет использования примененных здесь оценок уровня индустриализации.

стриализации и технологического развития. Они позволяют включить в рассмотрение оценку процесса развития технологий (уровень технологичности) и в дальнейшем совершенствовать методики рейтингования, сравнительного анализа, отдельно – измерительные процедуры, обращенные к оценке различных типов (стратегий) индустриализации в регионах [6]. Апробированные критерии, примененные при ранжировании регионов, позволяют отдельно рассмотреть вопросы об устойчивости процесса индустриализации и технологического обновления. Преимуществом этих критериев является их универсальное назначение, а также то, что они характеризуют сущность развернувшегося процесса, помимо статичной оценки уровня индустриализации/деиндустриализации региональной экономики.

Предложенная методика позволяет повысить достоверность измерения уровня индустриализации и технологического развития регионов, а также улучшить качество методов региональных сравнений. Это возможно как за счет включения рассмотренных здесь критериев при составлении различных индексов, так и за счет самостоятельного измерения индустриализации и технологичности регионов. Кроме того, она позволяет сравнивать регионы, выявляя на следующих перспективных этапах возможную величину чувствительности их экономики к развитию новых или старых технологий. Само по себе это способствует не только осуществлению более точной региональной диагностики, выявлению наиболее острых проблем дивергенции регионов по данным показателям, но и позволяет уточнить региональную политику.

Заключение

Подводя итог, сформулируем выводы, относящиеся как непосредственно к измерению уровня индустриализации в регионах России, так и к системному ранжированию регионов по уровню инновационности, технологичности, индустриализации.

Во-первых, для оценки процесса индустриализации целесообразно использовать агрегированные показатели- общий и специальный. Они учитывают как изменение (увеличение или уменьшение) индустриальных секторов в регионе, так и изменяющуюся структуру технологического развития (соотношение объема производства по новым и старым технологиям). Оценка уровня индустриализации позволяет уточнить, в каком состоянии находится региональная экономика в контексте ее индустриального уровня и как он динамически изменяется во времени (какая модель складывается – индустриализации или деиндустриализации).

Во-вторых, представленная методика ранжирования регионов по уровню индустриализации полезна для проведения компаративных

региональных исследований, так как позволяет сопоставлять складывающиеся модели индустриального развития регионов.

Кроме того предложенная методика позволяет восполнить пробелы в существующих методических подходах, так как структурные аспекты развития регионов обычно не учитываются в стандартных процедурах выставления рейтингов и сравнительном анализе. Агрегированные индексы, обычно используемые в рейтингах, затрудняют сравнительный анализ регионов по причине элиминирования важных черт их развития в конкретных областях – в частности, в индустрии. Эта проблема важна не только в рамках компаративных исследований, но и для выработки мер региональной политики с учетом их дифференциации по типам стратегий развития регионов, что особенно важно для индустриальных регионов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бухвальд Е.М. Система стратегического планирования как ключевой инструмент модернизации российской экономики // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2014. № 3. С. 10–16.
2. Кулешов В.В., Крюков В.А. Реиндустриализация Новосибирской области – учитывать общее, развивать особенное // ЭКО. 2015. № 10 (496). С. 5–29.
3. Минакир П.А. Теоретические аспекты исследования пространственных экономических систем // Журнал экономической теории. 2017. № 3. С. 7–10.
4. Сулов В.И. Взаимодействия макрорегионов России в стратегии экономического роста // Вестник НГУЭУ. 2017. № 4. С. 28–35.
5. Сухарев О.С. Ворончихина Е.Н. Факторы экономического роста: эмпирический анализ индустриализации и инвестиции в технологическое обновление // Вопросы экономики. 2018. № 6. С. 29–47.
6. Сухарев О.С. Теория реструктуризации экономики. М.: Ленанд, 2016.
7. Татаркин А.И. Модернизационное обновление российского пространства на основе инновационных инициатив // Регион: Экономика и Социология. 2016. № 1 (89). С. 6–33.
8. Татаркин А.И. Стратегия сбалансированного планирования регионального развития // Общество и экономика. 2015. № 5. С. 88.
9. Bents D., Silova E., Barkhatov V. An Industrial Region: Nature, Criteria, and Indicators // Procedia - Social and Behavioral Sciences. Vol. 238. 2018. P. 293–302.
10. Drucker J., Feser E. Regional industrial structure and agglomeration economies: An analysis of productivity in three manufacturing industries // Regional Science and Urban Economics. Vol. 42. Issues 1–2. January 2012. P. 1–14.
11. Neri A., Cagno E., Sebastiano G.D., Trianni A. Industrial sustainability: Modelling drivers and mechanisms with barriers // Journal of Cleaner Production. 1 September 2018. Vol. 194. P. 452–472.

ABOUT THE AUTHORS

Oleg Sergeevich Sukharev – Doctor of Economic Sciences, Professor, Chief Scientific Associate of the Federal State Budgetary Institution of Science - the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia.

o_sukharev@list.ru

Ekaterina Nikolaevna Voronchikhina – Assistant Chair of World and Regional Economics, Economic Theory, Perm State National Research University, Perm, Russia.

INDUSTRIALIZATION OF THE REGIONS OF RUSSIA: STRUCTURAL EVALUATION
BY GENERAL AND SPECIAL AGGREGATE CRITERIA

The purpose of this study is to determine the characteristics of the industrialization process in selected Russian regions, which occupy both leading and lowest positions in the ranking of innovative development of regions. It is shown that currently used procedure for rating regional development, aimed at taking into account mainly its systemic factors, often do not take into account the specific features of regional development those features that are accumulated in a given region and constitute immanent restrictions for its further development. Using the general and special criteria of industrialization, the regions, selected for consideration, were ranked. The obtained ranks allowed to reveal a discrepancy of assessments, which confirms the incoherence of the process of industrialization and deindustrialization with innovative development in these regions. The criteria used constitute the tool for general aggregate diagnostics of the regional industrialization process, which allows highlighting the specific conditions of this process, refining and improving the measures of economic policy at the regional level.

Keywords: *regions, comparative analysis, ranking by the level of industrialization, general and special criteria of industrialization, rating of innovative regions.*

JEL: R11.

А.С. ГРУНИЧЕВ

кандидат экономических наук, зав. кафедрой антимонопольного регулирования и развития конкуренции Федерального государственного автономного учреждения «Учебно-методический центр» Федеральной антимонопольной службы» (г. Казань)

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКЕ РЕПУТАЦИИ РЕГИОНА И ИХ АПРОБАЦИЯ НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

В статье показано, что в современных условиях значимым фактором социально-экономического развития региона является его репутация. Роль репутационных факторов в социально-экономическом развитии региона продолжает возрастать. Автором проведена апробация определенной методики количественной оценки репутации региона на примере регионов Приволжского федерального округа. Показано, что полученные оценки могут быть использованы при разработке «дорожных карт» для повышения конкурентоспособности региона и ускорения его социально-экономического развития.

Ключевые слова: репутация региона, нематериальные активы региона, ресурсы развития региона, количественная оценка репутации региона.

JEL: O18, R59, C65.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10015.

В эпоху перехода российской экономики в так называемую четвертую промышленную революцию, главными признаками которой являются развитие высокотехнологичных производств, цифровой экономики, экономики знаний и т. п., меняется роль различных экономических факторов в социально-экономическом развитии, показатели которого все меньше зависят от наличия производственных мощностей и природных ресурсов и все в большей степени определяются факторами нематериального порядка, вне зависимости от того, на каком уровне рассматривается проблема – на микро-, мезо- или макроуровне.

Вышесказанное является справедливым применительно к региону (территории), который выступает объектом настоящего исследования. Сегодня сложно представить ситуацию, которая бы свидетельствовала о том, что именно ресурсная база определяет успех динамичного и эффективного развития региона. Приоритетные позиции в про-

цессе социально-экономического развития регионов начинают занимать факторы нематериального порядка, выраженные в том числе, согласно [1; 2], в современных управленческих технологиях, обеспечивающих эффективное использование и воспроизводство человеческих ресурсов, человеческого капитала, определяющих потенциал и возможности интенсивного развития хозяйствующих субъектов.

В современных условиях важнейшей компонентой, определяющей особенности социально-экономического роста, является репутация региона, которую с полным основанием можно рассматривать в качестве ресурса, формирующего и определяющего возможности развития хозяйствующих субъектов. Содержание категории «репутация региона (территории)», а также близкую ей категорию «имидж региона» рассматривали в своих работах А.П. Панкрухин, И.С. Важенина, П.В. Корчагин [3; 4; 5; 6; 7; 8; 9] и др. В частности, подробное исследование разницы между категориями «имидж региона (территории)» и «репутация региона (территории)» можно найти в [10, с. 9–10].

Под имиджем региона (территории) мы понимаем «набор ощущений и образных, эмоционально окрашенных представлений людей, которые возникают по поводу природно-климатических, исторических, этнографических, социально-экономических, политических, морально-психологических и других особенностей данной территории» [3, с. 98]. Эмоциональная окрашенность имиджа в обязательном порядке придает ему определенную (положительную или отрицательную) коннотацию. Эта коннотация появляется как результирующая гаммы эмоциональных – положительных или отрицательных – отношений к объекту (региону). Поэтому имидж не бывает абсолютно положительным или абсолютно отрицательным – корректно говорить лишь о преобладании положительных или отрицательных характеристик.

В отличие от имиджа «Репутация территории¹ выглядит как объективно сложившаяся и подтвержденная практикой совокупность ценностных убеждений и рациональных мнений о территории, сформировавшихся у людей (человека) на основе полученной достоверной информации о территории, личного опыта взаимодействия или опосредованных контактов» [3, с. 101]. И.С. Важенина выделяет следующие характеристики репутации региона: «комфортность проживания, безопасность, социальная защищенность, степень благоприятности условий для ведения бизнеса, авторитет властей и т. д.» [11, с. 95].

Следует отметить, что в современных условиях роль репутационных факторов в социально-экономическом развитии региона продолжает возрастать и, в некотором смысле, опережает значимость «имиджевой компоненты».

¹ В равной мере это относится к региону.

Репутация региона является «его своеобразным и достаточно ценным активом, который представляет собой объективно сформировавшуюся совокупность мнений о регионе представителей заинтересованных сторон, так или иначе связанных с ним (жителей, инвесторов, предпринимателей, посетителей, туристов, представителей власти, аналитиков, СМИ и т. д.)» [11, с. 95]. В настоящее время можно считать общепризнанным, что «хорошая репутация территории, создаваемая в течение многих лет, является тем ресурсом, который может обеспечить ей устойчивое конкурентное преимущество, сулящее прочные партнерские связи. В данном случае «партнерство» мы трактуем достаточно широко, начиная от проживания гражданина на данной территории и бизнес-контактов региональных предпринимателей, до участия региона в государственных проектах, в реализации межстрановых инициатив и партнерства» [11, с. 96].

В указанных выше работах феномены имиджа и репутации регионов анализировались содержательно, в качественном ключе. Между тем не менее важным, прежде всего для целей практической деятельности, представляется получение количественных оценок. При этом необходимо отметить, что на текущий момент работы, посвященные методологическим вопросам количественной оценки репутационной активности региона, практически отсутствуют. В подавляющем большинстве работ по оценке репутации в качестве объекта исследования выступают хозяйствующие субъекты (организации, предприятия и т. п.), а в качестве предмета исследования – их имидж, деловая репутация.

При изучении литературы было выяснено, что для получения количественной оценки имиджа или репутации организации используется ряд методов.

Одним из наиболее методологически продвинутых из них является инструментарий оценки индекса онлайн-репутации (Ех-индекса) [2]. Данный индекс репутационной активности хозяйствующего субъекта определяется на основании измерения тональности информационных материалов, посвященных объекту исследования в Интернет пространстве.

Еще одним методом, позволяющим получить количественную оценку репутационной активности экономических агентов на уровне фирм (организаций), является метод, предложенный турецкими учеными М. Arslan и S. Seker [12]. В соответствии с ним репутационная активность хозяйствующего субъекта (исследование проводилось на примере университетов Турции) оценивается на основе нормализованной оценки ряда факторов (16 сетевых параметров), характеризующих их популярность и эффективность в WEB – пространстве.

В качестве еще одного примера, раскрывающего особенности количественной оценки репутации хозяйствующих субъектов, можно при-

вести исследование иранских ученых [13]. В нем авторы предлагают систему измерения репутации фирмы при помощи данных о социальных сетях (Twitter, Facebook и др.). В основе алгоритма заложен принцип оценки профилей отзывов, которые, по замыслу ученых, подразделяются на положительные, отрицательные, нейтральные, и несоответствующие для компании профили. Кроме того, алгоритм предполагает использование частоты анализируемых профилей. В результате использования метода осуществляется расчет интегральных индексов, оценивающих позитивный или негативный образ исследуемых компаний.

Подобного рода исследование приведено и в научной статье американских исследователей Yi Grace Ji, Cong Li, Michael Northc, Jiangmeng Liu [14]. Весьма любопытным и познавательным в научно-методическом плане представляет собой исследование словацких ученых P. Dorčák, P. Markovič, F. Pollákb [15]. В нем используются алгоритмы определения тональности поисковых запросов в Интернете, отражающие уровень положительных или отрицательных отзывов об анализируемом объекте. На примере компаний автомобильной промышленности Центральной Европы осуществляется их ранжирование по уровню сформировавшейся репутации. Существуют и другие работы [16; 17; 18], однако все они концентрируют свое внимание исключительно на микроуровне – объектами их исследования выступают отдельно функционирующие предприятия и организации. Работ, целью которых является получение количественной оценки имиджа и репутации регионов или отдельных их аспектов, весьма немного – например, [4; 19], и они обычно опираются на социологические исследования, экспертные оценки и т. п.

В настоящей статье представлена методика, позволяющая получить количественную оценку репутационной активности территорий², а также представлены результаты апробации предложенной методики на регионах Приволжского федерального округа. Данная методика была разработана по аналогии с методиками, используемыми для получения количественной оценки микроэкономических объектов (компаний, предприятий).

Разработанный авторский алгоритм расчета представлен ниже. Он включает в себя пять основных этапов:

Этап 1. Методика оценки репутационной активности региона.

Шаг 1. Группировка информационного веб-пространства по уровню отражения репутационного фона региона (информация, характеризующая экономическое положение, социальное развитие,

² Несмотря на тонкую грань между репутацией и имиджем, автор считает, что он исследует все-таки репутацию региона.

институциональные и конъюнктурные преобразования, мегапроекты и мегасобытия).

Шаг 2. Группировка информационного веб-пространства по уровню информационного воздействия (федеральное медиапространство – региональное медиапространство). В основе данного шага лежит подход, основанный на том, что информационный фон национального уровня формирует более значимые импульсы в системе генерирования репутации региона, чем информационные источники регионального/местного уровня.

Шаг 3. Определение списка поисковых запросов $x_1, x_2, x_3 \dots x_i \dots x_m$, связанных по смыслу с анализируемой группой информационного пространства (информация, характеризующая экономическое положение, социальное развитие, институциональные и конъюнктурные преобразования, мегапроекты и мегасобытия) и оценка их запрашиваемости за анализируемый отрезок времени $p(x_i)$ – количество запросов (в месяц или год).

Шаг 4. Определение поисковых систем в веб-пространстве, по которым будет измеряться индекс репутации региона. В основе данного этапа исследования заложен механизм, позволяющий оценить популярность той или иной поисковой системы, что предопределяет и обосновывает их выбор для реализации исследований в сфере идентификации новостного фона в веб-пространстве.

Шаг 5. Расчет положительного и отрицательного контента осуществляется в целях определения тональности поисковых фраз в каждой поисковой системе в разрезе идентифицированных групп информационного пространства (репутация в сфере экономики, социального развития, институциональных и конъюнктурных преобразований, мегасобытий и т. п.). На каждой найденной поисковой системой странице подсчитываются положительные или отрицательные упоминания о регионе в разрезе идентифицированных групп и рассчитывается тональность каждого найденного результата. Результаты записываются в итоговую таблицу данных, раскрывающих «окрас» анализируемого контента. В соответствии с выдвинутым ранее подходом о многоукладности параметров развития региональных экономических систем предлагается следующая структура направлений для функционального анализа информационного веб-пространства в сфере оценки репутационной активности региона (см. табл. 1).

Поскольку содержание категории «репутация» многомерно и обычно характеризуется рядом показателей, для получения корректной оценки репутации следует учитывать ее разные аспекты. Поэтому количественная оценка репутации представляет из себя вектор. В этой связи предлагается алгоритм, отраженный в табл. 1, применить для различных составляющих репутационной активности региона.

Расчет положительного и отрицательного контента в разрезе идентифицированных групп информационного пространства (на примере оценки репутации региона в сфере его экономического развития)

Позиция результата и в выдаче поисковой системы S	Оценка тональности результата				Вероятность перехода пользователей на страницу с результатом поиска $P_n(S_n)$
	Всего упоминаний объекта A на найденной странице (положительных, отрицательных, нейтральных)	Количество положительных упоминаний объекта A на найденной странице	Количество отрицательных упоминаний объекта A на найденной странице	Тональность найденной страницы -100% ... +100%	
Информационное пространство, отражающее параметры экономического развития региона					
1	r	r^+	r^-	$T_{(S,x)} = \frac{r^+ - r^-}{r} * 1$	P_1
2	r	r^+	r^-	$T_2 = \dots$	P_2
3	r	r^+	r^-	$T_3 = \dots$	P_3
4	r	r^+	r^-	\dots	P_4
... n	T_n	P_n

Источник: составлено автором.

В результате мы получим количественные оценки для пяти разных аспектов репутации региона. Назовем их субиндексами:

1. Субиндекс, отражающий информацию относительно информационного фона региона в сфере его экономического развития (Субиндекс экономического развития – I_3).

2. Субиндекс, отражающий информацию относительно информационного фона региона в сфере его социального развития (Субиндекс социального развития – I_3).

3. Субиндекс, характеризующий информационный фон относительно изменений в сфере административно-политического развития региона (Субиндекс административно-политического развития – I_{an}).

4. Субиндекс, отражающий информацию относительно информационного фона региона в сфере его технологического развития (Субиндекс технологического развития – I_m).

5. Субиндекс, формирующий образ региона в сфере его институционального развития (Субиндекс институционального развития – I_u).

Следует отметить, что представленные выше составляющие репутации региона коррелируют с подходом, изложенным в работе И.С. Важениной [10]. В соответствии с ним «основные характеристики, составляющие репутацию территории, – это эмоциональная привлекательность; особенности региональной экономики; развитие производственной и социальной инфраструктуры; инвестиционная привлекательность; инновационная активность; качество отношений с партнерами; репутация руководства; социальная ответственность региона; финансово-экономические показатели» [3].

Этап 2. Расчет интегральных значений индексов, характеризующих репутацию региона.

Расчет значений субиндексов, оценивающих тот или иной аспект репутации региона, состоит в реализации целой серии итераций.

Итерация 1. Идентификация формулировок поисковых запросов, раскрывающих образ и потенциал региона (см. шаг 3 выше).

Итерация 2. Для каждой поисковой системы (например, Google, Yandex, Mail.ru и др.), участвующей в процедуре анализа репутационной активности региона, осуществляется оценка коэффициента «Популярность запроса во внешней среде ($K_{n,3}$) по формуле 1.

$$K_{n,3} = \sum P_i \times I_j, \quad (1)$$

где: $K_{n,3}$ – коэффициент популярности запроса; j – номер запроса; P_j – вероятность клика j -ой строки результата запроса; I_j – уровень информационного источника (1 – федеральный источник информации; 2 – региональный.).

Итерация 3. Оценка репутационной активности региона по поисковому запросу (Определение репутации запроса в Рунете (внутри поисковых систем: Google, Yandex, Mail.ru и др. Выбор поисковых систем осуществлен на основании данных о рейтинге³).

Расчет значений данного показателя осуществляется по формуле 2.

$$K_{p,a} = \sum T_k \times K_n \times V_i, \quad (2)$$

где: $K_{p,a}$ – коэффициент репутационной активности региона по поисковому запросу; T_k – тональность поисковой системы; K_n – популярность запроса; V_i – доля поисковой системы в рунете.

Под тональностью поисковой системы понимается система оценок анализируемого предмета репутационной активности региона, определяемая на основании анализа положительных и отрицательных оценок по поисковому запросу. При этом значение коэффициента T_k определяется по формуле 3.

³ gs.seo-auditor.com.ru/sep/2018/01.

$$T_k = (T_{+i} - T_{-i}) / 10, \quad (3)$$

где: T_{+i} – количество положительных оценок, данных на поисковый запрос в анализируемой поисковой системе; T_{-i} – количество отрицательных оценок, данных на поисковый запрос в анализируемой поисковой системе; i – количество поисковых систем, участвующих в исследовании.

Значение 10 в знаменателе обусловлено количеством анализируемых и включаемых в аналитическую базу ответов поисковой системы на запрос. Включение в анализ количества ответов на запрос, превышающего 10, нецелесообразно ввиду низкой вероятности их клика пользователями (менее 3–5%).

Итерация 4. Расчет (количественная оценка) субиндекса, характеризующего ту или иную компоненту репутационной активности региона.

Оценка значения показателя осуществляется как сумма произведений взвешенных коэффициентов репутационной активности региона. При этом в качестве весовых коэффициентов выступают показатели, демонстрирующие долю частоты конкретного поискового запроса, представляющего собой соотношение числа обращений пользователями в рамках анализируемого поискового запроса к общему количеству обращений к запросам, используемым в исследовании, в поисковой системе. В формульном виде определение субиндексов выглядит следующим образом:

$$I_{ri} = \sum Kp.a \times w_i, \quad (4)$$

где: I_{ri} – агрегированный субиндекс репутационной активности региона; $Kp.a$ – коэффициент репутационной активности региона по поисковому запросу; w_i – доля обращений к запросу в рунете в рамках анализируемого числа поисковых запросов. Определяется на основании статистики запросов⁴; i – количество субиндексов, участвующих в исследовании.

Шаг 7. Расчет интегрального индекса репутационной активности региона.

$$R = \sum I_{ri} \times w_i, \quad (5)$$

где: I_{ri} – агрегированный субиндекс i репутационной активности региона; w_i – значение весового коэффициента, определяемого как доля числа обращений по поисковому запросу к сумме обращений пользователей по анализируемым в исследовании запросам.

⁴ wordstat.yandex.ru.

**Интегральная оценка репутационной активности регионов
Приволжского федерального округа (в порядке убывания)**

Регион	Значение репутационной активности региона (сумма значений субиндексов)	Количество обращений пользователей к региону (по данным Ворд-Стата)	Доля региона в общем количестве обращений пользователей к регионам ПФО	Интегральная оценка репутационной активности региона (ИРА)
Нижегородская область	1,121	1719511	0,142669	0,159993
Пермский край	0,856	1260585	0,104591	0,089567
Самарская область	0,887	1075667	0,089249	0,079168
Республика Башкортостан	0,769	1088680	0,090328	0,069455
Республика Татарстан	0,650	1076235	0,089296	0,058043
Мордовия	0,852	740285	0,061422	0,052307
Саратовская область	0,667	910826	0,075572	0,05043
Удмуртская Республика	1,083	542873	0,045042	0,048795
Кировская область	0,667	772568	0,0641	0,042728
Пензенская область	0,751	675615	0,056056	0,04211
Чувашская Республика	0,728	648274	0,053788	0,039143
Оренбургская область	0,611	652854	0,054168	0,033089
Ульяновская область	0,867	458026	0,038003	0,032955
Марий Эл	0,573	430490	0,035718	0,020477

Источник: составлено автором.

Этап 3. Анализ влияния различных групп информационных данных на полученное значение индекса репутации региона.

Этап 4. Анализ влияния репутационного рейтинга региона на параметры его социально-экономического развития.

Этап 5. Разработка «дорожной карты», направленной на рост конкурентоспособности региона и укрепление его социально-экономиче-

ского потенциала на основе оптимизации его репутационной активности.

В соответствии с представленным выше методическим подходом были получены интегральные оценки репутационной активности регионов Приволжского федерального округа. Полученные результаты приведены в табл. 2.

В целях упрощения процедуры восприятия полученных данных полученная система показателей при помощи алгоритма балльно-рейтинговых оценок переведена в 10-ти балльную систему оценки. Результаты подобных преобразований представлены на рис.

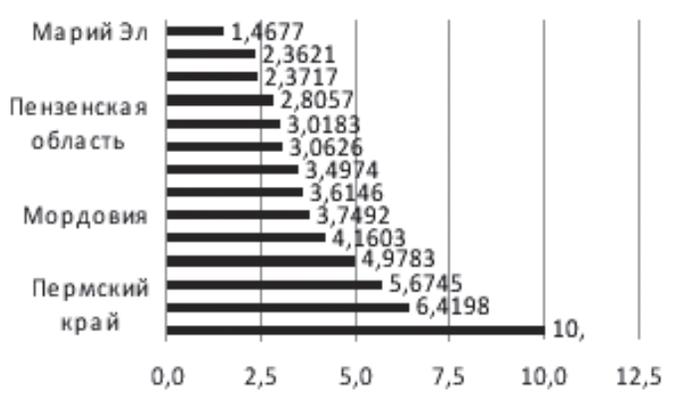


Рис. Интегральная оценка репутационной активности регионов Приволжского федерального округа, преобразованная в 10-балльную шкалу измерения.

Таким образом, установлено, что в Поволжском федеральном округе наибольшее значение индекса репутационной активности регионов имеет Нижегородская область. Вторая группа регионов (Пермский край, Самарская область, Республика Башкортостан и Республика Татарстан) демонстрирует умеренные значения анализируемого показателя. Примечательно, что регион – лидер Приволжского федерального округа по целому спектру показателей социально-экономического развития – Республика Татарстан – продемонстрировала весьма невысокие показатели репутационной активности, что может свидетельствовать о наличии весьма значительного потенциала дальнейшего развития с учетом реализации мер государственной политики, направленной на рост репутационно-имиджевых составляющих. В третью условную группу можно отнести регионы, не вошедшие в первые две (в порядке убывания: Мордовия, Саратовская область, Удмуртская Республика, Кировская область, Пензенская область, Чувашская Республика, Оренбургская область, Ульяновская область, Республика Марий Эл), – показатели интегрального значения их репутации имеют невысокие значения.

На основании полученных данных можно полагать, что существует связь между индексом репутационной активности региона и параметрами его экономического развития, а также их динамикой.

Следующим шагом в изучении проблемы предполагается анализ влияния репутационного рейтинга региона (на примере какого-нибудь региона) на параметры его социально-экономического развития, а также разработка «дорожной карты», направленной на рост конкурентоспособности региона и укрепление его социально-экономического потенциала на основе оптимизации его репутационной активности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Черепанова В.Н. Репутационный менеджмент: социально-экономический аспект // Фундаментальные исследования. 2016. № 11–4. С. 875–879. fundamental-research.ru/ru/article/view?id=41272 (дата обращения: 03.08.2018).
2. Решетникова И.И. Современные инструменты формирования репутационных активов: кобрендинг // Известия ВолгГТУ. Межвузовский сборник научных статей. № 4(77)/ ВолгГТУ. Сер.: Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива). Вып. 11. Волгоград, 2011.
3. Важенина И.С., Важенин С.Г. Имидж и репутация как стратегические составляющие нематериальных активов территории // Экономика региона. 2010. № 3. С. 95–103.
4. Важенина И.С. Имидж, репутация и бренд территории. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2013.
5. Панкрухин А.П. «Лучшие города для бизнеса», насколько удалось Forbes оценить удобство российских городов // Корпоративная имиджелогия. 2008. № 3. С. 76–77.
6. Панкрухин А.П. Субъекты и подходы в маркетинге территорий: трудное согласование позиций / В сб.: Имидж страны/региона как стратегия интеграции России и АТР в XXI веке. Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / Отв. ред: А.В. Кузьмин Улан-Удэ. Изд. Восточно-Сибирского гос. университета технологий и управления, 2010. С. 17–21.
7. Панкрухин А.П., Игнатьев С. Имидж страны: смена парадигмы. Взгляды из Канады, России, Великобритании и Латвии // Корпоративная имиджелогия. 2008. № 2. С. 8–14.
8. Панкрухин А.П. Контр-маркетинг. Дебрендинг и разрушение имиджа территории // Корпоративная имиджелогия. 2008. № 23. С. 12–15.
9. Корчагин П.В. Экономическое и социальное развитие территории: методологические и прикладные аспекты. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Тольяттинский государственный университет сервиса. Тольятти: Поволжский государственный университет сервиса, 2012. С. 91–102.
10. Важенина И.С. Имидж и репутация территории // Региональная экономика. Теория и практика. 2010. № 23. С. 2–12.
11. Важенина И.С. Концептуальные основы формирования и совершенствования репутации региона // Экономика и управление. 2007. № 8.

12. Arslan M.L., Seker S.E. Web Based Reputation Index of Turkish Universities // International Journal of e-education. 2014. № 3. P. 197–202. docplayer.net/8905723-Web-based-reputation-index-of-turkish-universities.html.
13. Hossein Shad Manaman, Shahram Jamali, Abolfazl AleAhmad. Online reputation measurement of companies based on user-generated content in online social networks. Computers in Human Behavior. 2016.54 . 94e100.
14. Yi Grace Ji, Cong Li, Michael Northc, Jiangmeng Liu. Staking reputation on stakeholders: How does stakeholders' Facebook engagement help or ruin a company's reputation? // Public Relations Review. 2017. Vol. 43. P. 201–210.
15. Dorčák P., Markovič P., Pollákb F. Multifactor analysis of online reputation of selected car brands. TRANSCOM 2017: International scientific conference on sustainable, modern and safe transport. Procedia Engineering 192, 2017. P. 719–724.
16. Deephouse D.L. Media reputation as a strategic resource: An integration of mass communication and resource-based theories // Journal of Management. 2000. 26(6). P. 1091–1112.
17. Boyd B. K., Bergh D.D., Ketchen D.J. Reconsidering the reputation—Performance relationship: A resource-based view // Journal of Management. 2010. 36(3). P. 588–609. dx.doi.org/10.1177/0149206308328507.
18. Cobb-Walgren C. J., Ruble C.A., Donthu N. Brand equity, brand preference, and purchase intent // Journal of Advertising. 1995. 24(3). P. 25–40.
19. Розанова Н.Н. Оценка репутации региональной исполнительной власти // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Социология. 2016. Т. 16. № 2. С. 359–374.

ABOUT THE AUTHOR

Alexander Stanislavovich Grunichev – Candidate of Economic Sciences, Head of the Department of Competition Policy of the Law Faculty of Kazan Federal University, Kazan, Russia.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO QUANTITATIVE ASSESSMENT OF THE REPUTATION OF THE REGION AND THEIR APPROBATION ON THE EXAMPLE OF THE REGIONS OF THE VOLGA FEDERAL DISTRICT

The article shows that, in modern conditions, a significant factor in the socio-economic development of a region is its reputation. The role of reputational factors in the socio-economic development of the region continues to grow. The author proposed a method of quantitative assessment of the reputation of the region. It is shown that the obtained estimates can be used in the development of "road maps" to improve the competitiveness of the region and accelerate its socio-economic development. Approbation of the proposed methodology was carried out, using the example of the regions of the Volga Federal District. In particular, according to the calculations, the Nizhny Novgorod region has the best reputation.

Keywords: reputation of the region, intangible assets of the region, resources for the development of the region, quantitative assessment of the reputation of the region.

JEL: O18, R59, C65.

Н.С. ЗИЯДУЛЛАЕВ

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник ФГБУН
Институт проблем рынка Российской академии наук

Т.И. САМАТОВ

соискатель ФГБУН Институт проблем рынка Российской академии наук

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

В статье рассматриваются вопросы обеспечения экономической безопасности промышленных комплексов регионов и составляющих их предприятий. Обосновано, что экономическая безопасность промышленного предприятия зависит от качества управленческих решений, направленных на снижение уровня угроз безопасности или на их устранение. Рассмотрены управленческие аспекты обеспечения экономической безопасности промышленного комплекса региона, предполагающие оценку качества стратегически важных управленческих решений, принятых на уровне руководства предприятия, оформленных в виде организационно-распорядительных документов и направленных на локализацию угроз экономической безопасности промышленного предприятия. Сформулированы предложения по разработке и реализации мер в сфере управления процессом обеспечения экономической безопасности промышленного комплекса Республики Татарстан.

Ключевые слова: регион, промышленный комплекс, экономическая безопасность, управленческие решения.

JEL: H56.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10016.

Экономическая безопасность страны всегда была важнейшим вопросом государственной политики, а в условиях современных вызовов она выходит в России на первый план. С учетом изменившихся реалий, а также в развитие принятых в 2010 и в 2014 г. федеральных законов¹ о безопасности и о стратегическом планировании в Российской Федерации, в мае 2017 г. вышел Указ Президента РФ N 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период

¹ См.: Федеральные законы: от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ «О безопасности» и от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».

до 2030 года»². С этого времени Стратегия является основой для формирования и реализации государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности на федеральном, региональном, муниципальном и отраслевом уровнях. Основными направлениями государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности являются: развитие системы государственного управления, прогнозирования и стратегического планирования в сфере экономики. Поэтому в экономической науке исследования разноаспектных проблем обеспечения экономической безопасности занимают важное место [5; 7].

В рамках общих концептуальных положений по обеспечению безопасности страны особое значение имеет безопасность образующих ее регионов, четко выраженная специфика которой обусловлена совокупностью уникальных региональных условий, в том числе степенью обеспеченности природными ресурсами, численностью населения, развитостью инфраструктуры, географическим положением, климатом и пр. [2; 4; 6; 8; 9].

Более того, «индикаторы экономической безопасности регионов России представляют собой целый комплекс показателей, характеризующих не только уровень устойчивости региональной экономики, но и экономическую систему региона в целом» [10, с. 34].

В условиях современной экономики способность обеспечить экономическую безопасность региона от воздействия внутренних и внешних угроз во многом определяется устойчивостью развития такой сложной социально-экономической системы, как промышленный комплекс региона³, и всегда связана с безопасностью и защитой от экономического ущерба всех участников данной системы, с оптимизацией производственно-торговых и сбытовых процессов в ее структуре. Для этого, например, могут быть использованы такие методы обеспечения экономической безопасности промышленного комплекса региона в целом и отдельных, входящих в него предприятий, как методы разграничения полномочий и зон ответственности между ними. Вне зависимости от применяемых методов основной задачей по обеспечению экономической безопасности промышленного комплекса региона является локализация угроз, влияющих на устойчивость входящих в него предприятий.

² Этим же Указом признается утратившим силу Указ Президента Российской Федерации от 29 апреля 1996 г. N 608 «О Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положениях)». См.: Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. N 18. Ст. 2117.

³ Устойчивость региона определяется с помощью методов моделирования [3] и прогнозирования динамики развития региональных экономических систем [1].

Под угрозами экономической безопасности промышленного комплекса региона нами понимаются факторы, которые препятствуют удовлетворению инвестиционных и инновационных потребностей промышленных предприятий, повышают вероятность сокращения их производственного потенциала, приводят к нерациональному и нецелевому использованию трудовых, финансовых и иных ресурсов.

Главные причины снижения экономической безопасности промышленных комплексов регионов России связаны с инерцией сложившейся структуры промышленного производства, с технологической отсталостью производства и с физическим износом основных производственных фондов.

Теоретические и методологические исследования проблем экономической безопасности промышленного комплекса, существующие на сегодняшний день, посвящены лишь отдельным их аспектам, главным образом, решению задач снижения уровня экономического ущерба или предотвращению различных типов угроз. При этом мало внимания уделяется исследованию собственно управленческих аспектов обеспечения экономической безопасности промышленного комплекса региона с учетом преимущественного повышения того вида безопасности, который обладает наибольшим потенциалом для повышения устойчивости функционирования промышленных предприятий.

В современных условиях обеспечение экономической безопасности – важное условие сохранения материально-технической базы промышленного предприятия в целом. Промышленные предприятия обладают безусловной экономической самостоятельностью, действуют, как правило, в рамках экономической политики субъектов РФ и образуют промышленный комплекс региона. Поскольку факторы обеспечения экономической безопасности пересекаются сложным образом между собой, целесообразно выделить три основных типа экономической безопасности промышленного комплекса региона, разделяемые по видам средств производства, а именно: производственно-торговая (ПБ), технико-технологическая (ТБ) и ресурсная безопасность (РБ), которые, в свою очередь, подразделяются на составляющие (см. рис. 1).

Производственно-торговая безопасность включает в себя: производственную безопасность, характеризующую защищенность производственного потенциала при его регулировании и оптимизации; транспортную безопасность, характеризующую защищенность объектов инфраструктуры транспорта и средств транспорта; торговую безопасность, определяющую надежность и защищенность взаимодействий с партнерами по вопросам поставки и реализации продукции и комплектующих. *Технико - технологическая безопасность* включает в себя: инновационную безопасность, которая характеризует соответствие



Источник: [составлено авторами].

Рис. 1. Основные типы экономической безопасности промышленного комплекса региона.

возможностей инновационного развития предприятий внешней инновационной среде; технологическую безопасность, характеризующую защищенность технологического потенциала предприятий от ошибок, связанных с технологическим обновлением и реконструкцией производства; образовательную безопасность, определяющую способность защиты достигнутого образовательного потенциала работников предприятий. *Ресурсная безопасность* включает в себя: сырьевую безопасность, которая характеризует защищенность сырьевого потенциала предприятий; энергетическую безопасность, характеризующую бесперебойные и безопасные поставки энергоресурсов по приемлемым ценам; финансово-инвестиционную безопасность, определяющую защиту финансового потенциала на фоне сохранения и расширения инвестиционных возможностей предприятий. Предлагаемая классификация позволила определить направления исследования проблем обеспечения экономической безопасности промышленного комплекса региона и входящих в его состав предприятий.

Характеристика угроз экономической безопасности промышленного комплекса региона должна устанавливать главные их признаки. Все возможные факторы угроз могут быть систематизированы по разным признакам для последующего анализа. Предлагается выделять угрозы по природе их возникновения: экономические, социальные, инфраструктурные и экологические, в соответствии с представленной ранее классификацией видов экономической безопасности (см. табл. 1).

Таблица 1

Виды основных угроз для экономической безопасности промышленного комплекса региона

ЭБ	Угрозы			экологические
	экономические	социальные	инфраструктурные	
ПБ	Износ средств производства; снижение конкурентоспособности продукции; потери внешних и внутренних рынков сбыта	Низкое качество выпускаемой продукции; неисполнение контрактных обязательств; обострение ценовых диспропорций	Потери основных производственных фондов; неразвитость транспортно-логистической инфраструктуры; чрезмерная открытость регионального рынка для импорта	Аварийные ситуации на производстве и транспорте; неэффективность природоохранных мероприятий
ТБ	Неопределенность инновационной политики и свертывание проектов НИОКР; несбалансированность технико-технологических связей; снижение производительности труда	Снижение уровня инновационной активности, доли научных кадров и ИТР; отставание технико-технологических параметров от зарубежных аналогов; потеря квалифицированных кадров	Ограниченность трансфера инноваций; недостаточность объектов технико-технологической инфраструктуры; отсутствие возможностей повышения квалификации	Отсутствие инноваций, направленных на защиту окружающей среды; неэффективность использования технологий бережливого производства; низкая экологическая грамотность
РБ	Высокий уровень материалоёмкости и энергоёмкости производства; необоснованный рост себестоимости; потеря финансовой независимости, низкий уровень инвестиционной активности	Низкий уровень качества сырья; дисбаланс при производстве и потребления энергоресурсов; низкая эффективность и коррупционность управленческих решений	Ухудшение (истощение) сырьевой базы; недостаточное число малых и средних предприятий на рынке генерации энергии и рынке энергоресурсов; снижение доступности финансовых и страховых услуг	Отсутствие технологий рационального природопользования и энергосбережения; недофинансирование природоохранных мероприятий
Результаты функционирования промышленного комплекса региона				
	Снижение экономического потенциала промышленного комплекса и валового регионального продукта	Снижение качества жизни работников предприятий комплекса и в целом населения региона	Снижение объемов и качества инфраструктурного обслуживания промышленных предприятий	Ухудшение экологического состояния промышленного комплекса региона

Источник: [10, с.94].

Таким образом, отрицательная динамика экономического потенциала является основной экономической угрозой, падение уровня жизни работников промышленного комплекса – социальной угрозой, ослабление зависимости развития инфраструктуры от динамики промышленного производства – инфраструктурной угрозой, а ухудшение экологических параметров производства – экологической угрозой экономической безопасности промышленного комплекса. Взаимосвязь вероятности реализации угроз и качества управленческих решений по обеспечению экономической безопасности промышленного комплекса региона имеет следующую логику: чем выше вероятность угроз, тем ниже экономическая безопасность, а чтобы снизить вероятность реализации угроз, необходимо повысить качество управленческих решений по обеспечению экономической безопасности.

Проведенный нами сравнительный анализ зарубежного и отечественного опыта обеспечения экономической безопасности промышленного комплекса региона, и в частности Республики Татарстан, свидетельствует о необходимости создания условий устойчивого развития промышленного комплекса республики и поддержания непрерывного стабильного роста ее экономики. Предлагаемый подход к обеспечению экономической безопасности промышленного комплекса региона раскрывает взаимосвязь видов безопасности и угроз причинения экономического ущерба предприятиям через систему методов и показателей обеспечения безопасности.

Методы обеспечения *производственной безопасности* направлены на выявление и устранение периодически возникающих угроз путем защиты участников производственных процессов и их адаптацию к технико-технологическим особенностям среды путем прогнозирования угроз, профессионального отбора, инструктажа, обучения и использования индивидуальных средств защиты; *транспортной безопасности* – на определение угроз для транспортных процессов и оценку уязвимости объектов транспортной инфраструктуры, средств и процессов; разработку и внедрение стандартов и применение программно-целевого метода для обеспечения транспортной безопасности и проведение ее мониторинга; *торговой безопасности* – на проведение экспресс-диагностики торговых процессов, исследование рынка и продвижения на нем продукции, правовое обеспечение и гармонизацию торговых и производственных процессов.

Методы обеспечения *инновационной безопасности* направлены на обеспечение соответствия показателей инновационной деятельности заданным критериям, снижение возможности организационных и межличностных конфликтов при внедрении инноваций, правовую защиту внедрения инноваций; *технологической безопасности* – на анализ рынка технологий и технологических процессов, поиск неисполь-

зуемых внутренних ресурсов для улучшения технологий, разработки технологической стратегии развития предприятий и планирования комплекса перспективных технологий, ресурсной поддержки планов по технологическому развитию; *образовательной безопасности* – на планирование численности, структуры и квалификационных характеристик работников, набор работников, необходимых для реализации проектов развития предприятий и периодическое повышение их квалификации.

Методы обеспечения *сырьевой безопасности* направлены на снижение уровня издержек производства; поиск и использование альтернативных источников сырья; заключения долгосрочных договоров на поставку сырья; *энергетической безопасности* – на модернизацию и инновационное развитие энергетической инфраструктуры предприятий, повышение энергетической эффективности и уровня самообеспечения предприятий энергетическими ресурсами, улучшение пропускной способности энергетических коммуникаций; *финансово-инвестиционной безопасности* – на повышение надежности финансово-инвестиционных операций и процессов на предприятии, снижение последствий финансово-инвестиционных сбоев, реструктуризацию и обеспечение прозрачности финансово-инвестиционных отношений и мониторинг финансовых операций; страхование финансово-инвестиционных и снижение денежно-валютных рисков.

Методы и показатели обеспечения экономической безопасности предприятий в составе промышленного комплекса региона, представленные в табл. 2, позволяют в наиболее полной мере выявить угрозы и определить пути повышения экономической безопасности, ориентируясь на показатели устойчивости предприятий, – позитивную динамику роста рентабельности, повышение качества жизни работников, улучшение экологической обстановки.

Анализ показателей (см. табл.2), характеризующих виды экономической безопасности предприятий, показал их разную природу и разные единицы измерения. Для расчета интегрального показателя экономической безопасности необходимо выявить тот признак, на основе которого можно модифицировать и далее интегрировать показатели по всем видам экономической безопасности. Таким признаком, по нашему мнению, является управленческий – качество стратегически важных управленческих решений, принятых на уровне руководства предприятия, направленных на локализацию угроз экономической безопасности предприятия и на снижение экономического ущерба.

Основные показатели промышленного комплекса региона, на примере Республики Татарстан (см. табл. 3), демонстрируют тенденцию к росту. Наблюдается определенная инерционность, а также сокра-

Показатели обеспечения экономической безопасности

Тип ЭБ		Показатель
ПБ	производственная	Объем ресурсов, направленных на снижение угроз производственной деятельности; уровень безопасности производственных процессов; производственный травматизм; обеспеченность работников средствами индивидуальной защиты; оптимальность режимов труда и отдыха на производстве
	транспортная	Надежность и качество работы объектов транспортно-логистической инфраструктуры; безопасность перевозок; защищенность транспортных средств и объектов инфраструктуры
	торговая	Рентабельность торговых операций и надежность каналов сбыта продукции; число нарушений в организации торговых процессов; финансовые потери в сфере торговли; наличие наград органов власти и общественных структур за повышение эффективности торговых процессов
ТБ	инновационная	Удельный вес расходов НИОКР в общем объеме расходов; доля доходов от продаж инновационной продукции; адаптивность к инновациям; степень отставания от конкурентов по объемам производства инновационной продукции; уровень рационализаторской и изобретательской активности
	технологическая	Объем затрат на модернизацию и обновление производства; аварийность на производстве из-за несвоевременного технологического обновления; нарушения технологической дисциплины; своевременность выявления морально устаревших технологий и оборудования
	образовательная	Текучесть высококвалифицированных работников; удельный вес высококвалифицированных работников; степень соответствия оплаты и результатов труда; эффективность охраны труда
РБ	сырьевая	Доступность и запасы сырья и материалов; регулярность поставок ресурсов; взаимозаменяемость ресурсов в производственных процессах; широта номенклатуры используемых ресурсов; материалоемкость
	энергетическая	Износ энергетического оборудования; уровень энергопотребления производственных объектов; доля собственной генерации и использования вторичных источников энергоресурсов; число энергетических аварий, нерационального энергопотребления и ценового давления со стороны поставщиков энергии
	финансово-инвестиционная	Платежеспособность; финансовая устойчивость; деловая активность и рентабельность финансово-инвестиционных активов; эффективность инвестиций в развитие производства и объектов инфраструктуры

Источник: составлено авторами.

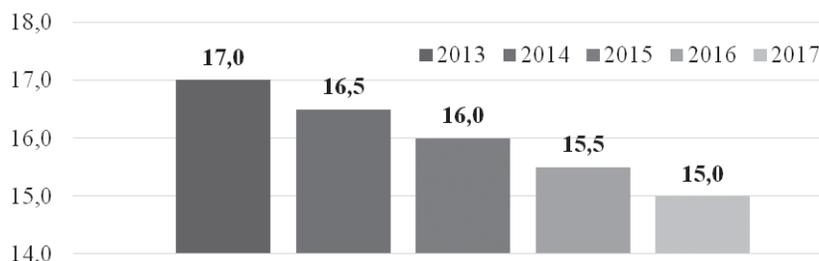
щение активности в деятельности предприятий, что в среднесрочной перспективе может повысить вероятность возникновения угроз и расширения их спектра, а также понизить эффективность действий по обеспечению экономической безопасности комплекса. В то же время динамика доли убыточных предприятий в промышленности имеет тенденцию к снижению, что оказывает позитивное влияние на уровень экономической безопасности (см. рис. 2).

Таблица 3

Динамика основных показателей промышленного комплекса Республики Татарстан

Показатели	2013	2014	2015	2016
Индекс промышленного производства, в % к предыдущему году	101,7	101,3	101,5	103,6
в том числе по видам деятельности:				
добыча полезных ископаемых	100,5	100,7	102,7	104,3
обрабатывающие производства	103,3	101,9	101,1	102,9
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	94,9	100,2	97,2	105,8
Численность работников на промышленных предприятиях (в среднем за год), тыс. человек	347	350	348	342

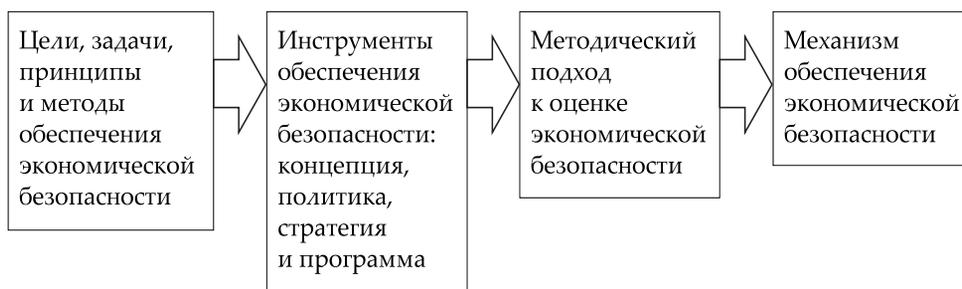
Источник: составлено авторами на основе данных: Республика Татарстан, 2017: Стат. справ. Казань: Татарстан, 2017.



Источник: составлено авторами на основе данных «Государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика Республики Татарстан на 2014–2020 годы». mert.tatarstan.ru/gosudarstvennaya-programma-ekonomicheskoe.htm.

Рис. 2. Доля убыточных предприятий в промышленности Республики Татарстан, %.

Все вышесказанное в отношении угроз подчеркивает важность разработки схемы обеспечения экономической безопасности промышленного комплекса Республики Татарстан (см. рис. 3). При этом главной целью является создание институциональной и инфраструктурной среды, препятствующей возникновению угроз для всех составляющих экономической безопасности.



Источник: составлено авторами.

Рис. 3. Схема обеспечения экономической безопасности промышленного комплекса Республики Татарстан.

Основными инструментами обеспечения экономической безопасности промышленного комплекса выступают: концепция, политика, стратегия и программа обеспечения экономической безопасности. Положения стратегии конкретизируются в программе обеспечения экономической безопасности.

Методический подход к оценке экономической безопасности промышленного комплекса Республики Татарстан предполагает, что экономическая безопасность p -го типа на i -ом предприятии E_{ip} определяется как удельный вес управленческих решений, имеющих позитивное воздействие на локализацию угроз по отношению к общему числу управленческих решений по локализации угроз p -го типа экономической безопасности на предприятии, в %. Отсюда можно оценить экономическую безопасность по p -му типу E_p по промышленному комплексу и в целом экономическую безопасность по комплексу E соответственно по формулам:

$$E_p = \left(\sum_{i=1}^n E_{ip} \right) : n, \quad E = \alpha \left(\sum_{i=1}^n m \sum_{p=1} E_{ip} \right) : nm,$$

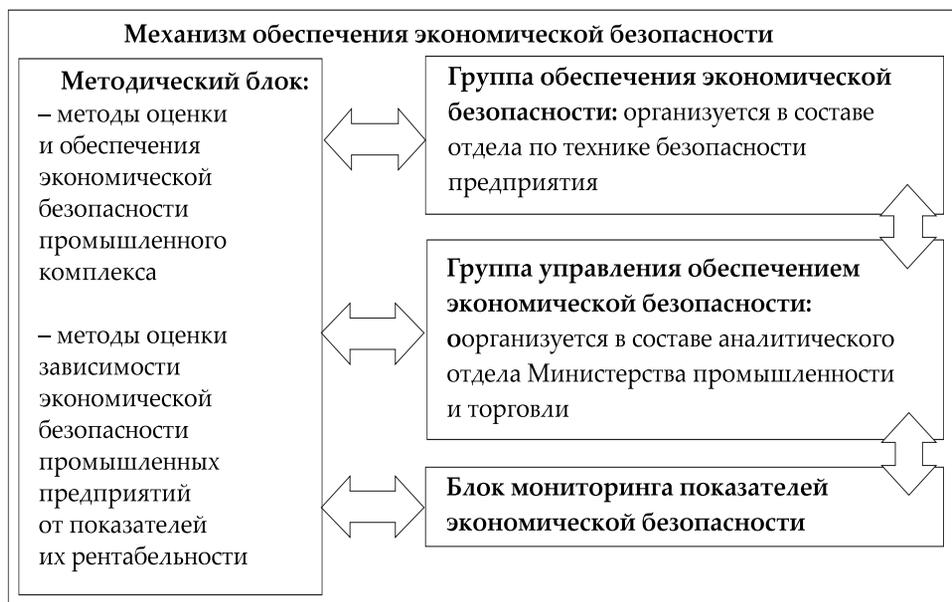
где: n – число анализируемых предприятий комплекса; m – число типов экономической безопасности; α – коэффициент качества управления экономической безопасностью промышленного комплекса региона, который характеризует деятельность регионального органа исполнительной власти. $\alpha = [0;1]$ с интервалом позитивных значений $[0,9; 1,0]$. Интервалы значений в процентах E_{ip} , E_p , $E = [0,100]$, а интервал позитивных значений $[90; 100]$. Позитивность воздействия управленческих решений на локализацию угроз определяется методами наблюдения и экспертным путем.

Коэффициент α определяется двумя методами:

- на основе целевых (или плановых) и фактических показателей, характеризующих качество управления экономической безопас-

ностью промышленного комплекса региона. Коэффициент α рассчитывается как средняя арифметическая суммы отношений фактического значения показателя к целевому, причем принимается, что фактическое значение показателя всегда меньше или равно целевому. Перечень показателей определяется экспертами по конкретному региону, в нашем случае – экспертами из Министерства промышленности и торговли Республики Татарстан – как удельный вес управленческих решений, имеющих позитивное воздействие на локализацию угроз, в общем числе управленческих решений по локализации угроз экономической безопасности промышленном комплексе региона. Показатели определяются в зависимости от качества стратегически важных управленческих решений, принятых на уровне регионального органа исполнительной власти, обеспечивающего экономическую безопасность региона, запротоколированных или оформленных в виде организационно-распорядительных документов и направленных на локализацию угроз экономической безопасности и на снижение экономического ущерба.

Механизм обеспечения экономической безопасности промышленного комплекса Республики Татарстан приведен на рис. 4 и состоит из ряда элементов.



Источник: составлено авторами.

Рис. 4. Механизм обеспечения экономической безопасности промышленного комплекса Республики Татарстан.

Методический блок. Для оценки экономической безопасности промышленного комплекса Республики Татарстан сегодня применяются традиционные оценки, которые основаны на мониторинге ключевых макроэкономических показателей, на сравнении этих показателей с установленными пороговыми значениями, на экономической оценке последствий угроз экономической безопасности предприятий посредством количественного определения размера материального ущерба.

Группа обеспечения экономической безопасности промышленных предприятий. В составе отдела по технике безопасности предприятий рекомендуется создать группу обеспечения экономической безопасности, в которой должны работать инженеры по экономической безопасности. При необходимости функции группы могут быть переданы на аутсорсинг.

Группа управления обеспечением экономической безопасности промышленного комплекса Республики Татарстан формируется в составе подразделений стратегического планирования Министерства промышленности и торговли. Ее основными задачами являются: подготовка предложений по совершенствованию методов и нормативных правовых актов по обеспечению экономической безопасности предприятий, разработка мероприятий планирования и повышения уровня экономической безопасности предприятий; информационно-аналитическая поддержка деятельности Министерства промышленности и торговли в сфере обеспечения экономической безопасности и др.

Блок мониторинга показателей экономической безопасности. Целями мониторинга выступают: установление источников, причин и характера возникновения угроз для экономической безопасности предприятий; подготовка аналитической базы для прогнозирования возможных последствий от реализации угроз; проведение аналитических исследований в области обеспечения экономической безопасности и выработка рекомендаций по локализации угроз. Мониторинг проводится группой обеспечения экономической безопасности предприятий и группой управления обеспечением экономической безопасности промышленного комплекса.

Проведенный анализ свидетельствует о необходимости повышения уровня и качества управления экономической безопасностью, особенно в части обеспечения технологической и ресурсной безопасности, что подчеркивает важность и актуальность реализации в 2017–2020 гг. приведенных ниже основных мероприятий по четырем разделам программы обеспечения экономической безопасности промышленного комплекса Республики Татарстан.

Обеспечение производственно-торговой безопасности. Производственная безопасность: создание и развитие объектов производственной инфраструктуры; стимулирование обновления основных производственных фондов; стимулирование применения технологий береж-

ливого производства; поддержка экспорта продукции. Транспортная безопасность: реинжиниринг транспортных систем; обеспечение транспортной доступности для предприятий; строительство системы скоростных автодорог и железных дорог; строительство стратегических крупных мостовых переходов; соединение всех населенных сельских пунктов автодорогами, имеющими круглогодичное сообщение; повышение уровня безопасности перевозок пассажиров и грузов. Торговая безопасность: создание новых и развитие действующих предприятий несырьевого экспорта продукции республики; развитие торговых отношений между предприятиями и зарубежными партнерами; мониторинг эффективности реализации заключенных торговых соглашений и договоров предприятий.

Обеспечение технико-технологической безопасности. Инновационная безопасность: кадровое обеспечение инновационной деятельности; улучшение инновационной инфраструктуры; обеспечение активных взаимодействий с внешними рынками инновационных товаров и технологий; экономическое стимулирование инноваций и обеспечение высокого уровня востребованности и конкурентоспособности инноваций на внешних и внутренних рынках; мониторинг процессов инновационного развития предприятий. Технологическая безопасность: развитие действующих и создание новых объектов инфраструктуры обеспечения технологической безопасности, включая инжиниринговые специализированные центры; поддержка генераторов – лидеров кластерного развития; оптимизация технологических процессов ключевых предприятий кластеров. Образовательная безопасность: развитие и эффективная реализация сетевых форм обучения; формирование системы бизнес-инкубаторов; расширение спектра программ по бизнес-образованию.

Обеспечение ресурсной безопасности. Сырьевая безопасность: развитие инфраструктуры поставок сырья; стимулирование процессов бережливого производства и внедрения передового опыта управления ресурсами и использования альтернативных видов сырья. Энергетическая безопасность: повышение привлекательности и мониторинг эффективности работы системы энергоснабжения; исследование и актуализация угроз энергоснабжения; развитие системы энергоснабжения предприятий; устранение всех возможных административных барьеров на рынке энергоснабжения. Финансово-инвестиционная безопасность: рациональное привлечение инвестиционных средств; стимулирование инвестиционных предпринимательских инициатив и развития инвестиционных механизмов государственно-частного партнерства; привлечение инвестиций в программы по развитию базовых подкомплексов республики; учреждение специализированного органа в сфере сопровождения инвестиций для работе в режиме «единого окна».

Управление обеспечением экономической безопасности промышленного комплекса региона. Ядром для реализации мероприятий по управлению обеспечением экономической безопасности промышленного комплекса Республики Татарстан в целом будет Министерство промышленности и торговли, где необходимо создать группу по управлению обеспечением экономической безопасности, которая будет проводить анализ хода реализации Стратегии и программ по обеспечению экономической безопасности промышленного комплекса; подготовку профильных докладов для заседаний Правительства Республики Татарстан, содействовать продвижению отдельных проектов по обеспечению экономической безопасности промышленного комплекса.

Итак, использование средств производства в качестве критерия классификации типов экономической безопасности промышленного комплекса позволило выделить типы производственно-торговой безопасности, включающие производственную, транспортную и торговую; технико-технологическую безопасность, объединяющую инновационную, технологическую и образовательную; а также ресурсную безопасность, состоящую из сырьевой, энергетической и финансово-инвестиционной.

Предлагаемый авторами алгоритм обеспечения экономической безопасности промышленного комплекса Республики Татарстан направлен на актуализацию угроз в зависимости от условий развития региона и является основой для разработки концепции, политики, стратегии и программы обеспечения экономической безопасности комплекса с учетом результатов объективной оценки угроз и мер по минимизации ущерба для входящих в его состав предприятий.

Механизм обеспечения экономической безопасности промышленного комплекса региона способствует рациональному использованию методического, кадрового и информационного потенциала входящих в его состав предприятий за счет мониторинга угроз и их снижения с учетом преимущественного повышения того вида безопасности, который обладает наибольшим потенциалом минимизации ущерба.

Основные мероприятия программы обеспечения экономической безопасности для промышленного комплекса Республики Татарстан должны быть распределены по конкретным видам производственно-торговой, технологической и ресурсной безопасности, а также учтены в сфере управления безопасностью.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акаев А.А., Зиядуллаев Н.С., Сарыгулов А.И., Соколов В.Н. Среднесрочный прогноз динамики развития экономики России // Проблемы прогнозирования. 2016. № 5. С. 37–46.

2. *Афанасьева Л.В.* Экономическая безопасность региона: теория и методология: монография. Курск: ЮЗГУ, 2015.
3. *Зиядуллаев Н.С.* Моделирование региональных экономических систем / Отв. ред. акад. С.С. Шаталин. М.: Наука, 1983.
4. *Каранина Е.В., Палкина М.В.* Экономическая безопасность территории: критерии и индикаторы: монография. Киров: Вятский гос. ун-т, 2016.
5. *Клейнер Г.Б., Беченов А.Г., Петросян Д.С.* Национальная безопасность России (экономические и управленческие аспекты) / Под ред. Д.С. Львова. М.: Издательство «Прима-Пресс-М», 2005.
6. *Лавренчук Е.Н., Руденко М.Н.* Экономическая безопасность (региональный аспект): учеб. пособие. Пермь: Пермский гос. нац. исслед. ун-т, 2015.
7. Модернизация и экономическая безопасность Российской Федерации. Т. 6 / Отв. ред. В.А. Цветков. М.–СПб.: Нестор-История, 2016.
8. Риски реального сектора экономики в контексте экономической безопасности региона: монография / И.Н. Санникова [и др.]. Алтайский гос. ун-т. Барнаул: АГУ, 2015.
9. *Хакимов А.Х.* Экономическое неравенство и безопасное развитие регионов России: межрегиональные сопоставления. Казань: Изд-во Казанского ун-та, 2016.
10. *Саматов Т.И.* Методы и показатели обеспечения экономической безопасности промышленного комплекса региона // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2018. 26 (1). С. 89–100.

ABOUT THE AUTHORS

Nabi Saidkarimovich Ziyadullaev – Doctor of Economic Sciences, Professor, Chief Scientific Associate of the Federal State Budgetary Institution of Science – Market Economy Institute of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia.

nabi926@mail.ru

Timur Ilgizovich Samatov – Applicant of the Federal State Budgetary Institution of Science, Market Economy Institute of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia.

timsa07@gmail.com

MANAGEMENT ASPECTS OF ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF THE INDUSTRIAL COMPLEX OF THE REGION

The article discusses issues of ensuring the economic security of industrial complexes of the regions and their constituent enterprises. It is substantiated that the economic security of an industrial enterprise depends on the quality of management decisions, aimed at reducing the level of security threats or at eliminating them. The management aspects of ensuring the economic security of the industrial complex of the region are considered, involving the assessment of the quality of strategically important management decisions made at the enterprise management level, drawn up in the form of organizational and administrative documents and aimed at localizing threats to the economic security of an industrial enterprise. Proposals were formulated for the development and implementation of measures in the field of process management to ensure the economic security of the industrial complex of the Republic of Tatarstan.

Keywords: *region, industrial complex, economic security, management decisions.*

JEL: H56.

В.А. ГОЛОВИН

старший преподаватель АНО ВО «Межрегиональный открытый социальный институт», ФГБОУ ВО «Марийский государственный университет»

СТАДИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА И ФАКТОРЫ ЕГО ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ

В статье представлены результаты исследования стадий жизненного цикла регионального экономического кластера и факторов, определяющих эти стадии. Предложена матрица распределения факторов экономической эффективности регионального экономического кластера по группам и уровням воздействия. Предложена модель влияния уровней факторного воздействия на формирование и эффективность регионального экономического кластера, а также распределение влияния факторов развития и эффективности кластера по стадиям его жизненного цикла.

Ключевые слова: *региональный экономический кластер, факторы экономической эффективности, уровни факторного воздействия, модель влияния факторов, жизненный цикл, жизненный цикл регионального экономического кластера.*

JEL: L16, O18, P25, R12.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10017.

В настоящее время можно с уверенностью говорить о широком распространении как самого феномена экономического кластера, так и экономических исследований в данной области. В связи с таким положением возникает потребность в проведении систематизации существующих методических подходов в исследованиях и инструментов оценки процесса формирования региональных экономических кластеров, а в качестве перспективного направления можно выделить выявление и классификацию факторов развития кластеров в экономике региона [7].

Несмотря на разнообразие подходов к определению регионального экономического кластера и отсутствие единого мнения у разных исследователей относительно их типологии, можно выделить ключевые характеристики региональных кластеров. Одним из таких существенных свойств, по мнению многих исследователей, является цикличность кластерного развития [2; 4; 5; 13 и др.], а значит и имеется принципиальная возможность для выделения стадий жизненного цикла кластера. С авторской точки зрения, именно подход с позиции

жизненного цикла позволит достаточно подробно идентифицировать и классифицировать факторы эффективного развития регионального экономического кластера.

Наиболее востребованной концепцией определения жизненного цикла кластера в современных исследованиях остается выделение стадий, подробно описанное Т. Андерсоном (Т. Andersson) и соавторами [15]. Так, в рамках жизненного цикла кластера следует выделить 5 основных стадий:

1. Агломерация (agglomeration [15, p. 29]; также – «прекластер» [13, с. 20]). Данная стадия цикла характеризуется, как следует из первого ее наименования, возникновением в регионе концентрации сравнительно крупных предприятий (обычно в рамках одной отрасли), а также ряда компаний малого и среднего бизнеса в данной сфере. Очевидно, что уже на данном этапе предприятия находятся под влиянием какого-либо интегрирующего фактора, а также начинают осознавать потенциальные выгоды от взаимодействия [5]. При этом необходимо отметить, что данная стадия не всеми рассматривается как непосредственно входящая в жизненный цикл. В частности, Т.Н. Бабич и Ю.В. Вертакова, а также Е.И. Бахматова не используют данную стадию при построении жизненного цикла кластера [4, с. 10–11; 5, с. 195].

2. Новый кластер (emerging cluster [15, p. 29]; также – «зарождающийся кластер» [13, с. 20], «рождение» [5, с. 195], «проектная стадия» [4, с. 10–11]). На данной стадии часть участников агломерации начинает активно взаимодействовать в рамках ядра и формирует устойчивые взаимосвязи и зависимости. Продолжает расти концентрация экономической активности [13, с. 20].

3. Развивающийся кластер (developing cluster [15, p. 29–30]; также – «развитие» [5, с. 195], «рост» или «процессная стадия» [4, с. 10–11]). На данной стадии в рассматриваемом регионе появляются новые участники кластера. Такое расширение количества участников продиктовано в первую очередь потенциальными возможностями кластерного взаимодействия, в том числе возникающими новыми взаимосвязями и направлениями взаимодействия между субъектами. В рамках текущей стадии развивается реальная кооперация участников кластера, а также формируются неформальные каналы их взаимодействия. Также на данном этапе могут формироваться институты развития кластера – рабочие группы, совместные фонды, координационные центры и пр. [5, с. 195].

4. Зрелый кластер (mature cluster [15, p. 29–30]; также – «зрелость» [5, с. 195]). На стадии зрелости количество участников кластера достигает критической массы, а также активно формируются внешние связи (с другими кластерами, регионами, отраслями). Проявляется внутренняя динамика создания новых компаний через финансирование стартапов, венчурных предприятий и т. д.

5. Трансформация (transformation [15, p. 29-30]; также – «трансформирующийся кластер» [13, с. 20–21], «преобразование» [5, с. 195], «ренессанс» [4, с. 11]). Для выживания предприятий и противостояния стагнации участники кластера активизируют деятельность по поиску и внедрению новых продуктов и технологий. Названные процессы могут привести к различным последствиям, в качестве основных из которых обычно называют: 1) трансформацию кластера в несколько новых кластерных образований; 2) изменение ключевых характеристик рассматриваемого регионального экономического кластера.

Так или иначе, кластер перестает существовать в том виде, в котором развивался до данной стадии. Необходимо отметить, что некоторые исследователи параллельно со стадией трансформации указывают стадию спада [5, с. 195; 4, с. 11], утверждая, что она является альтернативным путем развития кластерного образования. Фактически стадия спада в данном случае представляет собой неудавшуюся трансформацию в результате недостаточности инновационного потенциала, финансовых и прочих ресурсов или простой неспособности участников кластера к радикальным переменам в своей деятельности.

Переходя к рассмотрению факторов развития экономических кластеров, необходимо обратить внимание на тот факт, что основным видимым и поддающимся оценке результатом функционирования кластера в экономике региона служит объем производства продукции (работ, услуг). Исходя из этого, можно утверждать, что основные факторы, оказывающие влияние на результаты деятельности регионального экономического кластера, лежат в той же плоскости, что и факторы, влияющие на объем валового регионального продукта.

Подходя к проблеме с данных позиций, необходимо принять во внимание, что создание валового регионального (или макрорегионального) продукта можно представить в виде производственной функции следующего вида [9, с. 18]:

$$Q = F(A, T, Rn, Ins, O, Inf),$$

где: Q – произведенный продукт; A – человеческий фактор; T – технико-технологический фактор; Rn – природно-ресурсный фактор; Ins – институциональный фактор; O – организационный фактор; Inf – информационный фактор создания рассматриваемого продукта [9, с. 18].

Исходя из формулы (1), можно было бы сделать вывод о наличии зависимости ВРП от шести основных групп факторов, влияющих на функционирование экономического кластера. Однако, как и любая экономико-теоретическая производственная функция, представленное выражение показывает влияние только эндогенных (внутренних) факторов кластера, которые можно считать внутрорегиональными.

Отсюда, на наш взгляд, следует очевидная необходимость выделения нескольких уровней факторов функционирования и, соответственно, эффективности регионального экономического кластера.

Принимая во внимание специфику рассматриваемого феномена региональных экономических кластеров и особенности характеристик кластера как формирования в рамках региональной экономики, на наш взгляд, следует выделить три основных уровня факторного воздействия на развитие регионального экономического кластера.

1. *Национальный (макроэкономический) уровень.* Данный уровень факторного воздействия можно рассматривать как фоновый при развитии конкретного кластера. Дело в том, что совокупность факторов, объединенная на данном уровне, по сути, является выражением цикличности развития национальной экономики и определяет общие условия функционирования всех экономических систем в национальных рамках.

2. *Отраслевой уровень.* Факторы этого уровня воздействия формируют общие условия функционирования отрасли или вида экономической деятельности. Необходимо отметить, что, несмотря на существенную близость данного уровня факторов конкретному экономическому кластеру, его нельзя рассматривать как факторы прямого действия. Этот вывод обусловлен спецификой определения регионального экономического кластера и его образования не только по отраслевой принадлежности участников кластера, но также (и даже в большей степени) и по их территориальной (региональной) концентрации. Таким образом, отраслевой уровень факторного воздействия рассматривается как источник формирования потенциала кластерного развития в некоторой отрасли, но не может служить непосредственным фактором формирования конкретного регионального экономического кластера.

3. *Региональный уровень.* Представленный уровень факторного воздействия, на наш взгляд, можно считать ключевым при формировании регионального экономического кластера, поскольку именно на данном уровне формируются конкурентные преимущества участников кластера, а также выявляется экономический эффект формирования агломерации последующих этапов жизненного цикла кластера. Исходя из этого, обозначим региональный уровень факторного воздействия как основной при выделении, идентификации и оценке факторов развития регионального экономического кластера.

Принимая во внимание описанные выше классификации факторов развития кластеров и региональной экономики в целом, представляется возможным классифицировать факторы развития регионального экономического кластера по нескольким основаниям, в том числе с применением комбинированной методики классификации. Основы-

Таблица 1

Матрица классификации факторов развития регионального экономического кластера

Группа факторов	Уровни факторного воздействия		региональный
	национальный	отраслевой	
Человеческий фактор	– уровень занятости населения [1].	– специфика квалификации работников отрасли.	– человеческий капитал [14]; – квалификация персонала [10]; – доминирующие мотивации в поведении [1].
Технико-технологический фактор	– уровень развития производительных сил; – технологическая и инновационная ориентация экономики.	– инновационные технологии [14]; – отраслевая специфика технологического развития.	– физическая инфраструктура [14]; – использование производственных ресурсов [10].
Природно-ресурсный фактор	– обеспеченность страны природными ресурсами; – климат; – близость к междунациональным транспортным коридорам.	– территориальное распределение отрасли; – чувствительность отрасли к колебанию климатических факторов.	– обеспеченность региона необходимыми природными ресурсами; – климат и погодные условия; – близость к транспортным потокам и транспортным узлам.
Институциональный фактор	– экономическая политика (фискальная, монетарная и др.); – экономическая и социальная стабильность; – антимонопольная политика [1]; – защита прав потребителей [1].	– экономическая стабильность отрасли; – промышленная политика; – наличие отраслевых ассоциаций и союзов.	– взаимодействующее партнерство [14]; – доступ к финансированию [14]; – региональная экономическая политика [1]; – доступ к рынкам [14]; – социальная значимость продукции [1]; – экономическая и социальная стабильность.

Окончание табл. 1

Группа факторов	Уровни факторного воздействия	
	национальный	отраслевой
Организационный фактор	–	– степень монополизации отрасли; – степень интегрированности предприятий отрасли.
Информационный фактор	– инфляция; – курсы валют [1].	– доступность официальной информации (статистики, проектов и т. д.); – обеспеченность рыночными данными.

ваясь на научных исследованиях, ставивших своей целью выделение различных факторов развития кластеров [1; 3; 6; 8; 10; 11; 12; 14 и др.], составим матрицу классификации факторов развития регионального экономического кластера (см. табл. 1).

Представленная матрица классификации факторов развития регионального экономического кластера открывает новые возможности по выявлению факторов развития кластеров, а также по определению степени их влияния на результат. Принимая во внимание рассуждения, приведенные выше, можно отметить, что наибольшим и фактически единственным прямым влиянием обладают факторы регионального уровня воздействия. Вызвано это, на наш взгляд, в первую очередь сущностными особенностями регионального экономического кластера. Национальные и отраслевые факторы, при всей их важности, являются, по сути, лишь общеэкономическими и внешними по отношению к кластеру, оказывая влияние не только на него, но и на остальных экономических агентов.

Говоря более предметно, можно с уверенностью утверждать, что реальное действие факторов на развитие регионального экономического кластера находится на пересечении отраслевого и регионального уровней, при поддержке национального уровня факторного воздействия, что схематично можно отобразить так, как показано на рисунке.



Рис. 1. Модель влияния уровней факторного воздействия на формирование и эффективность регионального экономического кластера.

Основываясь на представленной на рисунке модели, еще раз подчеркнем, что национальные факторы, являющиеся фоновыми, играют существенную роль в формировании кластера, однако их нельзя считать ключевыми. Более того, отрицательное действие национальных факторов может быть с избытком компенсировано активным воздействием отраслевых и региональных факторов. При этом необходимо сделать оговорку, что действительное воздействие

тех или иных факторов на формирование кластера может варьироваться в зависимости от специфики конкретного объекта исследования и специфических условий хозяйствования. Представленная модель не претендует на полноту, однако создает основы для определения и оценки влияния факторов на экономическую ситуацию в регионе и на формирование (или на неформирование) региональных экономических кластеров.

При всей наглядности предложенной модели, необходимо также дополнить ее распределением факторов по стадиям жизненного цикла кластера. Описанные ранее стадии цикла, как было показано, являются качественно разными и характеризуют различные экономические процессы, протекающие в рамках некоторого условного кластера на протяжении всего периода его существования, которое, по мнению исследователей, должно быть достаточно длительным [15, р. 29].

Основываясь на описанных особенностях каждой стадии жизненного цикла регионального экономического кластера, необходимо произвести распределение факторов, описываемых производственной функцией (1). Приведем авторскую точку зрения на такое распределение в табл. 2.

Таблица 2

Распределение влияния факторов развития и эффективности кластера по стадиям его жизненного цикла

Группа факторов	Стадии жизненного цикла кластера				
	1. Агломерация	2. Новый кластер	3. Развивающийся кластер	4. Зрелый кластер	5. Трансформация / упадок
Человеческий фактор	+	+	+	+	+
Технико-технологический фактор	+	+	+	+	+
Природно-ресурсный фактор	+	+ / -			
Институциональный фактор		+	+	+	+
Организационный фактор		+	+	+	+
Информационный фактор			+	+	+

Источник: составлено автором на основе группировки факторов с использованием формулы (1) и работы [9].

Выделим несколько особенностей представленного распределения.

Во-первых, природно-ресурсные факторы оказывают существенное влияние на кластер только на этапе агломерации, поскольку ими зачастую и стимулируется процесс агломерации и концентрации предприятий, который по своему смыслу предшествует собственно кластеру (второй стадии). Дальнейшее развитие кластера ставится в большую зависимость от факторов более высокого уровня, а сам кластер становится менее зависим от ресурсных факторов, воздействие которых еще сохраняется на второй стадии, но уже не является определяющим.

Во-вторых, институциональные и организационные факторы начинают свое действие только на стадии фактического начала функционирования кластера на второй стадии жизненного цикла. Как следует из ранее представленного описания стадий цикла, именно здесь часть участников агломерации начинает активно взаимодействовать в рамках ядра кластера и приступает к формированию устойчивых взаимосвязей и зависимостей.

В-третьих, информационные факторы начинают активное воздействие лишь со стадии развивающегося кластера, поскольку эта стадия характеризуется появлением новых участников кластера, возникновением новых взаимосвязей. Формирование кооперации, объединение участников кластера, появление институтов развития кластера – все это является источником большого количества информации и стимулирует дальнейшее развитие регионального экономического кластера. Параллельно усиливается влияние организационных и институциональных факторов развития и эффективности функционирования кластера.

Предложенное распределение факторов по стадиям жизненного цикла не может считаться всеобъемлющим, однако представляет существенный интерес с точки зрения потенциальных рычагов воздействия и объектов регулирования в рамках кластерной политики и кластерной стратегии развития региона. При этом, очевидно, существенным этапом служит не только идентификация, классификация и распределение факторов, но и возможность их количественной и явной оценки.

Таким образом, проведенное исследование представляет собой вариант классификации факторов эффективного развития региональных экономических кластеров в нескольких разрезах.

Классификация факторов по уровню факторного воздействия и по их источникам (матричная модель – см. табл. 1) позволяет выявлять возможность формирования регионального экономического кластера. Кроме того, данная классификация может служить основой для принятия управленческих и политических решений в кластерной политике с целью активизации процессов кластеризации в регионе.

Распределение влияния факторов развития и эффективности кластера по стадиям его жизненного цикла может служить основой для оценки потенциала развития кластерного образования в регионе. Более того, углубленная оценка влияния факторов на практике может позволить разработать стратегию и/или программу развития кластера с целью адаптации его к определенным стадиям жизненного цикла, а также интенсификации его развития и формирования действительно конкурентоспособных кластеров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агафонов В.А., Казаков М.Г. Факторы эффективности формирования региональных промышленных кластеров (на примере Ивановской области) // Научные ведомости БелГУ. 2008. № 2 (42). Вып. 6. С. 209–213.
2. Ахенбах Ю.А. Стратегические аспекты проблемы формирования экономических кластеров // Регион: системы, экономика, управление. 2012. № 1 (16). С. 8–12.
3. Ахунжанова И.Н., Томашевская Ю.Н. Доверие как фактор эффективного управления развитием кластеров в России // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. 2015. № 1 (37). С. 9–17.
4. Бабич Т.Н., Вертакова Ю.В. Стратегическое планирование кластеров в промышленности // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2016. № 1 (27). С. 8–12.
5. Бахматова Е.И. Актуальные аспекты становления и развития теории кластеров в экономике // Экономическая наука сегодня. 2015. № 3. С. 190–198.
6. Головин В.А. Факторы эффективного развития региональных кластерных образований // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). 2016. Т. 7. № 4. С. 95–102.
7. Головин В.А. Анализ факторов и потенциала развития экономических кластеров в республике Марий Эл по видам экономической деятельности // Экономика региона. 2017. Т. 13. Вып. 4. С. 1068–1079.
8. Гумба Х.М., Кузовлева И.А., Прокопенкова В.В. Экономико-математическое моделирование взаимосвязи факторов развития жилищно-строительного кластера региона // Вестник ИрГТУ. 2015. № 5 (100). С. 196–203.
9. Иншаков О.В. О стратегии развития Южного макрорегиона России: (Методологические и методические проблемы формирования). Волгоград: Издательство Волгоградского государственного университета, 2003.
10. Корабейникова О.А., Штудент К.В. Факторы, влияющие на развитие молочно-продуктового кластера // Региональные проблемы устойчивого развития сельской местности: сборник статей XI Международной научно-практической конференции. Пенза: РИО ПГСХА, 2014. С. 111–115.
11. Кочемасова А.В. Прямые иностранные инвестиции как фактор формирования и развития инновационных кластеров // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 10. С. 47–57.
12. Луковская Г.В. Факторы, определяющие эффективность функционирования кластеров // Вестник Псковского государственного университета. Серия: Экономика. Право. Управление. 2012. № 1. С. 34–38.

13. Миролубова Т.В., Карлина Т.В., Ковалева Т.Ю. Закономерности и факторы формирования и развития региональных кластеров: монография. Пермь, 2013.
14. Суханова П.А. Факторы развития эффективных кластеров // Электронный научный журнал. 2016. № 7 (10). С. 323–329.
15. Andersson T. The cluster policies whitebook / T. Andersson, S. Schwaag Serger, J. Sörvik, E. Wise Hansson. Malmö (Sweden): IKED, 2004.

ABOUT THE AUTHOR

Viktor Alexandrovich Golovin – Senior Lecturer at the Autonomous Non-Profit Organization of Higher Education “Interregional Open Social Institute”, Federal State Budgetary Institution of Science – the Mari State University, Yoshkar-Ola, Russia.
vicgolovin@gmail.com.

STAGES OF THE LIFE CYCLE OF THE REGIONAL ECONOMIC CLUSTER AND THE FACTORS OF ITS EFFECTIVE DEVELOPMENT

The article presents the results of a study of the stages of the life cycle of the regional economic cluster and the factors, determining these stages. A matrix of distribution of factors of economic efficiency of the regional economic cluster by groups and levels of impact, is proposed. A model of the influence of levels of factorial impact on the formation and effectiveness of the regional economic cluster, as well as the distribution of the influence of factors of development and efficiency of the cluster on the stages of its life cycle, are proposed.

Key words: *regional economic cluster, factors of economic efficiency, levels of factor impact, model of influence of factors, life cycle, life cycle of the regional economic cluster.*

JEL: L16, O18, P25, R12.

А.Ю. ЯКОВЛЕВ

доктор политических наук,
ведущий научный сотрудник ФГБУН Института экономики РАН

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИВАТИЗИРУЕМЫМИ АКЦИОНЕРНЫМИ ОБЩЕСТВАМИ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

Работа посвящена проблемам управления акционерными обществами с государственным участием (Российской Федерации и субъектов Российской Федерации), находящимися в процессе приватизации.

Ключевые слова: *государственное акционерное общество, акционерное общество с государственным участием, продажа государственных акций, приватизация.*

JEL: H82, H83, Z18.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10018.

Приватизация для граждан России – хорошо знакомое явление, которое им приходится наблюдать уже более четверти века. Несовершенство механизмов, которые использовались при передаче государственного имущества в частные руки и наличие определенного (как правило, негативного) отношения со стороны подавляющего большинства российских жителей высвечивают ряд ключевых проблем, в т. ч. такую, как управление приватизируемыми активами.

Одним из наиболее сложных объектов, находящихся в собственности (не только государственной, но и муниципальной [5] и частной), являются акции или доли в хозяйственных обществах. Ввиду значительно большего распространения организационно-правовой формы в лице акционерных обществ перед обществами с ограниченной ответственностью и более сложной системы управления первыми данная работа посвящена именно им.

Прежде всего стоит определиться с содержанием самого термина «акционерные общества с государственным участием». Понятие «акционерное общество» четко определено законодательно – это «коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу»¹.

¹ Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах».

Законодатель не проводит никакого другого разделения акционерных обществ, кроме как на публичные и непубличные, что вызывает необходимость формулирования собственного определения данной категории. Если посмотреть на то, что она в себя включает, то это:

- акционерные общества с участием Российской Федерации;
- акционерные общества с участием субъектов Российской Федерации.

Таким образом, акционерным обществом с государственным участием (или государственным акционерным обществом) можно назвать коммерческую организацию, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, находящихся в собственности Российской Федерации и (или) субъекта Российской Федерации.

Стоит отметить, что акциями не обязательно должна владеть только Российская Федерация или какой-то субъект Федерации. Встречаются случаи, когда акционерами одного общества выступают и Федерация, и ее субъект. При этом не будем вдаваться в дискуссию на тему, сколько акций должно находиться в государственной собственности для того, чтобы к обществу была применима приставка «государственное», т. к. это уведет в сторону от темы нашего исследования.

Что касается количества государственных акционерных обществ, то точное их число выделить довольно затруднительно, т. к. оно ежедневно меняется – в реестре акционеров делаются записи о смене акционера в связи с продажей акций, происходит акционирование унитарных предприятий и т. д.

Если исходить из официальных документов, то, по данным Прогнозного плана (программы) приватизации федерального имущества на 2017–2019 годы, Российская Федерация на 01.01.2016 являлась акционером 1704 акционерных обществ, 477 из которых запланированы к приватизации в указанные годы². В свою очередь, согласно отчету о выполнении Прогнозного плана (программы) приватизации федерального имущества на 2017–2019 гг. на 01.01.2018 Россия была акционером и участником 1130 акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью, 576 из которых включены в прогнозный план, и в том числе 7 крупнейших организаций (ПАО «Новороссийский морской торговый порт», АО «Производственное объединение «Кристалл», АО «Объединенная зерновая компания» и др.)³. Годом

² Прогнозный план (программа) приватизации федерального имущества и основные направления приватизации федерального имущества на 2017–2019 годы. Утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 08.02.2017 № 227-р.

³ Отчет о выполнении прогнозного плана (программы) приватизации федерального имущества на 2017–2019 гг. в 2018 году. www.rosim.ru/activities/sales/info/privat_reports (дата обращения: 25.03.2019). С. 4.

ранее в федеральной собственности было 1416 хозяйственных обществ, 514 и 7 крупнейших находились в плане приватизации. Таким образом, всего за год произошло уменьшение на 286 коммерческих организаций, а количество обществ, запланированных к приватизации, в свою очередь, наоборот увеличилось на 62 единицы.

Это свидетельствует о том, что федеральный центр проводит довольно активную политику по снижению своего участия в хозяйственных обществах.

Что касается субъектов Федерации, то число акционерных обществ, акции которых находятся в собственности, довольно сильно разнится, как и количество включенных в планы приватизации. В целом, по одной из оценок, в 2016 г. на субъекты Федерации приходилось 2 424 акционерных обществ [1, с. 124]. Структура также отличается: в одних регионах – довольно большое число компаний, в которых государство владеет только частью («пакетом») акций (в частности, в Брянской области из 33 акционерных обществ 24 с долей менее 100%), в других регионах доминируют АО со 100% участием государства. Сфера и масштабы также сильно различаются. Например, в собственности Республики Саха (Якутия) находится 25% акций АК «АЛРОСА» (ПАО), 100% акций АО «Республиканская инвестиционная компания» (уставный капитал 36 748 446 тыс. руб.), т.е. в общей сложности 38 акционерных обществ.

На данный момент крупнейшим акционером остается Российская Федерация, хотя сейчас некоторые государственные корпорации (например, ГК «Ростех» и ГК «Роскосмос») постепенно приближаются к ней по объему уставного капитала. По количеству приватизируемых акционерных обществ Россия опережает и субъекты Федерации, и госкорпорации, выставляющие на продажи свои непрофильные активы, в т. ч. в форме акционерных обществ. Также у России наиболее сложная структура акционерной собственности.

Если еще раз обратиться к основному документу – Прогнозному плану (программе) приватизации (который имеется помимо Российской Федерации и у субъектов Федерации), то акционерные общества можно разделить на:

- подлежащие приватизации в соответствии с нормами Федерального закона «О приватизации государственного и муниципального имущества» от 21.12.2001 № 178-ФЗ в прогнозный период (для них законом предусматривается 3 альтернативы – аукцион, публичное предложение, без объявления цены);
- подлежащие приватизации, в отношении которых сроки приватизационных процедур определяются по согласованию с федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим координацию и регулирование деятельности данного общества;

- подлежащие приватизации путем внесения акций в уставный капитал интегрированной структуры на основании решений Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации;
- подлежащие передаче государственным корпорациям «Ростех», «Роскосмос», «Росатом» (касается некоторых акционируемых федеральных государственных унитарных предприятий).

Настоящая градация усложняется наложением общего деления акционерных обществ с участием Российской Федерации на:

- входящие в перечни, утвержденные Распоряжением Правительства РФ от 23.01.2003 № 91-р;
- стратегические – входящие в перечень, утвержденный Указом Президента РФ от 04.08.2004 № 1009 «Об утверждении Перечня стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ»;
- «простые» – все остальные.

Имеет место и такое явление, как периодическая передача акций, находящихся в федеральной собственности, в субъекты Федерации. Иногда это делается индивидуально (в отношении конкретной организации), порой происходит массово по отрасли. Например, аэропортовая деятельность, где в собственности Российской Федерации из всех некогда имевшихся акций аэропортов осталось совсем небольшое их число (100% акций АО «Международный аэропорт Магнитогорск», ОАО «Аэропорт Магадан» и АО «Аэропорт Элиста», доли в АО «Международный аэропорт Шереметьево» и АО «Международный аэропорт Внуково»). В 2017 – 2018 г. из федеральной собственности переданы акции еще двух аэропортов (АО «Аэропорт Архангельск» и АО «2-ой Архангельский объединенный авиаотряд») в Архангельской области. Практика передачи АО субъектам Федерации значительно более распространена, нежели наоборот – от регионов в федеральную собственность. В качестве примера последнего можно привести АО «Институт пластмасс им. Г.С. Петрова», акции которого Российская Федерация получила от г. Москвы. Однако в федеральной собственности акции пробыли непродолжительный период времени и, в свою очередь, переданы ГК «Ростех».

Крайне важным является момент, связанный с тем, что из плана периодически исключаются одни и дополнительно включаются другие организации. В частности, в Прогнозный план (программу) на 2017–2019 годы с момента его принятия в феврале 2017 г. до начала января 2019 г. вносились изменения (дополнения) 43 раза, т. е. в среднем каждые 2 недели.

Основные произведенные корректировки плана касались включения или исключения организаций (акционерных обществ и федеральных государственных унитарных предприятий) или отдельных

объектов (здания, нежилые помещения, земельные участки и пр.). В качестве примера возьмем изменения в течение декабря 2018 г.: из перечня федеральных государственных унитарных предприятий, планируемых к приватизации, исключены 4 предприятия. В соответствии с двумя другими распоряжениями высшего органа исполнительной власти были выведены из Прогнозного плана АО «Иннополис» и ОАО «Научно-исследовательский институт автомобильного транспорта».

Указанные выше постоянные корректировки плана приватизации порождают следующие достаточно сложные проблемы.

1. Акционерное общество вынуждено существовать как минимум в 2-х реальностях: в 1-й происходит процесс продажи, во 2-й ведется ежедневная финансово-хозяйственная деятельность с подведением результатов по итогам года или чаще. Наличие означенного дуализма затрудняет планирование на долгосрочную и среднесрочную перспективы и управление денежным потоком, т. к. неясно, как стоит с ним поступать – накапливать средства для каких-то целей (ремонт, модернизация производства, закупка техники и оборудования и пр.) или расходовать на текущую деятельность. Последний вариант наиболее часто встречается на практике. Это может проявляться в постоянных вложениях в повышение уровня комфорта работы (обновление парка служебных автомобилей и мебели, ремонт служебных помещений, поездки на мероприятия, посещение которых прямо не связано с деятельностью организации) и в росте оплаты труда руководящего состава общества и др.

2. Неопределенность будущего собственника акционерного общества сказывается на взаимоотношениях АО с контрагентами, которые опасаются изменений в руководстве юридического лица, с которым сложились доверительные и деловые отношения, в политике организации, а также возможного пересмотра в связи с этим содержания договорных отношений. Реальность подобных рисков вынуждает ограничиваться в экономических взаимоотношениях с приватизируемыми обществами договорами на короткие временные периоды и на небольшие суммы. Таким образом, организация перманентно недополучает доход и, в свою очередь, пребывает в некоторой неопределенности относительно продления договорных отношений со стороны контрагента, который вполне может не захотеть продолжать отношения с подобным партнером и найти более предсказуемого контрагента, с которым возможно выстраивание длительных отношений.

3. Не определен точный период, когда акции будут выставляться на продажу. На сайте Росимущества, в частности, размещается информация «планируемые продажи акций» с поквартальной разбивкой на текущий год. Ключевым в данном случае является «планируемость продажи», что на практике может привести к тому, что общество не

только не будет выставлено в указанный срок, но порой переживет несколько прогнозных периодов по продаже акций.

4. Длительность процесса приватизации, состоящего из ряда этапов – сбор документов, оценка, проведение продажи, каждый из которых, в свою очередь, делится на подэтапы – выпуск распоряжения, сбор заявок, подведение итогов, заключение договора, ожидание и проверка оплаты, передача акций и т. д. За указанный период акционерное общество из передового может трансформироваться в предбанкротное (порой и войти в процедуру банкротства), нередко не без помощи определенного круга заинтересованных в этом должностных лиц.

5. Имеется высокая степень зависимости сроков продажи и ее результатов от действий (бездействий) единоличного исполнительного органа. Существует и реализуется на практике огромное количество способов, как затянуть продажи (предоставление неполного перечня документации или документов, где раскрыта не вся необходимая информация, или дана заведомо устаревшая информация; неоформление объектов недвижимости; снижение выручки и чистой прибыли; обременение объектов; взятие займов или, при наличии свободных средств, дача займов; наращивание искусственной кредиторской задолженности и пр.) Иными словами, осуществление действий, которые ведут к уменьшению привлекательности АО для потенциального покупателя.

6. Неоднородность акционерного общества, как сложного организма, состоящего из нескольких органов управления (общего собрания акционеров, совета директоров, единоличного исполнительного органа, иногда и коллегиального – правления) и контроля за финансово-хозяйственной деятельностью (ревизионной комиссии). К сожалению, нередко случаи конфликтов в органах управления, связанных с кардинально разными взглядами на необходимые к совершению действия. В частности, совет директоров, видя осуществление генеральным директором вышеуказанных действий, старается их пресечь. В свою очередь единоличный исполнительный орган всячески препятствует работе совета директоров (не предоставляет необходимые документы, дает указания не пропускать членов совета директоров на территорию предприятия, сотрудникам не отвечать ни на какие вопросы и пр.)

7. Часто встречается отсутствие связи между содержанием долгосрочной программы развития (ДПР), среднесрочной программы развития (СПР), ключевыми показателями эффективности (КПЭ), годовыми бюджетами и итогами по финансовым годам. Это позволяет менеджменту общества «показывать» ту выручку, которую он считает нужной, тратить полученные средства так, как ему видится, в т. ч. через неэффективные и непрозрачные закупки [3; 4]. Это приводит к более низким результатам деятельности организации, чем они могли бы быть по итогам года.

8. Важнейший аспект, касающийся будущего обществ, связанного с включенностью организации в Прогнозный план приватизации, у значительной части организаций никак не отражен в основном стратегическом документе – ДПР. Если посмотреть подобные документы обществ, то они продолжают обычную работу в рамках контрольных цифр, утвержденных советом директоров, что неверно, т. к. это ведет к существенному снижению извлекаемой выгоды для акционера от работы общества. В частности, это оставляет без ответа такие ключевые вопросы, как: стоит ли обществу вкладывать свободные финансовые ресурсы в основные средства, которые не дадут экономического результата в ближайшие годы, или лучше увеличить размер чистой прибыли и получаемые дивиденды уже по итогам очередного года?

Здесь мог бы помочь акционер: указать на то, как он видит будущее приватизируемых обществ, что для него важнее, например, в течение 1-2 лет получать высокие дивиденды или, наоборот, все вложить в модернизацию, для того чтобы продать акции дороже (при этом надо реально понимать, что подобные инвестиции увеличат число потенциальных покупателей). Немаловажным нюансом выступает факт проведения оценки рыночной стоимости акций независимым оценщиком, не всегда выезжающим в организацию и не имеющим возможности оценить «полезность» сделанных инвестиций, т.к. они могут быть долгосрочные. В данной связи необходимо отметить, что инвестиции – это недополученные сегодня дивиденды акционера, что влияет, в свою очередь, на наполняемость соответствующего бюджета (федерального или субъекта Российской Федерации).

9. Низкая мотивированность органов управления и контроля в значительной степени связана с искаженной взаимосвязью между результатами деятельности акционерного общества и вознаграждением членов органов управления и контроля. Источником выплаты вознаграждений для членов совета директоров и ревизионной комиссии выступает чистая прибыль. Однако ревизионная комиссия смотрит на то, что уже случилось (как правило, в предыдущий финансовый год), и не имеет возможности повлиять на финансовый результат. Совет директоров приступает к работе, когда прошла уже половина финансового года (как правило, по сложившейся практике советы директоров формируются на годовых собраниях акционеров, проходящих во 2-й половине июня). С другой стороны, генеральный директор, осуществляющий ежедневную операционную деятельность, от которого в значительной степени и зависит финансовый результат, получает ежемесячную заработную плату, а также надбавки и премии, как сотрудник общества в соответствии с условиями коллективного договора, никак не отражающие результаты деятельности акционерного общества. Исключение составляет премия (годовое вознаграждение) генераль-

ного директора по итогам финансового года, если есть соответствующее положение, но, как правило, оно существенно меньше того, что он может получить иным образом.

10. Одним из следствий вхождения общества в Прогнозный план является резкое возрастание риска его банкротства. Главная причина кроется в недобросовестности некоторых единоличных исполнительных органов. Генеральные директора нередко тесно связывают свое нахождение на должности с акционером, а запланированную смену собственника – с потерей занимаемой позиции. Это может вести, помимо уже отмеченных ситуаций, к желанию «личной приватизации» организации. В силу того что у подавляющего большинства генеральных директоров отсутствуют финансовые возможности для покупки акций через законные процедуры, они начинают осуществление такой деятельности, которая не только бы снизила стоимость общества, но и позволила в идеале получить его практически без затрат финансовых ресурсов. В качестве одного из инструментов достижения вышеуказанной цели приватизируемая организация вступает в заведомо невыгодные для нее договорные отношения, в результате которых у нее перед контрагентом (или перед несколькими) возникает задолженность. Общество не ликвидирует кредиторскую задолженность, контрагент подает на банкротство, в результате чего получает контроль над организацией и ее активами.

Представленный выше перечень проблем не является исчерпывающим. Проблем значительно больше, и каждая из них оказывает существенное негативное воздействие на процесс управления приватизируемым активом и на результаты его деятельности.

Справедливости ради стоит отметить, что указанные выше проблемы возникают не только у приватизируемых акционерных обществ, но и у государственных акционерных обществ в целом, а также у обществ с участием муниципальных образований и частного капитала.

Крайне важным является также понимание того, что «эффективность использования ресурсов не зависит непосредственно от формы собственности на предприятие» [5, с. 41], и государственные акционерные общества не только могут, но и бывают эффективными. В данном направлении за последние годы проделан значительный объем работы, а тот, что пока еще не решены все имеющиеся проблемы, зависит от каждого, кто вовлечен в процессы управления акционерными обществами с государственным участием.

Практика управления приватизируемыми акционерными обществами демонстрирует, с одной стороны, существование значительного числа проблем, а с другой – их анализ показывает «рукотворность» многих из них и наличие реальных возможностей для их разрешения. Имеющиеся положительные примеры эффективной работы акцио-

нерных обществ, находящихся в процессе приватизации, свидетельствуют о достижимости в современных российских реалиях ситуации, когда государственное акционерное общество конкурентоспособно и экономически эффективно, выплачивает акционеру дивиденды и вносит свой вклад в развитие экономики России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Звягинцев П.С. Управление государственным имуществом: состояние и перспективы // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2018. № 6. С. 115–129.
2. Козлова С.В., Воронин А.А. Корпоративный аспект управления государственным имуществом // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2018. № 2. С. 29–47.
3. Осипов В.С., Смотрицкая И.И. Институт государственных и муниципальных закупок в российской экономике // Государственная служба и кадры. 2016. № 2. С. 165–169.
4. Смотрицкая И.И., Черных С.И. Роль общественных закупок в решении задач стабилизации и развития российской экономики // Общество и экономика. 2015. № 4–5. С. 125–136.
5. Яковлев А.Ю., Копейкина Е.А. Муниципальные акционерные общества как экзотические плоды российской приватизации // Социально-гуманитарные знания. 2017. № 6. С. 161–168.

ABOUT THE AUTHOR

Alexander Yurievich Yakovlev – Doctor of Political Science, leading research fellow of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia.
gositypravlenie@yandex.ru

MANAGEMENT PROBLEMS OF PRIVATIZING STATE-OWNED JOINT-STOCK COMPANIES

The paper is devoted to the management problems of privatizing state-owned joint-stock companies in Russia.

Keywords: *state joint-stock company, joint stock company with state participation, sale of state shares, privatization.*

JEL: H82, H83, Z18.

М.Е. БАСКАКОВА

доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник
ФГБУН Институт экономики РАН

И.В. СОБОЛЕВА

доктор экономических наук, главный научный сотрудник
ФГБУН Институт экономики РАН

КАДРОВОЕ ЯДРО ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В СВЕТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ РИСКОВ

В статье на материалах анкетного опроса программистов и IT-специалистов рассматриваются проблемы обеспечения национальной экономики кадрами, необходимыми для развития цифровой экономики. Особое внимание уделяется факторам, провоцирующим отток данной категории специалистов за рубеж, и исследованию потенциала возвратной трудовой миграции.

Ключевые слова: кадровое ядро, цифровая экономика, глобализация, трудовая миграция.

JEL: J61, J62, J21.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10019.

В современных условиях одним из ключевых направлений технологической модернизации является развитие цифровых технологий в самых разнообразных сферах жизнедеятельности общества и экономики. Таков общемировой тренд, обеспечивающий конкурентоспособность национальных экономик. К сожалению, Россия сегодня недостаточно успешно вписывается в этот процесс и в области освоения цифровых технологий в сильнейшей степени зависит от более развитых стран [1, с. 12–13].

Проблема усиления национальных позиций в «цифровой гонке» в последнее время стала объектом пристального внимания руководства страны. Выражением этого стало принятие в 2017 г. программы «Цифровая экономика Российской Федерации», в которой специальное внимание уделено ее кадровому обеспечению. Следует отметить, что обеспокоенность проблемой дефицита высококвалифицированных кадров для проведения технологической модернизации нарастала задолго до принятия программы. С 2010 г. проводимый Росстатом Мониторинг развития информационного общества в Российской Федерации отслеживает два важных показателя: «Численность сту-

дентов, принятых в государственные образовательные организации высшего образования по направлению подготовки «Информатика и вычислительная техника» на 10 000 населения» и «Численность выпускников государственных образовательных организаций высшего образования по направлению подготовки «Информатика и вычислительная техника» на 10 000 населения». Их динамика фиксирует рост количества специалистов, подготовленных по данным направлениям: за период 2010–2016 гг. значение первого показателя выросло с 3 до 11 человек, второго – с 2 до 7 человек.

В то же время расширение программ подготовки соответствующих специалистов не снимает проблему закрепления кадров в национальной экономике, создания условий, при которых большинство обученных специалистов предпочли бы строить свою профессиональную карьеру на родине. В глобализирующейся мировой социально-экономической системе относительно успешные экономики получают дополнительное конкурентное преимущество, связанное с расширением возможности восполнить дефицит высококвалифицированной рабочей силы путем поощрения внешней трудовой миграции. В связи с этим для менее сильных экономик резко возрастает угроза оттока национального человеческого капитала [2, с. 16]. Россия, к сожалению, относится к числу последних. Привлечение и удержание в национальной экономике профильных высококвалифицированных кадров является одной из наиболее болезненных проблем формирования кадрового ядра специалистов по созданию и поддержке конкурентоспособных отечественных цифровых технологий.

На протяжении постсоветского периода в результате миграции в более благополучные страны Россия лишилась значительной части национального человеческого капитала. По некоторым оценкам, на протяжении первого десятилетия XXI в. отток специалистов с высшим образованием составил около 1 млн человек [3, с. 28]. При этом российские специалисты в области IT-технологий в силу специфики своих профессиональных компетенций быстро оказались на гребне миграционных процессов.

Особенностями данной категории высококвалифицированных кадров по сравнению, например, со специалистами в области естественных наук и классических инженерных специальностей, среди которых отток за рубеж был также весьма ощутим, но все же не столь стремителен, являются:

- высокий уровень владения компьютерными и интернет-технологиями, которые дают практически безлимитный доступ к не имеющим национальных границ информационно-коммуникационным сетям, что позволяет искать работу и работать дистанционно в рамках международного рынка труда;

– высокий и устойчиво растущий спрос на их услуги со стороны разнообразных работодателей (соответствующие навыки относятся к числу «сквозных», т. е. высоковостребованных в самых разнообразных сферах деятельности).

Важным стимулом оттока этой категории специалистов за рубеж, в особенности на первом этапе формирования миграционной волны, стали значительно более привлекательные условия труда и его оплата по сравнению с уровнем оплаты и условиями их труда в России. 1990-е годы ознаменовались выездом за рубеж огромного числа специалистов в области компьютерных технологий. Как отмечается в одном из проведенных нами экспертных интервью, «в 90-е с ВМК¹ группы по отдельным специальностям выезжали за рубеж практически полным составом, западные фирмы, преимущественно американские, «выкупали» их еще до защиты диплома...».

Следует отметить, что масштабы исхода специалистов, связанных с компьютерными технологиями, существенно различались в зависимости от учебного заведения. Так, по оценке того же эксперта, среди выпускников МГТУ им. Баумана отъезд за рубеж специалистов соответствующих специальностей отнюдь не имел массового характера, а исчислялся скорее единицами случаев. Наиболее вероятные объяснения этому факту коренятся, по мнению эксперта, в традиционной закрытости ВУЗа для иностранных посетителей, исторически сложившейся ограниченности межстранового научного взаимодействия и в отсутствии в учебном процессе особого акцента на изучении иностранных языков.

В новом тысячелетии конфигурация факторов, воздействующих на миграционные потоки специалистов, связанных с развитием цифровой экономики, несколько изменилась.

Во-первых, в связи с обострением кризисных явлений в экономиках западных стран привлекательные для российских специалистов возможности трудоустройства за рубежом несколько снизились, что существенно повлияло на их миграционные настроения. Так, по оценкам ВЦИОМ, если в 2011 г. 16% тех, кто рассматривал возможность переезда в другую страну, надеялись, что там больше возможностей для карьерного роста или ведения бизнеса, то в 2017 г. их доля сократилась до 4% [4]. Происходит также переориентация миграционных потоков с европейского и американского направления на страны Юго-Восточной Азии, где в отличие от европейского направления предпочтение отдается временной трудовой миграции на жестко определенные сроки.

В то же время следует отметить, что в силу рассмотренной выше специфики профессиональных компетенций специалистов, форми-

¹ Вычислительная математика и кибернетика – факультет МГУ им. М.В. Ломоносова.

рующих кадровое ядро цифровой экономики, которая обеспечивает их устойчивую востребованность, конъюнктурные колебания на рынке труда затрагивают данный контингент существенно слабее по сравнению с другими категориями трудовых мигрантов.

Во-вторых, снижению стимулов для внешней трудовой миграции способствует постепенное выравнивание заработных плат для элитных категорий высококвалифицированных специалистов в России и за рубежом. Согласно оценкам ассоциации экспортеров ПО «Руссофт», средняя заработная плата разработчиков программного обеспечения в России на начало 2017 г. составляла 84 тыс. руб., на начало 2018 г. – 90 тыс. руб., а в 2019 г. должна превысить 100 тыс. руб. [5]. По данным экспертного анализа заработных плат, заработная плата программистов на российском рынке труда уже достигла уровня, сопоставимого со США и Европой [6].

В-третьих, в отличие от ситуации неизведанности, характерной для первой постсоветской декады, в настоящее время сформировались устойчивые каналы привлечения IT-специалистов в зарубежные компании, которые укрепляются и расширяются за счет роста числа профессионально успешных россиян, работающих в таких компаниях. С другой стороны, в последние годы усилиями национальных и зарубежных компаний, работающих в России, наметилось формирование канала обратной и маятниковой профессиональной миграции таких специалистов.

В целом складывается достаточно противоречивая ситуация. В связи с этим представляется необходимым исследовать вопросы мотивации, профессиональных устремлений, параметров трудоустройства, миграционных и карьерных практик контингента специалистов, образующих кадровое ядро цифровой экономики. Первый шаг в этом направлении предпринят в настоящем исследовании.

Целью данного проекта стало изучение мнений специалистов в области разработки цифровых технологий об их предпочтениях в отношении параметров занятости, побудительных мотивах выбора страны пребывания и об усилиях, которые целесообразно предпринять России для закрепления кадров и возвращения на родину уехавших специалистов. Проект рассматривается нами как пилотный, поскольку пока нет специальных исследований по профессионально-территориальной мобильности этой крайне специфичной группы специалистов. Он не претендует на количественную оценку причин, факторов и направлений территориальной профессиональной миграции рассматриваемого контингента, но позволяет выявить болевые точки, связанные с такой миграцией, и сформулировать гипотезы, которые можно положить в основу более масштабного исследования.

Исследование базируется на данных интернет-опроса специалистов в области разработки цифровых технологий, получивших профессиональное образование в России, а в настоящее время проживающих как на родине, так и за рубежом, проведенного в мае-октябре 2018 г. На начальном этапе поиск респондентов осуществлялся путем прямого обращения в учебные заведения, научные организации, коммерческие предприятия, где работают специалисты соответствующих профессий, и непосредственно к самим специалистам с просьбой пройти в Интернет по предлагаемой ссылке, анонимно заполнить анкету и передать ссылку своим коллегам. На последующих этапах заполнение анкеты проходило по принципу «снежного кома».

Отбор респондентов производился исключительно по профессиональному признаку: территориальная привязка не контролировалась. Объем выборки составил 159 респондентов. Среди опрошенных 109 человек (68,6% всех респондентов) указали в качестве места своего постоянного проживания Российскую Федерацию, 50 человек (31,4%) – другие страны. По косвенным признакам можно предположить, что специалисты, заполнившие анкету за рубежом, проживают преимущественно в Европе и США, с меньшей вероятностью – в Канаде и Латинской Америке.

Респонденты, живущие в России, оказались несколько моложе своих коллег, живущих за границей (средний возраст 31,4 года и 34,1 года соответственно). Среди респондентов из России есть работающие студенты старших курсов, а возраст самого старшего из респондентов 48 лет. Респонденты, живущие за пределами России, попадают в возрастной интервал от 23 до 58 лет.

Прежде всего отметим, что, хотя доля выехавших за рубеж респондентов в нашей выборке составляет менее трети, она практически симметрично разделилась на работающих на российских и на иностранных работодателей. Иными словами, наряду с физическим отъездом, мощный канал оттока необходимого для развития цифровых технологий человеческого капитала составляет виртуальная «утечка умов». Как видно из табл. 1, среди респондентов, живущих в России, каждый четвертый (24,8%) работает исключительно на иностранных работодателей, а еще 12,8% – и на российских, и на иностранных. В то же время развитие виртуального рынка труда, не признающего национальных границ, дает небольшие дивиденды и России. Среди респондентов, живущих за границей, 4% работает исключительно на российских работодателей, а еще 6% имеют и иностранных работодателей, и российских.

По своим предпочтениям в отношении статуса занятости респонденты, проживающие в России и за ее пределами, практически не различаются. Фрилансеров среди них немного. Доля работающих

Таблица 1

Распределение респондентов по месту проживания и месту работы, (%)*

Характеристика работодателя	Место жительства:		Всего
	в России	вне России	
Всего из них работали:	68,6	31,4	100,0
и на российского, и на иностранного работодателей	12,8	6,0	10,6
на иностранного работодателя	24,8	90,0	44,7
на российского работодателя	62,4	4,0	43,5
Всего	100,0	100,0	100,0

* Различия значимы с вероятностью более 99%.

исключительно по проектам и для тех, и для других составляет лишь около 6%, а подавляющее большинство (более 90%) имеют постоянное рабочее место. Из последних лишь немногие прибегают к подработкам на стороне (4,6% в России и 6% за рубежом). На отсутствие официального оформления трудовых отношений указал лишь один респондент (россиянин). Столь низкий процент серой занятости может быть связан с тем, что эта категория специалистов сегодня имеет широкий выбор высокооплачиваемых рабочих мест и, с учетом плоской шкалы налога, предпочитает официально оформленную занятость, предусматривающую социальный пакет и гарантии соблюдения трудовых прав.

Высокая востребованность специалистов, связанных с разработкой и продвижением цифровых технологий, как на российском, так и на международном рынке труда, находит отражение и в весьма высокой степени соответствия специальности, полученной в учебном заведении, выполняемой работе. По этой позиции результаты нашего опроса практически полностью совпадают с результатами Выборочного наблюдения качества и доступности услуг в сфере образования, проведенного Росстатом в 2015 г. на значительно более представительной выборке, согласно которым среди выпускников вузов по направлению «Информатика и вычислительная техника» строго в соответствии с полученной специальностью работают 40,6%, а по близкой специальности – 34,6%.

По результатам нашего опроса в обеих рассматриваемых подгруппах более 40% указали, что работают строго по специальности. При этом доля работающих по специальности, близкой к полученной в процессе формального образования, среди живущих в России выше, чем среди живущих за границей (соответственно 38,5 и 32,0%), а доля вынужденных сменить специальность выше за рубежом (см. рис.).



Рис. Распределение респондентов по степени соответствия специальности выполняемой работе, (%).

Сопоставление ответов на стандартные вопросы о соответствии работы полученной специальности и о соответствии квалификации выполняемой работе позволяет с уверенностью предположить, что для данной категории работников занятость по близкой специальности обычно означает расширение круга навыков и компетенций. Об этом свидетельствует высокая доля отметивших, что уровень их квалификации соответствует работе, которую они выполняют. На это указали 69,7% респондентов из России и 72% зарубежных. В то же время смена специальности скорее всего сопряжена с переходом на более простую работу, т. е. сопровождается недоиспользованием человеческого капитала. Совокупная доля заявивших, что уровень их квалификации избыточен, или вовсе затруднившихся соотнести свою квалификацию с выполняемой работой (27,5% среди живущих в России и 28% среди зарубежных) близка к доле сменивших специальность.

Отметим также, что среди респондентов из России есть небольшая доля (2,8%) получивших от работодателя «фору», т. е. отметивших недостаток квалификации для выполняемой ими работы, в то время как среди живущих за рубежом таких не нашлось. Это может служить отражением проблемы дефицита специалистов в области цифровых технологий на российском рынке труда и одновременно маркером открывающихся для них в родной стране карьерных перспектив. С другой стороны, это может быть и свидетельством неразвитости системы непрерывного образования, не позволившей восполнить дефицит квалификации.

Каковы направления потенциальной территориальной миграции опрошенных специалистов? Две трети (66,0%) из тех, кто живет в России, хотели бы и дальше жить на родине. Однако каждый третий из них предпочел бы при этом работать дистанционно на иностранные

фирмы. Абстрактные предпочтения респондентов довольно часто реализуются во вполне реальных стратегиях поиска работы. Среди проживающих в России респондентов каждый третий (35,8%) активно ищет работу за границей, еще 17,4% ищут вакансии с возможностью работы на иностранного работодателя при условии проживания в России. Таким образом, потенциал «утечки умов» специалистов, занятых в цифровой экономике, как физической, так и виртуальной, остается очень высоким.

В то же время существует весьма обширная категория респондентов (примерно каждый третий из проживающих в России), которые раньше искали работу за границей, но со временем отказались от намерения покинуть страну. Следует отметить, что подавляющее большинство респондентов, живущих в России, в том числе и тех, кто никуда уезжать не собирается, убеждены в том, что за границей они тем не менее смогли бы получить достойную работу. Некоторые сомнения в этом высказали лишь четверо респондентов, а на категорическое отсутствие такой возможности не указал ни один.

Среди факторов, побуждающих специалистов из России сменить место жительства, сегодня лидируют два: «не нравится политический режим» (эту позицию отметили 61% респондентов, настроенных на отъезд) и «там лучше и спокойнее жизнь» (59%). При этом значительная часть респондентов указала также на другие факторы, связанные с качеством жизни, – на такие, как лучшие возможности для детей, экология, развитая социальная сфера. Среди факторов, связанных с работой, лидирующую роль играет убеждение в том, что «это полезно для карьеры» (48,7%), а также ожидание более высокой зарплаты (43,6%).

Некоторый оптимизм внушает то, что сегодня едва ли один из пяти специалистов, нацеленных на отъезд, планирует покинуть страну навсегда. В то же время подавляющее большинство выбрали ответ «как получится» либо вовсе не задумывались над этим. Четкое намерение вернуться в Россию выразил лишь один из десяти респондентов, собравшихся уезжать.

Сопоставление ответов респондентов, нацеленных на выезд сегодня и уже живущих и работающих за рубежом, показывает, что значимость факторов, способствующих «утечке умов», практически не изменилась. На политический режим, как на фактор, побудивший к отъезду, указали 56% представителей зарубежной подгруппы. По 50% набрали ответы «хотелось жить в цивилизованной стране» и «желание создать лучшие условия для детей». Позицию «хотелось более комфортной жизни» выбрали 48%. Далее, с некоторым отрывом идут факторы, связанные с заработком и работой как таковой.

Отметим, что ожидания, связанные с отъездом, для тех, кто уже реализовал это намерение, в подавляющей части оправдались. На неко-

торое разочарование в жизни и работе за границей указал лишь один респондент. Тем не менее потенциал у возвратной трудовой миграции все же имеется. На сегодняшний день возможность вернуться в Россию отвергает лишь каждый четвертый из респондентов, живущих за рубежом (26%). Каждый второй (46%) считает подобный сценарий маловероятным. В то же время 28% респондентов, живущих за рубежом, рассматривают возможность вернуться в Россию.

К сожалению, размер и содержание анкеты не позволяют нарисовать обобщенные «портреты» обладателей этих настроений. Однако результаты опроса дают возможность выявить мнение респондентов о том, что могло бы способствовать уменьшению утечки умов из России и активизации возвратной миграции. Соответствующий вопрос был открытым (респонденты могли ответить на него в свободной форме без ограничения объема) и не являлся обязательным к заполнению. В свете последнего обстоятельства следует отметить высокую заинтересованность респондентов: свое мнение не поленились высказать 41 из 50 респондентов за рубежом и 81 из 109 респондентов в России.

Несмотря на свободную форму ответа, массив озвученных респондентами предложений можно было свести к нескольким крупным тематическим блокам, что позволяет проранжировать их по частоте упоминания и сопоставить мнения респондентов, живущих в России и за рубежом. Сразу же отметим, что взгляды представителей обеих подгрупп во многом похожи, хотя есть и различия. В табл. 2 блоки мнений расположены в соответствии с частотой упоминания соответствующих тем в ответах респондентов, в настоящее время проживающих в России.

Безусловными лидерами по частоте упоминания стали идеи смены политического режима и улучшения качества жизни, развития социальной сферы, роста социальной защищенности. При этом у жителей России улучшение качества жизни и социальная проблематика стоят на первом месте, а политические требования на втором, в то время как у живущих вне страны в первом приоритете политические вопросы.

На третьем месте у жителей России стоит необходимость разработки и запуска новых IT-проектов, развитие науки, усиление государственной поддержки IT-индустрии (последнее характерно только для этой группы респондентов), т. е. расширение поля интересной для них профессиональной деятельности. Для респондентов, покинувших Россию, эти вопросы оказались малоинтересны и заняли только шестое место в рейтинге. На третьем месте у этой подгруппы стоит фактор заработка. Интересно, что среди респондентов из России этот блок занял только шестое место.

На четвертом месте у обеих подгрупп оказались ответы, так или иначе затрагивающие проблематику экономического роста и эконо-

Таблица 2

Распределение мнений респондентов о том, при каких условиях возможно прекращение оттока и возвращение специалистов в Россию: Что, по Вашему мнению, необходимо сделать, чтобы стимулировать закрепление и возвращение специалистов?

Блоки тем, упомянутых в ответах	Ранг (по частоте упоминания)	
	в России	за рубежом
Улучшение качества жизни (доступность и качество социальных благ, экология, социальная защищенность)	1	2
Изменение политического режима (демократизация, свобода слова и пр.)	2	1
Развитие науки и IT-индустрии при массивной господдержке	3	6
Экономический рост	4	4
Простор рыночным отношениям и конкуренции	5	4
Повышение уровня оплаты труда	6	3
Снижение налогов	7	8
Снижение коррупции, всевластия силовиков	7	7
Более разумное законодательство и четкое правоприменение	8	5

мического успеха в стране. Близкими по популярности (пятое место у живущих в России и четвертое у зарубежных респондентов) стали условия укрепления рыночных отношений, усиления конкуренции. Реже всего респонденты отмечали необходимость снижения налогов и борьбы с коррупцией.

Наиболее явное различие между представителями выделенных подгрупп состоит в разном значении, которое они придают вопросам совершенствования законодательства и правоприменения, построению правового государства. Жители России их практически не поднимали, в то время как среди респондентов, живущих за рубежом, по частоте упоминания они попадают в середину рейтинга

* * *

Проведенное исследование показало, что и в новом тысячелетии, несмотря на улучшение социально-экономической ситуации в стране по сравнению с кризисными 90-ми годами прошлого века, проблема оттока из национальной экономики высококвалифицированных кадров отнюдь не исчерпала себя. В силу небольшого объема выборки результаты, полученные в рамках пилотного проекта, требуют проверки в ходе более масштабного исследования. Однако они позволяют сфор-

мулировать и обосновать следующий ряд гипотез в отношении факторов, направлений и механизмов профессионально-квалификационной миграции специалистов в области продвижения цифровых технологий.

1. Развитие цифровой экономики способствовало тому, что наряду с физическим отъездом специалистов в страны с более благоприятными условиями мощный канал истощения человеческого капитала составляет виртуальная «утечка умов».

2. Среди факторов, определяющих миграционные настроения специалистов, качество жизни и политическая обстановка в стране преобладают над факторами, связанными с работой.

3. Значимым объективным фактором, действующим в направлении снижения потенциала возвратной трудовой миграции, является то, что ожидания данной категории высококвалифицированных мигрантов, связанные с отъездом в другие страны, в подавляющем большинстве случаев оправдываются.

4. Как среди специалистов в области цифровых технологий, проживающих в России, так и среди их коллег, уехавших за рубеж, существует довольно большая и неоднородная зона неопределенности. В эту зону, с одной стороны, попадают специалисты, в настоящий момент живущие и работающие в России, но рассматривающие альтернативные варианты работы в других странах мира. С другой стороны, в нее входят те, кто сегодня живет и работает за рубежом, но не исключает возможности возвращения на родину или участия в российских проектах развития цифровых технологий. Соответственно, программы, направленные на закрепление и привлечение кадров, необходимых для развития отечественного сегмента цифровой экономики, должны учитывать специфику потребностей и приоритетов этих целевых категорий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ленчук Е.Б., Власкин Е.А. Формирование цифровой экономики в России: проблемы, риски, перспективы // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2018. № 5. С. 9–21.
2. Соболев Э.Н., Соболева И.В. Человеческий капитал в системе трудовых отношений: социальное инвестирование и вызовы глобализации // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 1. № 1. С. 8–18.
3. Рязанцев С.В., Письменная Е.Е. Эмиграция ученых из России: «Циркуляция» или «утечка» умов // Социологические исследования. 2013. № 4. С. 24–35.
4. Эксперт ВЦИОМ: волна эмиграции России не грозит. РИА Новости. ria.ru/radio_brief/20170810/1500161185.html.
5. Руссофт. В разработке ПО занято менее половины отечественных программистов. d-russia.ru/v-razrabotke-po-zanyato-menee-poloviny-otechestvennyh-programmistov-russoft.html.
6. Панин А. Состояние рынка труда в РФ в 2013 году. Аналитическая записка. М.: Центр политической информации, 2014.

ABOUT THE AUTHORS

Marina Evgenievna Baskakova – Doctor of Economic Sciences, Leading Scientific Associate of the Federal State Budgetary Institution of Science, Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia.

baskakovame@mail.ru

Irina Viktorovna Soboleva – Doctor of Economic Sciences, Chief Scientific Associate of the Federal State Budgetary Institution of Science, Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, (the RAS), Moscow, Russia.

irasobol@gmail.com

THE PERSONNEL CORE OF THE DIGITAL ECONOMY IN THE LIGHT
OF GLOBALIZATION RISKS

Based upon the materials of the questionnaire survey of programmers and IT-specialists. the paper explores problem of providing the national economy with skilled labor necessary for development of the digital economy. Special attention is given to factors, provoking the outflow of this category of specialists abroad, and to the study of the potential of return migration.

Keywords: *human core, digital economy, globalization, labor migration.*

JEL: J61, J62, J21.

Т.А. БАРАНЕНКОВА

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник
ФГБУН Институт экономики РАН

ВЛИЯНИЕ АЛКОГОЛИЗАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ НА ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

В статье приведены результаты анализа динамики потребления алкоголя и развития российского рынка алкогольной продукции. Рассмотрены причины, обуславливающие высокий уровень потребления алкоголя в России. Дана оценка масштабов снижения трудового потенциала за счет высокого уровня алкоголизации населения и предлагаются некоторые пути их сокращения как в части трудоспособного населения, так и его дотрудоспособной части.

Ключевые слова: *алкоголизация, рынок алкоголя, смертность, социальная политика, трудовой потенциал.*

JEL: J00, H50.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10020.

Проблема алкоголизации населения имеет несколько аспектов: экономический, медицинский, социологический, юридический. Экономисты, как правило, пишут о народно-хозяйственных потерях в связи с прогулами, выпуском бракованной продукции, медики – о болезнях, преждевременной смертности, обусловленных алкоголизмом, социологи – о неблагополучных семьях, повышенной разводимости, юристы – о правонарушениях, дорожных катастрофах с участием нетрезвых водителей. В данной статье *предпринята попытка комплексного исследования как непосредственного, так и опосредованного влияния алкоголизации на трудовой потенциал российского общества.*

Динамика потребления алкоголя и рынок алкогольной продукции

Характер и масштабы потребления алкоголя в России на разных этапах ее истории были неодинаковы. Появление крепкого алкоголя впервые фиксируется в стране только в XV в. Причем поначалу русские использовали его исключительно для приготовления травяных настоев, лекарств и компрессов. В течение трех столетий – с XVII до

начала XX в. – Российская империя стояла на предпоследнем месте в мире по потреблению алкоголя на душу населения. Например, в годы правления Александра III душевое потребление спиртных напитков было в России одним из самых низких в Европе. Меньше оно было только в Норвегии. В 1913 г. Россия была на 18 месте в мире (учет велся в Европе и Америке) [1, с. 275].

В РСФСР в 1924–1925 гг. в расчете на душу населения потреблялось 0,48 л алкоголя. Затем, после отмены в 1925 г. «сухого закона» и расширения доступности водки и вина, потребление стало нарастать. В 1926–1927 гг. оно составило 3,2 л, а в 1928–1929 гг. – уже 4,18 л [7, с. 33]. В годы Великой Отечественной войны произошло резкое сокращение потребления алкоголя [2, с. 96]. Но в послевоенный период, в середине 50-х годов, потребление алкоголя вышло на предвоенный уровень. В 1960–1980-е годы по мере роста материального благосостояния населения потребление алкоголя продолжало увеличиваться. В 1984 г. в России продажа алкоголя составляла 10,5 л на человека¹. Отметим, что тенденция роста потребления алкоголя в расчете на душу населения в 1960–1985 гг. была общемировой (исключением являлись Италия и Франция) (см. табл. 1).

Таблица 1

**Потребление алкогольных напитков в отдельных странах
(литров абсолютного алкоголя на душу населения в год)**

	1960	1970	1980	1985*
СССР	3,9	6,8	8,7	7,2
Польша	4,1	5,6	8,9	7,1
Великобритания	5,2	6,4	8,5	8,3
Италия	14,3	16,0	13,9	13,0
Норвегия	2,6	3,7	4,9	4,2
США	5,4	7,0	8,6	8,4
Турция	0,4	0,5	0,7	1,0
Финляндия	2,7	4,7	6,6	6,7
Франция	19,1	17,6	15,8	14,2
Швеция	4,6	6,3	6,3	5,7

* По капиталистическим странам – 1984 г.

Источник: составлено автором по: Народное хозяйство СССР в 1985 г.; Финансы и статистика, 1986. С. 609.

¹ Расчет количества потребляемого алкоголя (на чистый 100% спирт), содержащийся во всех видах выпитых напитков, ведется у нас на 1 человека, хотя более точной оценкой, широкораспространенной во всем мире, является потребление на 1 жителя с 15-летнего возраста. Кроме того, Госкомстат СССР, РСФСР и РФ до 1961 г. и с 1988 г. отражают только «потребление из государственных ресурсов», т. е. без учета самогонарения и фальсификатов алкогольной продукции.

В 1985 г., когда в стране началась антиалкогольная кампания (1985–1987 гг.), была существенно повышена цена на алкогольные напитки, введены многочисленные запреты на их производство, продажу и потребление, ужесточены наказания за нарушения, связанные с использованием алкоголя. И к 1987 г. произошло резкое падение потребления легального алкоголя – с 10 до 4 л на душу населения, в то же время потребление самогона выросло с 4 до 7 л. В 1988–1991 гг., после сворачивания антиалкогольной кампании, потребление легального алкоголя частично восстановилось. Но при этом потребление самогона сохранялось на высоком уровне, достигая 54% общего объема [2, с. 99]. В 1999 г. стоимость недорогих крепких напитков была заморожена правительством, в результате чего их потребление быстро увеличилось. В 2000-е годы, по мере экономического роста и повышения жизненного уровня населения, душевое потребление алкоголя повысилось. К 2008 г. потребление учтенной алкогольной продукции на душу населения достигло 10 л абсолютного алкоголя (безводного спирта).

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2009 г. № 2128-р принимается новая концепция государственной антиалкогольной политики, основная цель которой – обеспечить более чем двукратное снижение общего потребления алкоголя в России к 2021 г. Вводятся разнообразные ограничительные меры в отношении производства, реализации и потребления алкогольных напитков: ограничение продаж алкогольной продукции в вечернее и ночное время, ограничение параметров и мест размещения объектов, торгующих алкоголем (которые теперь должны находиться на определенной дистанции от образовательных, медицинских, спортивных и культурных учреждений). С 2012 г. запрещается реклама алкогольных напитков на телевидении и радио, в печатных средствах массовой информации и т. д. С 2015 г. новых существенных ограничений не вводилось, а некоторые прежние ограничения (в отношении рекламы пива, вина, произведенного из отечественного винограда) отменены.

В условиях довольно сложной социально-экономической обстановки в стране (финансово-экономический кризис 2008–2009 гг., последующая рецессия, переросшая через два года в новый кризис) потребление и продажа алкоголя стали снижаться (см. табл. 2). Если принять индекс физического объема розничной продажи алкогольных напитков в России в 1990 г. за 100%, то в 2000 г. он составил 130,5, в 2010 г. – 286,3, в 2012 г. – 302,6, в 2013 – 288,6, в 2014 г. – 272,2 и в 2015 г. – 247,7%². Также наметилась тенденция к изменению структуры потребления, замещения одних алкогольных напитков другими. В нату-

² Российский статистический ежегодник, ФГС. М., 2016. С. 486.

ральном выражении (в млн дкл.) в 2000 г. продажа населению водки составляла 214,6, а в 2016 г. – 96,6, продажа коньяков, винодельческой продукции (без шампанских и игристых вин), шампанских и игристых вин, пива составляла соответственно 4,1 и 10,3; 52,4 и 84,9; 18,3 и 22,0 и 524,6 и 780,6. Однако в настоящее время на российском спиртном рынке все же сохраняется преобладание водки. В отличие от развитых стран существующая в России диспропорция цен на различные алкогольные напитки сдерживает рост потребления вина и пива. Дело в том, что чистый алкоголь, содержащийся в водке, стоит в два раза дешевле, чем в пиве и в четыре раза дешевле, чем в вине.

Таблица 2

Продажа населению алкогольных напитков (в абсолютном алкоголе)

	2000	2010	2012	2013	2014	2015	2016
Всего, млн дкл	117,5	127,6	131,1	122,1	110,5	99,2	96,8
На душу населения	8,0	8,9	9,2	8,5	7,6	6,8	6,6

Источник: составлено автором по: Россия в цифрах. Краткий стат. сборник. ФСГС. М., 2017. С. 322.

В России рынок алкогольной продукции всегда играл довольно заметную роль в экономике страны. Даже несмотря на сокращение доли алкоголя в товарообороте страны (которое произошло за последние четверть века), он по-прежнему занимает лидирующие позиции среди других рынков продовольственных товаров как по темпам развития, так и по доле отчислений в бюджет. Вместе с тем нельзя не отметить, что если раньше удельный вес алкогольной отрасли в доходах федерального бюджета составлял 10–11%, то в настоящее время он не превышает 2%, а в сумме акцизных сборов – 10–12%.

Оборот розничной торговли алкогольными напитками постоянно снижается. Если в 2000 г. он составлял (в фактически действовавших ценах, в %) 9,7, то в 2010 г. – 7,6, в 2014 г. – 7,1, в 2015 г. – 6,9, а в 2016 г. – 6,8³. При этом наряду со значительным сокращением производства всех алкогольных напитков (см. табл. 3) в последние годы активно происходит вытеснение импорта (см. табл. 4) – в 2015 г. ввоз импортных вин упал на 75%, спрос на привозные виски, коньяки сократился на 30–40%. В 2015 г. Франция потеряла половину российского спроса на вино, Германия – 2/3, значительно сократились винные поставки из Грузии.

Важное значение, на наш взгляд, имеет предложение многих специалистов, занимающихся анализом проблем алкогольного рынка, о введении государственной монополии. Это позволит значительно

³ Россия в цифрах. Краткий стат. сборник. ФСГС. М., 2017. С. 317.

Таблица 3

Динамика производства алкогольных напитков в 2010–2016 гг.

	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2016 к 2010, в %
Водка, млн дкл	95,1	97,8	85,7	68,8	63,0	73,2	78,97
Ликероводочные изделия с содержанием спирта до 25% от объема готовой продукции, млн дкл	3,4	3,7	3,4	2,9	2,8	2,7	79,4
То же с содержанием спирта свыше 25%, млн дкл	7,4	5,2	5,2	4,0	3,9	5,3	71,62
Коньяк, млн дкл	9,0	9,8	7,4	7,6	7,7	7,6	84,44
Напитки слабоалкогольные (с содержанием этилового спирта не более 9%), млн дкл	30,1	20,5	26,5	17,3	9,5	6,7	22,26
Вина игристые и газированные*, млн дкл	22,0	20,5	17,2	16,3	16,0	14,7	66,82
Вина столовые, млн дкл	45,1	36,7	33,4	34,8	39,9	36,8	81,60
Пиво, млн дкл	984	974	888	823	780	781	79,37

* С 2013 г. – вина игристые и шампанские.

Источник: составлено автором по: Россия в цифрах. Краткий стат. сборник. ФСГС. М., 2017. С. 220–221.

Таблица 4

**Импорт в Россию алкогольных и безалкогольных напитков
(млн долл. США)**

	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2016 к 2010, %
Всего	2265	3097	3407	3068	1792	1825	80,5
из них:							
страны СНГ	496	559	550	369	233	262	52,8
страны дальнего зарубежья	1768	2538	2857	2699	1559	1563	88,4

Источник: рассчитано автором по: Россия в цифрах. Краткий стат. сборник ФСГС. М.: 2017. С. 495, 496, 498.

увеличить налоговые поступления в госбюджет. Дело также в том, что производство и оборот этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции в связи с быстрым оборотом вложенных средств и возможностью получения сверхприбылей является одной из криминогенных сфер экономической деятельности. Эта сфера существует как

устойчивая и самостоятельная отрасль теневой экономики. По данным МВД России, в результате деятельности теневого алкогольного рынка бюджет страны ежегодно теряет до 12 млрд руб. [3, с. 327]. Кроме того, изготовление и продажа некачественной продукции наносит вред здоровью, а иногда является причиной смерти⁴. По показателю смертности от отравления алкоголем Россия занимает первое место в Европе.

Потери трудового потенциала в связи с алкоголизацией населения

Трудоспособное населения в России в последние годы сокращается. Если в 2010 г. оно составляло 88,0 млн человек, то в 2017 г. – 83,2 млн. По всем вариантам прогноза до 2030 г. тенденция сокращения численности трудоспособного населения сохранится. Поэтому *очень важно минимизировать потери имеющегося трудового потенциала, вызываемые алкоголизацией. Всестороннее исследование этих потерь должно касаться не только потерь трудоспособной части населения, но и ее дотрудоспособной части, т. к. алкоголизм в последнее время молодеет.* Между тем медицинские, административно-экономические и др. антиалкогольные меры затрагивают пока преимущественно взрослых, нередко почти спившихся людей, и только в незначительной степени молодежь.

Прежде всего следует обратить внимание на высокую смертность населения трудоспособного возраста. Хотя за 2006–2016 гг. она в России сократилась с 668,5 тыс. человек до 438,5 тыс., коэффициент смертности данной категории по-прежнему критически высок – 5,3 на тысячу трудоспособных граждан. Из всех умерших в России на долю трудоспособных приходится 24%, а в развитых странах – только 10% [4, с. 292]. Причем смертность мужчин в среднем за последние десять лет примерно в 3,6–3,8 раза превышала смертность женщин трудоспособного возраста. Ряд специалистов-медиков при этом указывают на неполноту учета смертей при отравлении алкоголем и частую квалификацию этой патологии как сердечно-сосудистую в результате ошибок или преднамеренного искажения диагнозов [8]. Так, в 1984 г. в России смерти от алкогольных циррозов печени, по данным Госкомстата России, составили 6,1% от всех циррозов печени. Это 8–12 раз меньше в сравнении с показателями во всем мире. По мнению доктора меди-

⁴ По данным Комитета Торгово-промышленной палаты РФ по предпринимательству в агропромышленной сфере, в 2016 г. объем легального этилового спирта, поступившего на внутренний рынок для производства алкогольной и спиртосодержащей продукции, составил 42,89 млн руб. При этом в России было изготовлено данной продукции, требующей участия этилового спирта, в количестве не менее 91,1 млн руб.

цинских наук А.В. Немцова, в России каждый третий мужчина и каждая шестая женщина умирают в связи с алкоголем (прямые и непрямые потери) [5].

В период 2005–2016 гг. ранее наблюдаемая тенденция сокращения смертности фактически по всем причинам, связанным с употреблением алкоголя, стала неустойчивой. Наблюдается рост потерь в связи с острой интоксикацией алкоголем, алкогольными психозами и др. Причем это относится как к мужчинам, так и к женщинам (см. табл. 5).

Таблица 5

Умершие от отдельных причин, связанных с употреблением алкоголя, 2005–2016 гг.

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Умершие от причин, связанных с употреблением алкоголя, всего	104657	67827	61091	56017	52799	56957	58688	56283
мужчины	76990	49422	44989	41221	39421	42311	43444	41912
женщины	27667	18405	16102	14796	13378	14646	15244	14371
в том числе:								
от хронического алкоголизма	5217	4426	2321	2021	1855	2319	2401	2695
мужчины	3931	3263	1774	1544	1454	1743	1820	2046
женщины	1286	1163	547	477	401	576	581	649
от дегенерации нервной системы, вызванной алкоголем	3754	3000	2658	2343	2132	2552	3099	3203
мужчины	2856	2268	2064	1826	1674	1993	2413	2435
женщины	898	732	594	517	458	559	686	768
от алкогольной кардиомиопатии	38069	26477	23107	20541	19104	19602	19820	19251
мужчины	27898	19753	17295	15370	14517	14747	14771	14626
женщины	10171	6724	5812	5171	4587	4855	5049	4625
от алкогольной болезни печени	15385	13845	12701	11835	11077	12426	12638	11894
мужчины	9526	8750	8123	7486	7124	7946	8068	7526
женщины	5859	5095	4578	4349	3953	4480	4570	4368
от случайных отравлений алкоголем	40877	19132	16288	15226	14549	15400	15242	14021
мужчины	31675	14616	12594	11875	11449	12213	12051	11130
женщины	9202	4516	3694	3351	3100	3187	3191	2891

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
от отравления и воздействия алкоголем с неопределенными намерениями*	–	–	2098	2076	2386	3135	3484	3005
мужчины	–	–	1673	1645	1911	2489	2763	2375
женщины	–	–	425	431	475	646	721	630
другие причины**	1355	947	1917	1975	1201	1471	2004	2214
мужчины	1104	772	1466	1475	797	1129	1558	1774
женщины	251	175	451	500	404	342	446	440

* Причины введены в 2011 г.; ** В другие причины вошли: 1) острая интоксикация алкоголем; 2) неуточненные психические расстройства и расстройства поведения, обусловленные употреблением алкоголя; 3) алкогольные психозы, энцефалопатия, слабоумие; 4) алкогольная полиневропатия; 5) алкогольная миопатия; 6) алкогольный гастрит; 7) хронический панкреатит алкогольной этиологии; 8) алкогольный синдром у плода (дизморфия); 9) преднамеренное самоотравление и воздействие алкоголем.

Источник: составлено и рассчитано автором по: Демографический ежегодник России, 2015. С. 178. www.gks.ru/free_doc/doc_2017/demo17.pdf.

Анализ динамики коэффициентов смертности в разрезе пола от причин, связанных с употреблением алкоголя, свидетельствует о том, что, во-первых, смертность мужчин всегда значительно превышает смертность женщин (например, в 2005 г. – в 3,2 раза, в 2016 г. – в 3,4); во-вторых, интенсивность снижения смертности у женщин несколько выше, чем у мужчин (в 2016 г. по сравнению с 2005 г. у женщин в 2,0 раза, у мужчин – в 1,9) (см. табл. 6).

Таблица 6

Динамика коэффициента смертности от причин, связанных с употреблением алкоголя за 2005–2016 гг. (число умерших на 100 000 человек населения)

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Мужчины	116,0	74,8	68,1	62,2	59,3	63,5	64,0	61,7
Женщины	36,1	24,0	21,0	19,2	17,4	19,0	19,4	18,3

Источник: составлено автором по: Демографический ежегодник России, 2012, с. 281; Демографический ежегодник России, 2015. С. 179. www.gks.ru/free_doc/doc_2017/demo17.pdf.

Кроме причин смертности, непосредственно обусловленных употреблением алкоголя, можно перечислить причины, которые опосредованно в значительной степени повлияли на те или иные происшествия, поступки

человека и также повлекли за собой потери трудового потенциала общества. Это, прежде всего, разные виды дорожно-транспортных несчастных случаев, убийства, самоубийства, очень часто совершаемые в состоянии опьянения. Например, в 2005 г. гибель от всех видов транспортных несчастных случаев составила 40165 человек, из них 29353 – мужчины и 10812 – женщины. В 2016 г. аналогичные показатели составили соответственно 21610, 15974 и 5636 человек.

Сохраняющуюся остроту проблемы алкоголизации населения подтверждают данные о распространении употребления алкогольных напитков в разрезе типов населенных пунктов России за 2013 г., полученные в результате федерального статистического наблюдения, проведенного во исполнение Постановления Правительства Российской Федерации от 27 ноября 2010 г. № 946. Было установлено, что в целом доля населения, употребляющая алкогольные напитки, составила 58,5%, из них доля мужчин – 70,6, женщин – 49,5%. В городских населенных пунктах процент лиц, употребляющих алкогольные напитки, составил 61,2%, в сельских – 50,5% [6, с. 323]. Более подробно см. табл. 7.

Таблица 7

Распространенность употребления отдельных видов алкогольных напитков по полу, а также по типу населенных пунктов России, %

Виды алкогольных напитков	Все респонденты	Мужчины	Женщины	В городских населенных пунктах	В сельских населенных пунктах
Водка, коньяк, настойки и др. крепкие напитки	67,5	86,1	48,2	66,7	70,5
Вино, шампанское	64,8	46,4	84,1	67,2	56,6
Пиво	52,2	68,2	35,5	52,4	51,6

Источник: [6, с. 324].

Обследование, проведенное в Республике Коми, позволило проследить взаимосвязь потребления алкогольных напитков с занятостью, квалификацией работников, местом и условиями их работы [6]. Надо заметить, что, по данным официальной статистики, алкогольная ситуация в республике в 2014 г. (когда проводилось обследование) была одной из самых худших в стране: уровень смертности от причин, непосредственно связанных с алкоголизмом (случайные отравления), здесь в 3,5 раза превышал среднероссийский показатель. По результатам обследования было выявлено, что и здесь удельный вес употребляющих алкоголь, меньше на селе, чем в городе, но сельчане пьют по

большей части крепкие напитки. Обследование также показало, что употребление алкогольных напитков среди занятого населения в 1,6 раза больше, чем среди неработающего. Была выявлена и зависимость от условий труда: самые высокие показатели среди употребляющих алкогольные напитки у тех, кто занят на выполнении опасных работ, а также на тяжелых работах и работах средней тяжести.

Наименьший удельный вес респондентов, употребляющих алкогольные напитки, отмечен среди специалистов высшего уровня квалификации – он составлял 64,7%. Среди работников сфер обслуживания, ЖКХ, торговых и родственных видов деятельности, квалифицированных рабочих сельскохозяйственных, промышленных предприятий, строительства, транспорта и связи, а также служащих среднего уровня квалификации доля выпивающих примерно одинакова – 70,4–77,8%. Больше всего употребляющих алкогольные напитки среди операторов, аппаратчиков, машинистов установок и машин – 83,6% [6, с. 325–326].

С точки зрения перспектив формирования трудового потенциала в России (в контексте влияния алкоголизации на его характеристики) прежде всего отметим, что пьянство, порождая семейные конфликты, способствует распаду семьи. Обращает на себя внимание повышенная разводимость (в последнее время число разводов фактически не сокращается), что, безусловно, выступает фактором снижения рождаемости. Очень важно также учитывать, что увеличивается число рождений больных детей, детей-инвалидов, умственно отсталых, детей-олигофренов, нередко зачатых родителями-алкоголиками. Алкоголизм родителей негативно отражается на душевном равновесии детей, формировании их личности. Кроме того, высокие траты на алкогольные напитки значительно сокращают бюджет семьи, что влияет на здоровье детей и подростков, не получающих полноценного питания. Таким образом, можно сделать вывод, что алкоголизация ведет не только к сокращению имеющегося трудового потенциала, но он также «тормозит» его пополнение за счет молодежи и снижает его качество.

* * *

Несмотря на то, что за последние десять лет в России достигнуто снижение употребления алкоголя, и прежде всего это снижение касается крепких напитков, что отразилось на сокращении смертности населения, в т. ч. трудоспособного, уровень алкоголизации остается на критически высоком уровне. При этом сложно точно оценить эффективность проводимой антиалкогольной политики (которая является частью государственной социальной политики). Не до конца ясно, чем вызвано некоторое снижение потребления алкоголя – «то ли алкогольной политикой, то ли результатом экономического спада, проявившегося в снижении уровня душевого ВВП и в уменьшении экономиче-

ской доступности алкоголя...» [2, с. 110]. Причем цены на алкогольную продукцию в России продолжают расти высокими темпами. Так, в 2016 г. по сравнению с 2000 г. средние потребительские цены выросли (за литр) на водку – в 7 раз, на коньяк ординарный отечественный – в 4,3 раза, на вино игристое отечественное – в 3,3 раза и на пиво отечественное – в 5,3 раза⁵.

На современном этапе, когда высокий уровень потребления алкоголя отмечается не только у мужчин, но и у женщин и молодежи, крайне актуальной задачей представляется расширение мер по борьбе с алкоголизацией и формирование комплексной государственной антиалкогольной программы.

Формируя такую программу, следует учитывать, что к потреблению спиртного люди обычно прибегают не только как к средству преодоления стрессов, жизненных затруднений, одиночества. Много поколений привыкли отмечать успехи, завершение и даже начало каких-то дел, а также праздники (религиозные и светские), свадьбы, дни рождения, поминки, проводы, встречи и т. д. со спиртными напитками. Веками сложившиеся традиции быстро преодолеть очень сложно. Учитывая опыт борьбы прошлых лет, необходимо иметь в виду, что разного рода только запретительные меры в отношении алкоголя не решат проблему. Следует усилить антиалкогольную пропаганду, которая пока ведется слабо и далеко не всегда эффективно. Образовательные, социально-культурные, медицинские учреждения должны вооружить людей знаниями и технологиями оздоровления, познакомить с принципами ведения здорового образа жизни. Необходима разработка комплекса взаимосвязанных социальных, экономических, медицинских мер, направленных на сбережение здоровья населения. Так, важно всячески поддерживать начавшееся развитие в некоторых российских городах занятий населения по интересам: изучение иностранных языков, проведение массовых спортивных игр, вечеров самодеятельности, технического творчества.

Важной задачей является расширение участия институтов гражданского общества в борьбе с пьянством и алкоголизмом, в частности, поддержка организации Всероссийского Общества борьбы за трезвость. Можно вспомнить положительный, еще дореволюционный опыт деятельности таких обществ. В их создании активную роль в последней трети XIX в. играла русская интеллигенция. Одно из первых обществ трезвости было основано Л.Н. Толстым, который, кстати, называл алкоголь (и табак) одурманивающими веществами и подчеркивал, что «освобождение от этого страшного зла будет эпохой в жизни

⁵ Россия в цифрах. Краткий стат. сборник. ФСГС. М., 2017. С. 456.

человечества»⁶. В 1911 г. группой трезвенников, создавших Всероссийский трудовой союз христиан-трезвенников (девизом которых стали слова «В трезвости – счастье народа»), впервые в России был проведен День трезвости. В столице в этот день работали 3500 добровольных помощников, которые собирали деньги на борьбу с пьянством. Мероприятия проводились на деньги представителей правящего класса. Аналогичные дни были проведены в сентябре 1912 г. и в апреле 1913 г. Во время их проведения закрывались казенные пивные лавки и запрещалась продажа алкогольных напитков. Праздники трезвости устраивались более чем в 60 губерниях Российской империи.

Необходимо вытеснить из нашей повседневной жизни в первую очередь крепкие спиртные напитки, создать в обществе нетерпимое отношение к людям, их пьющим. На наш взгляд, было бы целесообразно на первом этапе значительно снизить крепость всей выпускаемой в нашей стране водки и расширить производство и продажу качественных вин и безалкогольных, тонизирующих напитков, развивать культуру потребления алкоголя. Одновременно следует усилить административно-экономические меры за самогоноварение, а также контроль за их соблюдением, поскольку доля нерегистрируемого алкоголя остается по-прежнему большой. В отдельных случаях целесообразно задействовать и принудительные меры в отношении оказания медицинской помощи хроническим алкоголикам.

Разработка развернутой и рассчитанной на долгосрочную перспективу программы за трезвый образ жизни требует глубокого изучения всего спектра потерь, связанных с алкоголизмом. В этой связи необходимо проводить более глубокие выборочные обследования причин алкоголизма, а также его социально-экономических последствий.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Мединский В.* Миф о русском пьянстве, лени и жестокости. М.: ЭКСМО, 2018.
2. *Радаев В., Котельникова З.* Изменение структуры потребления алкоголя в контексте государственной антиалкогольной политики в России // *Экономическая политика.* 2016. Т. 11. № 5.
3. *Яковчук С.Н.* Институциональный анализ российского рынка алкогольной продукции // *Современные проблемы экономической науки.* Изд-во ИГУ, 2018. Вып. 3.
4. *Аганбегян А.Г.* О приоритетах социальной политики. М.: ИД «Дело», 2018. С. 292.
5. *Немцов А.В.* Алкогольная история России. Новейший период М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2008.
6. *Панарина И.А.* Табакокурение и употребление алкогольных напитков как факторы риска для здоровья населения Республики Коми (по материалам выборочного

⁶ Надо заметить, что до революции в России выходили десятки антиалкогольных изданий: «За трезвый быт», «За трезвость», «Трезвость и культура» и др.

обследования) / Глобальные вызовы и региональное развитие в зеркале социологических измерений. Материалы научно-практической интернет-конференции. 27–31 марта. Вологда, 2017.

7. Шипилов Д. Алкоголизм и преступность. М.–Л., 1930.
8. Андреев Е.М., Збарская И.А. Статистика смертности в России от причин алкогольной этиологии // Вопросы статистики. 2009. №8. С. 44–50.

ABOUT THE AUTHOR

Taisiya Alekseevna Baranenkova – Candidate of Economic Sciences, Senior Scientific Associate of the Federal State Budgetary Institution of Science – Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia.

agasty73@mail.ru

THE IMPACT OF ALCOHOLIZATION OF THE POPULATION ON THE LABOR POTENTIAL OF THE RUSSIAN SOCIETY

The article presents the results of the analysis of the dynamics of alcohol consumption and the development of the Russian market of alcoholic beverages. The reasons for the high level of alcohol consumption in Russia, are considered. An assessment of the extent of the reduction in the labor potential, due to the high level of alcoholism of the population is given, and some ways of reducing them, both in terms of the working-age of the population and its employable part are suggested.

Keywords: *alcoholization, alcohol market, mortality, social policy, labor potential.*

Jel: J00, H50.

А.П. СЕДЛОВ

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
ФГБУН Институт экономики РАН

ИММИГРАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ СТРАН ЕС И РОССИИ: МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНОК И СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

В статье даны существенные характеристики миграционных процессов и рассмотрены условия и мотивы возникновения миграционного движения населения. В контексте экономической теории проведен анализ иммиграционных моделей России и стран ЕС. Определены факторы, обуславливающие направления миграционного движения населения. Рассмотрены причины перехода от либеральной миграционной парадигмы к ограничительной и селективной иммиграционной политике.

Ключевые слова: условия и мотивы миграции, двойной рынок труда, миграционная модель, либеральная парадигма, социальные предпочтения, льготы и ограничения.

JEL: J00, J61, F22.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10021.

В настоящей работе рассматриваются современные миграционные модели в контексте экономических законов миграции Э. Равенштайна, дополненных более поздними исследованиями. Наиболее значимыми из них явились теория двойного рынка труда (М. Пиоре, Д. Солоу, А. Портес) и неоклассическая теория миграции (М. Фридман, П. Самуэльсон). На основе первого и второго законов Э. Равенштайна получили развитие и другие научные подходы в изучении миграционных процессов, например, «экологический» (Г.К. Зипф, С.А. Стоуффер и др.), базирующийся на гравитационных моделях.

В качестве рабочей гипотезы принято положение, что миграционные модели обусловлены в первую очередь уровнем экономического развития и географическим положением стран-реципиентов и стран-доноров. Методика исследования основана на сравнительном экономическом анализе статистических данных ООН, Евростата, Росстата, ведомственной отчетности и выборочных обследований, а также экспертных оценок.

Концептуальные подходы к оценке международной миграции

Миграция населения, в основе которой лежат объективные причины, возникла как ответ на вызовы неравномерного социально-экономического развития стран сопредельных территорий исхода и приема населения. Вместе с тем в настоящее время на смену стихийным перемещениям населения на более выгодные территории приходят регулируемые формы миграции, которые имеют субъективный характер и формируются исходя из экономической выгоды предпринимателей и политической воли лидеров в странах-реципиентах и странах-донорах. Решению вопросов о соотношении объективного и субъективного в миграции как движения и как совокупности отношений может способствовать определение существа миграции и рассмотрение основных моделей миграционного движения населения.

На практике массовые миграционные процессы происходят в течение достаточно продолжительного периода времени и имеют определенный географический вектор движения в границах территорий стран происхождения и стран пребывания, которые в результате оказываются связанными социально-экономическими и гуманитарными отношениями. Для понимания существа явления недостаточно статичного определения миграции как законченного вида территориального перемещения [3, с. 17]. Поэтому миграцию целесообразно рассматривать как процесс, состоящий из событий, которые включают три стадии – принятие решения, собственно перемещение, пребывание [3, с. 19]. Если первая стадия – выбор конкретного индивида – определяется объективными причинами (экономическими условиями в стране исхода и имеющими место в потенциальной стране приема), то последующие две стадии миграционного процесса в значительной мере определяются мерами регулирования, применяемыми в разных странах и меняющимися в зависимости от времени и обстоятельств. По нашему мнению, миграционные процессы, имеющие определенные признаки, повторяющиеся в определенных социально-экономических условиях, представляют миграционную модель.

Миграционные процессы многообразны по целям и формам, диверсифицированы по составу мигрантов и их правовому статусу на территории пребывания. Объединяет их два принципиальных обстоятельства: первое – вектор движения населения всегда направлен из стран более бедных в более богатые, и второе – миграция населения чаще происходит в страны, имеющие границы со странами исхода, что предполагает меньшие издержки, связанные с перемещением и пребыванием. В законах Э. Равенштайна этот важный аспект выбора миграционного вектора трактуется так: «более всего миграции проис-

ходят на короткие расстояния» [13]. Факторы миграции, сформулированные Равенштайном, в 60-х годах дополнил американский социолог Э. Ли, разделив их на выталкивающие и притягивающие [10].

Авторы неоклассической теории миграции (М. Фридман, П. Самуэльсон) определили миграцию как результат географических различий в спросе и предложении труда, а международную трудовую миграцию – как результат различий в заработной плате. В дальнейшем главный постулат неоклассической теории миграции – зависимость ее масштабов и интенсивности от географических различий в заработной плате – был подвергнут ревизии и существенно дополнен. Это было обусловлено изменением мотивов миграции, возникновением миграционных сетей, диаспоры, международных организаций содействия миграции, появлением групп мигрантов, которые стали идентифицироваться без привязки к территориям.

Существенным дополнением неоклассическому подходу стала концепция новой экономики миграции, рассматривающая миграцию на микроуровне. В этой концепции при оценке мотивов миграции на первый план выдвигалась стратегия семьи (домохозяйства), суть которой в нивелировании риска колебания доходов за счет возможности их диверсификации. Многие современные авторы исследуют уже не процессы, на которые влияет миграция, а самого мигранта. Так, российские ученые Д. Юрков и Г. Бычков рассматривают индивида в качестве рационального агента экономической системы, способного делать выбор мигрировать или не мигрировать, опираясь при этом на количественные показатели выгод и издержек, которые будут сопутствовать миграции [8]. Авторы данной работы предлагают формулу, позволяющую индивиду принимать решение с учетом его персонализированных экономических характеристик и возможности, которые могут открыться в новой стране.

Значимое место в методологии анализа движения населения занимает синтетическая теория миграции американского социолога Д. Массея, основанная на многофакторной модели международной миграции, на комплексном анализе структурных факторов, мотивирующих движение населения в развивающихся странах и странах со структурными сдвигами, выявлении причин возникновения спроса на новую рабочую силу в развитых странах. Д. Массей предложил методы выявления, оценки и анализа миграционных мотиваций и факторов возникновения международного миграционного движения [11].

Процессы глобализации вызвали к жизни значительное количество теоретических подходов к изучению и оценке миграционных процессов. Одним из знаковых научных подходов к анализу новых тенденций явилась концепция транснациональной миграции, автор которой – немецкий исследователь Ш. Глик – предложила новые термины –

«транснационализм» и «трансмигрант». В результате анализа состава международных мигрантов, а также новых социальных условий в развитых принимающих странах автор выдвинула тезис, согласно которому часть мигрантов перестала рассматриваться как субъект принадлежности к определенной стране-донору, а их обязательная адаптация в новом обществе перестала быть актуальной [9, р. 203].

В начале второго десятилетия 2000-х годов вместе с подъемом российской экономики и пиковыми значениями иммиграции в Россию на уровне практических решений возникла необходимость в упорядочении и ограничении притока в страну в основном неквалифицированной рабочей силы из стран СНГ. В этот период гравитационные модели миграции получили развитие в трудах отечественных экономистов [4, с. 3]. В ряде научных работ подход, заимствованный из неоклассической теории миграции (когда за основной критерий миграционного притяжения принимаются различия в средней заработной плате на территориях выезда и пребывания), был доведен до математических расчетов и готовности к практическому применению [6].

Модели и парадигмы международной миграции

В 2017 г., по оценкам ООН, в мире было отмечено 258 млн мигрантов, из которых 25,9 млн являлись беженцами (10,1%)¹. Подчеркнем, что массовые перемещения населения, происходящие по экономическим мотивам, характерны для миграции низкоквалифицированной рабочей силы, не имеющей тесной связи с рынком труда. В трудах М. Пиоре впервые сформулирована теория двойного рынка труда, в соответствии с которой в развитых странах сегмент низкоквалифицированной рабочей силы замещается в основном мигрантами из бедных стран, а международная миграция становится важным фактором роста экономики [12]. Часто причинами массового исхода населения являются обострение межнациональных отношений, межэтнические и религиозные противоречия, войны, стихийные бедствия и т. п. Модель движения населения, основанная на указанных причинах массового исхода, имеет объективный характер и в большинстве случаев не вписывается в правовое поле. Ярким примером является европейский миграционный кризис, возникший в результате войн, смены политических режимов гуманитарной катастрофы в странах Ближнего Востока и Северной Африки. Правовые попытки приостановить движение беженцев и экономических мигрантов не дают должных результатов. Если в 2018 г. волна стихийной миграции пошла на спад, то этот процесс в большей мере обусловлен затуханием остроты кон-

¹ United Nations, Department of Economic and Social Affairs. Population Division (2017).

фликта в странах-донорах и ростом приема беженцев в странах региона, чем мерами, принимаемыми в ЕС.

Принципиально иная модель миграции сложилась на рынках труда квалифицированной рабочей силы, где имеет место конкурентная борьба стран-реципиентов за привлечение кадров, а причиной миграции в большей мере выступают не проблемы в стране выезда, а возможности роста в стране въезда. Мотивом миграции представителей этих групп мигрантов является не бегство от бедности, а карьерный рост и повышение социального статуса. Правовое регулирование в этом секторе международной миграции имеет первостепенное значение. Стандартный набор преференций включает льготный визовый режим, учебные визы и льготы способным молодым людям для получения высшего образования, льготы для конкретных представителей наиболее дефицитных профессий, специальные программы на корпоративном уровне и др.

Существуют разные оценки движения международных мигрантов в границах рынков квалифицированного и неквалифицированного труда. Большинство экспертов считают, что «примерно половина всех мигрантов перемещаются из одной развитой страны в другую» [2, с. 12]. Однако последние миграционные тренды массового исхода населения из ряда бедных стран Африки, Азии и Латинской Америки, несомненно, внесут соответствующие коррективы в границы рынков квалифицированного и неквалифицированного труда. Представляется, что начиная с 2014–2016 гг. рынки труда развитых стран могут оцениваться более чем 60%-м присутствием иностранных работников низкой квалификации, не имеющих тесной связи с рынком труда. При этом в России 95% всех нерезидентов и более чем 85% иностранных работников представляют страны СНГ², подавляющее большинство заняты на рынках неквалифицированного труда. Эти оценки позволяют косвенно судить о качестве иммиграционного капитала развитых стран и России³.

С развитием современных видов транспорта миграция населения существенно расширила границы и возможности. Вместе с тем перемещение на сопредельные территории продолжает оставаться преобладающим миграционным направлением. По данным ООН, от 60% до 80% беженцев и экономических мигрантов из бедных стран находят

² Источник: рассчитано по данным ГУВМ МВД РФ, ЦБДУИГ.

³ Автор придерживается позиции, что трудовая миграция характеризуется всеми нерезидентами в стране, т. к. на практике часть из их числа работает без оформления трудовых отношений, часть готова к работе и оказывает влияние на рынок труда. Поэтому для оценки качества миграции вполне допустимо применение термина «иммиграционный человеческий капитал».

убежище в странах своего региона. Так, из общей численности мигрантов 38% находятся в более богатых странах других регионов Азии и происходят из более бедных стран того же региона, т. е. по линии «Юг–Юг», 35% перемещены в развитые страны и представляют бедные страны южных регионов с условным названием миграционного вектора «Юг–Север», 20% международных мигрантов находятся в движении между развитыми странами и квалифицируются по миграционному вектору «Север–Север». И наконец, 6% мигрантов оцениваются по вектору «Север–Юг» [7].

В качестве примера миграционной модели на низкоквалифицированном рынке труда можно привести среднеазиатские страны-доноры, являющиеся южными соседями России. Большинство мигрантов из этих стран предпочитают Россию, а не более богатые страны ЕС или США. Миграционное поведение соискателей определено следующими факторами: исторические связи, знакомые язык и культура, наличие мощных диаспор, относительная близость возвращения и т. д. Еще более ярко тезис «предпочтение в перемещении на соседние территории» иллюстрирует пример США, которые правовыми инструментами не в состоянии ограничить нелегальную иммиграцию из соседней многонаселенной Мексики и вынуждены отгораживаться от нее. Наконец, большинство беженцев из Сирии находят убежище не в богатых странах ЕС, а в соседних странах – Турции (более 3 млн человек), Иордании (более 1 млн) и Ливане (около 1 млн)⁴. При этом за все время миграционного кризиса Западная Европа приняла менее 2 млн беженцев и экономических мигрантов, что составляет 0,4% от численности населения (из них беженцев 0,15% от численности стран ЕС)⁵.

Несколько отлична миграционная модель движения в Европу беженцев и экономических мигрантов⁶ из Северной Африки и Ближнего Востока, поскольку территории исхода и назначения разделены Средиземным морем. Миграционное движение характеризуется не относительной территориальной близостью, а в большей мере определено тем, что переправка беженцев стала прибыльным бизнесом. Мигранты стремятся в наиболее богатые страны Северной Европы, рассматривая остальные в качестве транзитных. К тому же более бедные страны ЕС не принимают беженцев, согласно определенным квотам. В результате основная нагрузка по приему, трудоустройству, пре-

⁴ Данные ОЭСР.

⁵ Данные пограничного агентства Frontex.

⁶ В первичных миграционных потоках эти контингенты не разделены (оценка дана общему числу принятых). Беженцами становятся мигранты, подавшие прошение на убежище и получившие соответствующий статус. Из числа подавших прошение беженцами становятся около половины. Беженцы получают льготы, остальные мигранты либо подлежат депортации, либо становятся нелегалами.

доставлению всех услуг в социальной сфере или депортации мигрантов ложится на развитые страны, в первую очередь на Германию как основного реципиента.

Основные миграционные модели имеют общие принципы и правила организации. Свод этих принципов и правил представляет миграционную парадигму. Таким образом, миграционные модели действуют в определенной парадигме в конкретном историческом периоде. Миграционная парадигма, основу которой составляют плавные перемещения населения и конкурентная борьба за привлечение трудовых ресурсов, характерна для периодов относительно устойчивого экономического роста. И напротив, исторические периоды, для которых характерны кризисные явления в экономике и снижение спроса на рабочую силу, радикальные политические изменения и территориальные переделы, чаще сопровождаются хаотичным межстрановым движением населения и вынужденной миграцией, которые (как правило или часто) бывают нежелательными для принимающей стороны.

Если конец XX в. был отмечен относительно устойчивым ростом мировой экономики, а нулевые годы характеризовались относительно стабильными социально-экономическими показателями, то для второго десятилетия XXI в. характерны признаки усиления неравномерного экономического развития стран; изменения сложившейся геополитической расстановки сил по линии «Восток–Запад»; радикальной смены политических режимов в странах Ближнего Востока и Северной Африки; усиления политической конфронтации по линии «Юг–Север» [5, с. 18].

Начиная со второго десятилетия XXI в. наблюдается постепенная смена либеральной миграционной парадигмы на консервативную с селективными методами отбора и ограничениями. Относительно свободные визовые режимы въезда, социальные льготы массовым иммигрантам, преференции странам-донорам трансформировались в систему, для которой характерны методы отбора соискателей для сфер деятельности, требующих преимущественно квалифицированного труда, и жесткими нормами для пребывания иностранных работников массовых профессий. Следует констатировать, что современные миграционные модели развитых стран действуют в парадигме ограничений.

Сравнительный анализ иммиграционных моделей России и стран ЕС

Определив основные параметры оценки миграционных процессов, проведем сравнительный анализ их общих характеристик и различий в странах ЕС и России, как основных европейских центров миграционного притяжения. Реализуемые в обоих этих центрах

иммиграционные модели в настоящее время находятся в стадии перехода от либеральных принципов организации⁷ к консервативным (ограничительным). Общими для них являются меры по ограничению приема мигрантов из бедных стран мусульманского «Юга» и избирательные режимы въезда и пребывания для иностранцев из стран – политических союзников и из третьих стран. Различия, имеющие место по странам-реципиентам (России и странам ЕС), определены степенью миграционного притяжения, уровнем социально-экономического развития, толерантностью населения, традициями межнациональных отношений и формами социальной адаптации принимаемого контингента мигрантов. Так, проблемы отмены социальных льгот новым нерезидентам, сокращение учебных квот для иностранцев, введение преференций желающим возвратиться в страну исхода в большей мере актуальны для стран ЕС. Ограничения главным образом направлены на сокращение потоков беженцев, в том числе за счет усиления пограничного контроля на морских границах, механизма предоставления убежища просителям. Проблемы миграционной политики России в большей мере определены последствиями безвизового въезда из бедных среднеазиатских стран СНГ – борьбой с неформальной занятостью, нелегалами с просроченными визами, реадмиссией нарушителей, запретам на занятость в некоторых отраслях экономики.

Для миграционной политики России характерен дифференцированный подход к мигрантам из стран СНГ. Льготы и преференции предусмотрены для граждан стран ЕАЭС⁸ (Россия, Казахстан, Белоруссия, Армения, Киргизия): режим пребывания без ограничений, равные права с гражданами России в сфере занятости, при получении высшего образования, медицинском обслуживании. Ограничения и запреты остаются для мигрантов из стран СНГ, не входящих в ЕАЭС (Украина, Узбекистан, Таджикистан, Азербайджан, Молдова). Для граждан этих стран действует безвизовый режим въезда с регистрацией и ограничениями по времени пребывания (штрафы и реадмиссия нарушителей); используются запреты на ряд профессий и занятость в определенных секторах экономики (в компетенции субъектов

⁷ Начало либерализации миграционных процессов внутри ЕС произошло в 2003 г. в рамках договора о расширении Союза до ЕС-25. При этом 10 новым странам – членам ЕС, представляющим более бедные страны Балтии и Восточной Европы, поэтапно было предоставлено право свободного перемещения граждан в пределах его территории. Начало либерального периода иммиграции в Россию берет отсчет от Бишкекского Соглашения 1992 г., в рамках которого гражданам СНГ было предоставлено право безвизового перемещения в пределах Содружества.

⁸ Договор о Евразийском экономическом Союзе (ЕАЭС) был подписан Россией, Казахстаном и Белоруссией в Астане 29 мая 2014 г.

Федерации)), а также применяются меры по борьбе с неформальной занятостью (депортация мигрантов и штрафы, накладываемые на работодателей). Важным элементом политики ограничений иммиграции из стран СНГ (без ЕАЭС) является введение с 1 января 2015 г. обязательных платных патентов⁹ для трудовых мигрантов. Условия их получения можно отнести к селективным методам отбора из стран политических союзников. При этом для соискателей патента проводятся экзамены на знание русского языка, истории России, обязательно медицинское заключение, а въезд предусматривается только по загранпаспортам.

Мировой практикой ранее была выработана такая мера адаптации мигрантов в принимающих странах, как периодически проводимая амнистия нелегальных мигрантов. Характерно, что в иммиграционных моделях стран ЕС, России и других развитых стран в настоящее время эта мера не находит применения. Более того, приоритет в отношении нелегальной миграции отдается крайне жестким мерам. Так, в США, где исторически накоплен богатый опыт адаптации нелегалов в экономику и социальную среду, с приходом к власти республиканцев во главе с Д. Трампом миграционная политика проходит под флагом «нулевой терпимости» к нелегалам. Центр тяжести перенесен на пограничный контроль, место амнистии заняли насильственные меры разделения семей и введение уголовной ответственности за незаконное пересечение границы. Трансформации миграционных ограничений являются предметом политических разногласий в странах ЕС, где место Дублинского регламента¹⁰ (прием беженцев первой страной пребывания) может занять комплекс рестрикционных мер, центральное звено которых – создание специальных фильтрационных лагерей за пределами Европы или стран ЕС для разделения беженцев и экономических мигрантов. Для этих целей рассматривается территория Ливии и, возможно, Албании.

Ограничительная направленность миграционного права обоих субъектов стран-реципиентов характеризуется исключительно жестким подходом в отношении постоянной миграции (крайне затруднено получение вида на жительство, гражданства). В России временным мигрантам гражданство предоставляется по истечении пяти – восьмилетнего срока с момента подачи прошения. Призывы к либе-

⁹ 24 ноября 2014 г. Президент РФ подписал Федеральный закон № 357-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями)».

¹⁰ Дублинское соглашение, которое определяет, какая страна несет ответственность за рассмотрение прошения о предоставлении убежища (согласно редакции Дублин III, подписанного в 2013 г., регламент № 604/2013).

реализации этого права являются лишь дополнительной характеристикой модели ограничений. В странах ЕС для получения гражданства в дополнение к стандартным нормам ожидания используется дифференцированный подход, в зависимости от суммы средств, которую мигранты-соискатели вносят в экономику конкретной страны. Однако в последнее время инвестиционная миграция в страны ЕС, как правило, рассматривается в формате оценки легального происхождения доходов соискателей «золотых» виз.

Вместе с тем оба субъекта иммиграции – Россия и развитые страны ЕС – находятся в стадии завершения основного демографического перехода, характеризуемого низкой смертностью и низкой рождаемостью. Постоянное население этих стран Европы немного снижается вследствие естественной убыли и немногим больше растет за счет миграционного прироста. В России в дополнение к негативной тенденции естественной убыли населения следует прибавить и влияние демографических волн. Ежегодные потери населения вследствие его естественной убыли составят 800 тыс. человек¹¹. Таким образом, миграционный прирост становится единственным источником роста населения России. Однако начиная с 2016 г. в России отмечено снижение иммиграции как из стран СНГ, так и из развитых стран ЕС и США. По прогнозам ООН, постоянное население России к 2050 г. составит всего 132 млн человек¹² (против 147 млн человек в 2017 г.). В более привлекательных для иммиграции странах ЕС с 500-миллионным населением прогнозируется некоторый рост населения, поэтому проблема предоставления гражданства в них менее остра, чем в России.

Наиболее яркой иллюстрацией трансформации либеральных миграционных моделей в ограничительные является «парад» введения и отмены социальных преференций, льгот и дотаций в такой комфортной для проживания стране, как Великобритания. Следует отметить, что уже сам референдум о выходе из ЕС во многом явился реакцией на последствия массовой иммиграции, в первую очередь из бедных стран – членов ЕС, из Польши, стран Балтии, Румынии и Болгарии. Причем в контексте регулирования процесса выхода Великобритании из ЕС британская сторона заявила, что при приеме иностранных работников предпочтение будет отдаваться лицам более высокой квалификации и ценности для общества независимо от страны происхождения мигранта.

Развитые страны ЕС отличаются и наиболее высокими социальными расходами, связанными с приемом беженцев. Например, в Шве-

¹¹ Из интервью министра экономического развития М. Орешкина. www.business-gazeta.ru/news/358671.

¹² Ежегодный доклад ООН, 2017 г.

ции расходы на прием беженцев предусматривались в размере 55% от всех социальных расходов, при том что сами беженцы составили 5,1% от численности населения страны. Собственно расходы бюджета по этой статье составили 5,6%, при этом мигранты принесли в казну 3,4% его доходов [1, с. 106–108]. Эксперты отмечают, что такие результаты определены слабой занятостью мигрантов в экономике страны, достаточно высокими размерами различных социальных льгот, высоким пособием по безработице (более 700 долл. США). Льготы и пособия членам семей определяют и структуру принимаемых в страну иммигрантов, в составе которых отмечено достаточно большое количество нетрудоспособных. При этом уровень занятости беженцев в наиболее трудоспособном возрасте (от 20 до 59 лет) в среднем по экономике на 20% меньше, чем у коренных жителей [1, с. 113].

С 1990-х годов статус беженцев и вынужденных переселенцев в России получили около 1,5 млн человек, но до сих пор перед многими из них государство не выполнило социальных обязательств в полном объеме¹³. В РФ получение статуса беженца связано со значительными трудностями, а социальные расходы на прием беженцев, на жилье, на услуги здравоохранения и другие льготы предоставляются исходя из небольших возможностей региональных бюджетов¹⁴. Если к этому прибавить расселение беженцев на отдаленных территориях с неразвитыми рынками труда, а также низкий уровень пособия по безработице, то становятся ясными причины того, что в последние годы численность беженцев и вынужденных переселенцев в России не растет.

В контексте миграционного кризиса получили развитие превентивные косвенные ограничения иммиграции в страны ЕС. По словам министра внутренних дел Германии Томаса де Мезьера, в феврале 2017 г. было принято решение о выплате 800 евро из бюджета беженцам (просителям убежища), принявшим решение покинуть страну, не дожидаясь депортации. Обсуждается вопрос об увеличении выплат до 3000 евро, а для противников этой нормы используется аргумент, что депортация обойдется дороже выплат¹⁵.

Для России косвенным ограничением иммиграции из бедных стран Средней Азии, являющихся главными поставщиками неквалифицированной рабочей силы, становится двустороннее экономическое

¹³ Там же.

¹⁴ Единовременное пособие беженцам и вынужденным переселенцам регулируется Постановлением Правительства РФ № 690 от 22.07.2014 г. и составляет от 100 до 150 руб. в день и 800 руб. при постановке на учет в местную биржу труда.

¹⁵ Власти Германии откупаются от нелегалов //Российская газета. Федеральный выпуск № 7442 (276), 05.12.2017.

сотрудничество. Российские инвестиции в инфраструктуру и совместное предпринимательство способствуют экономическому развитию и созданию рабочих мест в этих странах, что существенно снижает масштабы массовой иммиграции в Россию по линии «Юг-Север» и дает возможности роста качества трудового потенциала в основных странах-донорах.

* * *

Проведенное исследование позволило сделать следующие выводы.

1. Императивами миграционных процессов в мировой экономике выступают экономические законы миграции. Если меры государственного и корпоративного регулирования движения населения не учитывают объективные законы, то они способны дать лишь кратковременные положительные результаты.

2. Массовая миграция неквалифицированной рабочей силы идет по геополитической вертикали «Юг-Север» и определяется выталкивающими факторами. Движение иностранцев на рынках квалифицированного труда происходит по геополитической горизонтали «Север-Север» и определено факторами притягивающими.

3. Основой для выбора иммиграционных моделей в странах ЕС и России является тренд старения основного населения этих стран и снижения его численности в трудоспособном возрасте. Пик иммиграции в страны ЕС (2012–2016 гг.) был обусловлен высокими социальными нормами приема мигрантов (факторы притягивающие), а также выталкивающими факторами в бедных странах Юга и бедных странах ЕС. Пик иммиграции в Россию (2011–2014 гг.) в значительной мере был обусловлен положительной динамикой экономического роста и мощными выталкивающими факторами в бедных странах СНГ. Затем экономические и социальные издержки массовой иммиграции обусловили переход к парадигме ограничений и в странах ЕС, и в России.

4. Основные отличия иммиграционных моделей России и стран ЕС обусловлены разными уровнями развития их экономик и соответственно социальных льгот и гарантий мигрантам. Принципиальными отличиями моделей являются цели мигрантов: в Россию едут прежде всего на работу, а в страны ЕС едут для получения статуса беженца, пособий, в надежде на лучшие условия жизни и личностного развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волков А.М. Мигранты в странах Северной Европы: шведский подход // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2018. № 4. С. 104–119.
2. Глущенко Г.И., Пономаренко В.А. Миграция и развитие. М.: Экономика, 2009.
3. Рязанцев С.В. Трудовая миграция в странах СНГ и Балтии: тенденции, последствия, регулирование. М., 2007.

4. Стриелковски В., Турновец Ф. Неоклассическая модель мобильности рабочей силы между двумя странами: концепции склонности к миграции и индикатор миграционных расходов // Экономика и управление. 2011. № 8 (70).
5. Седлов А.П. Смена миграционной парадигмы в странах ЕС и России // Общество и экономика. 2016. № 12.
6. Трофимова Н.А., Разумовская В.А. Модифицированная гравитационная модель трудовой миграции. Анализ и моделирование экономических процессов / Сборник статей под ред. В.З. Беленького. Вып. 8. М.: ЦЭМИ РАН, 2010.
7. Щербакова Е.М. Международная миграция, 2017 // Демоскоп Weekly. 2017. № 753–754.
8. Юрков Д., Бычков Г. «Неоклассические» теории экономики миграции // Экономист. 2017. № 10.
9. Glick S.N. Citizens in Transnational Nation – States: Asian Experience // Globalization and the Asia-Pacific: Contested Territories. London: Routledge, 1999.
10. Lee E. S. A Theory of Migration // Demography. 1966. No. 3 (1).
11. Massey, Douglas S. International migration and economic development in comparative perspective // Population and Development Review. 1989. 14. С. 383–414.
12. Piore M. Birds of passage. Migrant labor and industrial societies. New York: Cambridge University Press, 1979.
13. Ravenstein E.G. The Laws of Migration // Journal of the Statistical Society of London. 1885 June. Vol. 48. No. 2. Pp. 167–235.

ABOUT THE AUTHOR

Alexey Pavlovich Sedlov – Candidate of Economic Sciences, Leading Scientific Associate of the Center for Employment Policy and Social and Labor Relation of the Federal State Budgetary Institution of Science, – Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia.
sedlovap@bk.ru

IMMIGRATION MODELS OF EU COUNTRIES AND RUSSIA: ASSESSMENT METHODOLOGY AND COMPARATIVE ANALYSIS

The article provides the essential characteristics of migration processes and discusses the conditions and motives for the emergence of the migration movement of the population. In the context of economic theory, an analysis of the immigration models of Russia and the EU countries, was carried out. The factors, defining the direction of the migration movement of the population, were determined. The reasons for the transition from the liberal migration paradigm to restrictive and selective immigration policies were considered.

Keywords: *conditions and motives of migration, dual labor market, migration model, liberal paradigm, social preferences, benefits and restrictions.*

JEL: J00, J61, F22.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

В.Г. ВАРНАВСКИЙ

доктор экономических наук, профессор, заведующий сектором проблем структурной политики и конкурентоспособности ФГБУН Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова РАН

ТРАНСФОРМАЦИЯ МИРОВОГО ГЕОЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА В УСЛОВИЯХ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ¹

В статье исследуются наиболее важные структурные сдвиги, характеристики и пропорции основных групп стран мировой экономики. Анализируются главные тенденции трансформации мирового геоэкономического пространства в условиях реиндустриализации. Даны количественные оценки сдвигов в структуре промышленного производства на уровне основных стран и регионов мира. Особое внимание уделено структурным изменениям в обрабатывающей промышленности. Сделан вывод о том, что реиндустриализация развитых стран и восстановление ими утраченных в предшествующие десятилетия позиций пока идет слабо.

Ключевые слова: трансформация геоэкономического пространства, деиндустриализация, реиндустриализация, глобализация, структурные сдвиги, мировая экономика, промышленность, обрабатывающая промышленность, развитые страны, развивающиеся экономики.

JEL: F62, F63, O14, O47, O57.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10022.

¹ Статья подготовлена по программе Президиума РАН № 53 «Пространственная реструктуризация России с учетом геополитических, социально-экономических и геоэкологических вызовов» (проект «Регионы России в меняющемся мировом пространстве: анализ системных рисков развития, географии производства и импорта оборудования для ведущих отраслей, новых векторов экономического роста»).

Современная конфигурация мирового геоэкономического пространства в своих основных чертах формировалась в эпоху глобализации, т. е. в течение трех последних десятилетий. В значительной степени она приобрела законченный вид после глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. (Великая рецессия). В восстановительном периоде темпы экономического роста как мировой экономики в целом, так и основных стран и регионов упали, процессы глобализации и либерализации замедлились, а по некоторым направлениям пошли вспять. Усилились регионализация и протекционизм. Деиндустриализация развитых стран сменилась курсом их правительств на реиндустриализацию.

Производство

С 1980-х годов вплоть до наступления Великой рецессии мировая экономика находилась на подъеме. Это стало результатом действия ряда факторов, среди которых в первую очередь следует выделить: резкий рост производства и масштабного использования в производственных процессах, а также в личном потреблении компьютеров, электроники и информационно-коммуникационных технологий (ИКТ); автоматизация и роботизация; снижение за счет эффекта масштаба производства мировых промышленных цен на товары как кратковременного, так и длительного пользования; опережающий рост спроса на услуги.

Столь длинная волна высоких темпов роста представляет собой один из интереснейших этапов мирового экономического развития. В нее укладывается наиболее длительный период эволюционной, по существу, бескризисной, поступательной динамики. Из данных, приведенных в табл. 1, хорошо видно, что, например, темпы ежегодного прироста мирового валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения непрерывно увеличивались и достигли максимальных значений в первой декаде XXI в.

В то же время для отдельных регионов мира и групп стран были характерны существенные различия в скорости экономического роста. Самые высокие показатели имели страны Азии, а в ней – группа государств Восточной Азии. Ежегодные темпы прироста их ВВП на душу населения на всем протяжении анализируемого периода превышали среднемировые уровни в 2–4 раза. Африка и Латинская Америка развивались неравномерно, и их экономический рост отставал от среднемировых значений. Тенденция сокращающихся с годами темпов экономического роста наблюдалась в развитых странах в целом, и в США в частности.

В итоге эти процессы привели к важным структурным сдвигам на мировом геоэкономическом пространстве (см. табл. 2).

Таблица 1

**Темпы ежегодного прироста ВВП на душу населения
по основным странам, группам стран и регионам мира
(по ППС*, в среднем за период, %)**

Показатели	Годы			
	1981–1990	1991–2000	2001–2010	2011–2015
Мировая экономика	1,5	1,7	3,1	2,5
Развитые страны, в целом, в том числе: США	2,5 2,6	2,1 2,4	1,2 0,9	1,1 1,4
Развивающиеся страны, в целом, в том числе страны:	2,1	3,2	5,8	4,0
Африки	-0,4	0,7	3,0	1,8
Латинской Америки	-0,4	1,6	2,4	1,1
Азии	3,6	4,2	7,0	4,9
Восточной Азии	6,7	5,8	9,6	6,5
Китай	6,5	6,2	11,1	7,2
ЮВА	2,6	3,0	4,2	4,0

* ППС – паритет покупательной способности валют.

Источник: [1, p. 38].

Таблица 2

Доли стран и регионов в мировом ВВП, %

Страны/группы стран	Годы				
	1991–1995	1996–2000	2001–2005	2006–2010	2011–2015
С высоким уровнем дохода*, в том числе:	63,0	62,0	59,3	53,2	48,1
США	20,7	21,0	20,4	17,9	15,9
Африка южнее Сахары	2,7	2,7	2,8	3,0	3,2
Латинская Америка (включая страны Карибского бассейна)	9,7	9,7	8,9	8,9	8,7
Восточная Азия и АТР*, в том числе:	9,9	11,9	14,0	17,6	21,5
Китай	5,2	6,9	9,1	12,5	16,0
Южная Азия	5,0	5,5	6,1	7,0	8,0

* По классификации Мирового банка к странам с высоким уровнем доходов на душу населения относятся те из них, для которых этот показатель в настоящее время составляет более 12056 долл. США в год [2].

** АТР – Азиатско-Тихоокеанский регион. Из состава Восточной Азии и АТР исключены страны с высоким уровнем доходов.

Источник: рассчитано автором по: [3].

1. После Великой рецессии, впервые за всю послевоенную историю, группа стран с высоким уровнем доходов² произвела 48,1% глобального ВВП. Если в 1990-е годы на них приходилось 63–62% мирового производства, т. е. можно сказать, что их позиции были достаточно стабильны, хотя и имели некоторую слабую тенденцию к снижению, то в 2000-е годы ситуация резко ухудшилась. За каждое из последних трех пятилетних стран с высоким уровнем доходов теряли примерно по 5 процентных пунктов, и в результате их доля в мировом ВВП упала ниже психологически важной отметки в 50%. В этом структурном сдвиге нашла четкое отражение происходившая на протяжении двух с половиной десятилетий деиндустриализация развитых стран, состоявшая в массовом перемещении производства и капитала из развитых стран в развивающиеся экономики с относительно низким уровнем доходов.

2. В соотношении сил в группе развитых экономик также наблюдалась существенная реструктуризация. Резко сократилась роль в мировой экономике Японии, которая с середины 1990-х годов, т. е. уже более 20 лет, демонстрирует относительно слабую динамику роста производства – на грани постоянного срыва в рецессию. Ее доля в мировом ВВП уменьшилась с начала 1990-х годов почти в 2 раза – с 8,5% в 1991 г. до 4,4% в 2016 г. Ослабил свои позиции на глобальном мировом геоэкономическом пространстве и Европейский союз (ЕС), хотя и не в таких масштабах, как Япония. Доля ЕС в мировой экономике снизилась с 24,9% в 1990 г. до 16,5% в 2017 г., несмотря на увеличение в рассматриваемом периоде числа входящих в него стран [3].

3. Несколько сдала свои позиции в мировом производстве Латинская Америка (включая страны Карибского бассейна). Ее доля в мировом ВВП уменьшилась на 1 процентный пункт и составляет сейчас около 8–9%.

4. Относительно неизменным в глобальном производстве оставалось положение африканского континента. Незначительное увеличение его доли в мировом ВВП объясняется развитием стран, ориентированных на экспорт: ЮАР (вывоз золота, алмазов, редких металлов, машин и оборудования), Нигерия, Республика Конго, Экваториальная Гвинея, Габон и др. (нефть).

5. Наиболее сильно в мировой экономике укрепилось положение стран Азии. Низкие издержки производства, сверхкрупные (из-за численности населения) и потенциально перспективные рынки сбыта продукции инициировали бурный приток иностранного капитала в различные периоды в страны Восточной, Южной и Юго-Восточной Азии,

² По состоянию на 2018 г. эта группа включает 78 стран, как развитых, так и некоторых из развивающихся стран (в основном экспортеров на внешний рынок ресурсов и малые островные государства) [2].

что нашло отражение в структурных показателях. Удельный вес в мировом ВВП региона Восточной Азии и АТР (за исключением стран с высоким уровнем доходов) и его флагмана экономического роста – Китая – увеличился за 25 лет более чем в 2 и в 3 раза соответственно. В результате в 2016 г. вклад этого региона в мировое производство составил 23,6%, т. е. почти половину того, что производят все 78 стран мира с высоким уровнем доходов, включая США, государства – члены ЕС и Японию [3].

6. Наиболее крупным и знаковым событием в мировой экономике следует считать смещение Китаем Соединенных Штатов с первого места в мире по объему произведенной продукции. По оценкам Мирового банка, в 2013 г. ВВП Китая составил 16,8 трлн американских долл. (расчет по паритету покупательной способности валют, ППС), в то время как США – 16,7 трлн долл. В дальнейшем разрыв по этому макропоказателю для обеих стран постоянно увеличивался и в 2016 г. достиг 13% в пользу Китая (Китай – 21,5 трлн долл., США – 18,6 трлн долл., ЕС – 20,4 трлн долл.). За 25 лет (с 1991 по 2015 гг.) удельный вес Китая в мировом ВВП увеличился более чем в 3 раза – с 5,2% до 16,0%, а США – сократился почти на $\frac{1}{4}$ – с 20,7% до 15,9%.

Деиндустриализация

Процессы деиндустриализации развитых стран, т. е. резкого сокращения доли обрабатывающей промышленности в их ВВП, происходили в течение примерно двух десятилетий в конце XX – начале XXI в. Они начались с производственной «колонизации» развивающихся экономик, массивного притока в них производительного капитала из развитых стран и были обусловлены конкурентными преимуществами, емкими потребительскими рынками, низкими издержками производства и значительным потенциалом роста производительности в развивающихся странах. Результатом деиндустриализации стали серьезные структурные сдвиги в мировой обрабатывающей промышленности, резкое снижение в ней доли развитых экономик и пропорциональное возвышение развивающихся стран (см. табл. 3).

Так, удельный вес Европы (включая Россию) в мировой обрабатывающей промышленности за период 1990–2000-х годов сократился на $\frac{1}{3}$. Если в начале 1990-х годов в Европе производилось 37,1% всей мировой продукции отрасли, то в 2016 г. – 25,1%. Несколько в меньшей степени уменьшился вклад в глобальное производство Северной Америки – почти с 22% до 17,4%.

В целом Европа и Северная Америка резко сдали свои позиции в мировом промышленном производстве. Если в начале 1990-х годов на них приходилось почти 60% мировой промышленной продукции, то в 2016 г. – только 42,2%. Сейчас их по этому показателю намного

**Структура добавленной стоимости, созданной в мировой
обрабатывающей промышленности, %**

Годы	Азия и страны Тихоокеанского региона	Европа	Северная Америка	Латинская Америка	Африка
1991–1995	30,4	37,1	21,9	8,8	1,9
1996–2000	32,3	33,8	23,5	8,7	1,7
2001–2005	34,9	32,5	22,8	8,0	1,8
2006–2010	40,6	29,3	20,6	7,6	1,8
2011–2015	46,7	26,2	18,1	7,1	1,9
2016	49,5	25,1	17,4	6,2	2,0

Источник: [4].

опережают страны Азии и Тихоокеанского региона, выпускающие почти половину промышленной продукции в мире.

Но при этом опережающее развитие обрабатывающей промышленности наблюдается лишь в довольно немногочисленной группе развивающихся стран с так называемой «формирующейся индустриальной экономикой» (по терминологии ЮНИДО – Emerging Industrial Economies, EIE, иногда их называют НИС – новые индустриальные страны)³. Прирост промышленного производства в мире происходит в основном за счет этих стран. Если в 1991–1995 гг. в странах НИС производилось 20,3% мировой продукции обрабатывающей промышленности, то в 2011–2015 гг. уже 37,6% [4]. Примерно пропорционально (на 18%) уменьшился удельный вес промышленно развитых стран («industrialized economies») в глобальной обрабатывающей промышленности – с 76% в 1991–1995 гг. до 58% в 2011–2015 гг. Но на промышленно развитые страны (включая Россию) все еще приходится большая часть мировой обрабатывающей промышленности, хотя ее центр продолжает смещаться в развивающиеся экономики.

На страновом уровне наиболее крупных успехов добился Китай (см. табл. 4).

³ В экономической литературе имеется достаточно много разных страновых классификаций, составленных по различным критериям. В данном случае используется классификация стран по уровню промышленного развития, принятая в специализированной организации ООН – ЮНИДО (UNIDO, United Nations Industrial Development Organization). По ней к странам с формирующейся индустриальной экономикой относятся 33 страны, включая Китай, Индию, Бразилию, ЮАР. Россия в эту группу не входит, а включена в группу стран с индустриальной экономикой (Industrialized Economies) или промышленно развитых стран – это 45 стран, включая США, Канаду, Австралию, Новую Зеландию, Японию, Республику Корею и основные промышленные страны ЕС.

**Место стран в глобальной обрабатывающей промышленности
(по добавленной стоимости)**

Место	Годы			
	1985	1995	2005	2015
1	США	США	США	Китай
2	Япония	Япония	Япония	США
3	Германия	Германия	Китай	Япония
4	Италия	Франция	Германия	Германия
5	Франция	Италия	Италия	Республика Корея
6	Великобритания	Великобритания	Великобритания	Индия
7	Канада	Китай	Франция	Бразилия
8	Китай	Бразилия	Республика Корея	Великобритания
9	Мексика	Республика Корея	Бразилия	Италия
10	Бразилия	Испания	Испания	Франция

Источник: [5, р. 9].

В мировом рейтинге стран по выпуску продукции обрабатывающей промышленности Китай продвигался вверх с середины 1980-х годов. Если в 1995 г. он занимал в нем седьмую строчку с долей 4,2% мирового производства, в 2005 г. – третью, а в 2015 г. переместился на 1 место. При общем объеме добавленной стоимости, произведенной в глобальной обрабатывающей промышленности в 2015 г. в размере 11,9 трлн долл. США (в постоянных ценах 2010 г.), вклад Китая составил почти $\frac{1}{4}$ (23,8%, данные ЮНИДО) [6, р. 14]. По оценкам Национального совета по науке США (National Science Board), в 2016 г. Китай произвел даже больше – 29% продукции мировой обрабатывающей промышленности, что почти на 10% превышает показатели США и ЕС (см. табл. 5).

Кроме Китая значительный прогресс в промышленном производстве был достигнут другими НИС. Так, Индия в 2005 г. занимала в рейтинге по объему производства продукции обрабатывающей отрасли 14-е место, а в 2015 г. уже 6-е (см. табл. 4). Бразилия развивалась более медленными темпами, чем Китай и Индия, но тем не менее смогла переместиться с 10-й позиции в 1985 г. на 7-ю в 2015 г. В число 15 крупнейших производителей обрабатывающей продукции в мире вошли также Россия, Мексика и Индонезия (15, 11 и 12 места соответственно) [5].

В условиях деиндустриализации развитые страны откатывались в рейтинге по промышленному производству. Япония, десятилетия

**Производство продукции обрабатывающей промышленности,
2016 г., по добавленной стоимости**

Страна/группа стран	Объем производства	
	млрд долл. США	доля в мировом производстве, %
Китай	3265	28,6
США	2230	19,5
ЕС	2152	18,8
Япония	828	7,2
Республика Корея	328	2,9
Индия	312	2,7
Мир в целом	11430	100

Источник: рассчитано автором по: [7, Appendix Table 6–13.].

уступавшая только США, стала третьей в мире по объему выпускаемой продукции обрабатывающей промышленности. Крупнейшие европейские экономики отступили на несколько позиций, едва не покинув ведущую десятку промышленных лидеров, – Франция переместилась с 4-го места, которое она занимала в 1995 г., на 10-е в 2015 г., Великобритания – с 6-го на 8-е, Италия – с 5-го на 9-е. Только Германии удается удерживаться в лидирующей группе (четвертое место, 2000-е годы).

С наступлением Великой рецессии и длительного периода восстановления этап деиндустриализации развитых странах можно считать завершенным. Кризис 2008–2009 гг. высветил противоречия промышленного развития, показал определяющее значение реального сектора экономики и сильной индустрии для решения задач экономического развития и выдвинул в число первоочередных стратегических целей возрождение национальной промышленности, или «реиндустриализацию» (*reindustrialisation*).

По мнению У. Росса, министра торговли США в администрации Д. Трампа, при наличии в стране наиболее эффективной в мире системы и передовой практики использования в производстве открытий, изобретений и инноваций, максимальную выгоду из этого извлекают другие страны. «США должны строить производственных мощностей на своей территории больше в сравнении с тем, что делается сейчас, чтобы поддерживать рабочие места и доходы, которые позволят стране продолжить лидировать в исследованиях и разработках», – считает У. Росс [8, р. iii].

Курс на реиндустриализацию

В посткризисный период правительствами США и других развитых стран были приняты программы реиндустриализации своих экономик, направленные на возрождение промышленности. Особый акцент был сделан на развитии передовых технологий, новых материалов и инновационных производств.

В США активная работа в данном направлении началась при Б. Обаме и была продолжена администрацией Д. Трампа. Это стало одним из важных положений реализации его доктрины «America First» [9]. В 2012 г. Конгрессом США был принят закон о конкурентоспособности американской обрабатывающей промышленности (American Manufacturing Competitiveness Act of 2012)⁴. В его развитие тогда же была запущена программа ускоренного создания рабочих мест и инноваций в передовых отраслях обрабатывающей промышленности США (Advanced Manufacturing Jobs and Innovation Accelerator Challenge) [10].

В 2013 г. конгресс принял закон о возрождении американской обрабатывающей промышленности и инновациях (Revitalize American Manufacturing and Innovation Act, RAMI)⁵. На основе этих документов начала формироваться Национальная сеть производственных инноваций (National Network for Manufacturing Innovation, NNMI) и соответствующая ей программа (NNMI Program), принятая в 2016 г. [11]. В дальнейшем она получила название «Обрабатывающая промышленность США» (Manufacturing USA).

В настоящее время (2018 г.) в рамках программы функционируют 14 новых институтов – своего рода производственно-технологических и исследовательских кластеров в конкретных научно-технологических областях. Число их учредителей – несколько сотен компаний, университетов, НКО и ведомств. По состоянию на 2016 г. 120 из них входили в число учредителей более чем одного института. Свыше 200 организаций сотрудничают с несколькими институтами. Вместе с вовлеченными в проекты организациями численность членов программы превышает 1000, а с учетом субподрядчиков количество возрастает до 9000 участников [8, p. 21].

Для управления программой организован межведомственный орган Advanced Manufacturing National Program Office (AMNPO) со штаб-квартирой в Национальном институте стандартов и технологий

⁴ H.R.5865. American Manufacturing Competitiveness Act of 2012. 112th Congress (2011–2012). www.congress.gov/bill/112th-congress/house-bill/5865/text.

⁵ Revitalize American Manufacturing and Innovation Act of 2013. 113th Congress (2013–2014). beta.congress.gov/113/bills/s/1468/BILLS-113s1468rs.pdf.

(The National Institute of Standards and Technology, NIST) при Министерстве торговли США. Он организует работу, координирует деятельность участников, в тесном сотрудничестве с ключевыми из них создает новые институты, содействует передаче технологий и обмену информацией, привлекает университеты, помогает решать технические и иные проблемы, проводит конкурсы.

Значение программы Manufacturing USA для экономики страны так характеризуется, например, в одном из отчетов компании Делойт 2017 г.: «Технологическое развитие играет центральную роль не только в производстве товаров и услуг, но и в обеспечении жизнеспособности американской экономики. Передовые производства в США помогают поддерживать экономическое лидерство страны в мире. Однако США – не единственная нация, которая признает ценность таких производств. Страны во всем мире видят экономические преимущества мощной производственной базы. Они целенаправленно выделяют значительные ресурсы на ее развитие, надеясь занять лидирующие позиции в глобальной конкурентной среде. Чтобы сохранить свое преимущество в этой области, имеющей стратегическое значение, США приняли соответствующие меры. Федеральное правительство в сотрудничестве с промышленностью, независимыми экспертами и академическими кругами построило систему Manufacturing USA» [12, р. 4]. Из бюджета правительства на программу выделено 600 млн долл. на 5 лет, что стимулировало привлечение в рамках государственно-частного партнерства (ГЧП) 1,3 млрд долл. инвестиций со стороны других участников [12, р. 13].

Это по масштабам США относительно небольшие деньги⁶. На порядок больше средств правительство расходует по другим, традиционным направлениям стимулирования инновационного процесса в стране. Например, бюджет финансируемой правительством программы исследований и разработок в области сетевых и информационных технологий (The Networking and Information Technology Research and Development (NITRD) Program) составляет около 5 млрд долл. в год (4,9 млрд долл. 2016 г.) [14, р. 11]. А на нанотехнологическую инициативу (National Nanotechnology Initiative, NNI) государство затрачивает порядка 1,5 млрд долл. ежегодно (1,6 млрд долл. в 2016 г.) [15, р. 12].

Из числа крупных традиционных научно-технических программ в США выделяются: программа инновационных исследований малого бизнеса (Small Business Innovation Research Program, SBIR, учреждена в 1982 г.) и программа технологического трансфера в интересах

⁶ Бюджет правительства США по статье «Исследования и разработки» на 2018 финансовый год составляет 117,5 млрд долл. [13].

малого бизнеса (Small Business Technology Transfer, STTR, существует с 1992 г.). В их финансировании участвует большое число министерств и ведомств США, крупнейшими из которых выступают министерства обороны, энергетики, здравоохранения, НАСА и др. Крупнейшим агентством в этой программе с объемом финансирования примерно 1 млрд долл. ежегодно является Министерство обороны США. Ежегодный бюджет SBIR составляет около 2 млрд долл. (1,9 млрд долл. 2015 г.), а STTR – 250 млн долл. (260 млн долл. 2016 г.) [7, р. 8 | 78].

В перечень традиционных направлений государственного стимулирования научно-технологического прогресса в США следует также включить деятельность Агентства передовых исследовательских проектов (ARPA-DARPA), Министерства обороны США, венчурных фондов, Национального научного фонда США, а также отраслевых министерств энергетики и здравоохранения.

Во многом аналогичная картина наблюдается с реиндустриализацией в Европейском союзе (ЕС). В главной программе исследований и инноваций ЕС «Horizon 2020» говорится: «Хотя ЕС является мировым лидером во многих технологиях, он сталкивается с растущим соперничеством со стороны как традиционных конкурентов, так и стран с формирующейся рыночной экономикой и поэтому должен улучшить свои инновационные показатели» [16, р. 2].

Программа «Horizon 2020» принята в 2011 г. и рассчитана на 7 лет со сроками выполнения 2014–2020 гг. Объем ее финансирования из бюджета ЕС составляет примерно 77 млрд евро. В несколько раз больше средств должно быть привлечено со стороны частных компаний на условиях государственно-частного партнерства [17, р. 6].

Программа призвана содействовать восстановлению и закреплению лидирующих позиций ЕС в развитии обрабатывающей промышленности за счет обеспечения «крупных инвестиций в ключевые промышленные технологии, максимизации потенциала роста европейских компаний, предоставления им адекватного уровня финансирования и помощи инновационным малым и средним предприятиям», – отмечается в коммюнике Европейской комиссии⁷. В этом же документе определены основные направления инвестирования: ИКТ, нанотехнологии, передовые материалы, биотехнологии, современные технологии производства и переработки, космос, а также обеспечение поддержки межотраслевой деятельности по получению эффектов от объединения нескольких ключевых стимулирующих технологий.

В контексте курса на реиндустриализацию и развития программы «Horizon 2020» Европейская комиссия в 2012 г. опубликовала коммюнике о промышленной политике [18, р. 2]. В нем поставлена цель

⁷ eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011DC0808&from=EN.

повышения доли обрабатывающей промышленности в ВВП ЕС до 20% к 2020 г. В 2014 г. было принято коммюнике «О возрождении европейской промышленности» [19].

В 2018 г. ЕС подвел трехлетние итоги реализации программы «Horizon 2020». Результативность и действенность этой программы высоко оценивается руководством ЕС. За три года в ее рамках из союзного бюджета было инвестировано около 25 млрд евро, из них: в ИКТ – 3 млрд евро (число выданных грантов – 1104), в нанотехнологии, в передовые материалы, биотехнологии и современные технологии производства и переработки – 1,5 млрд евро (534), в космические проекты – 367 млн евро (222). Во всех отраслях создано: новых инновационных продуктов – 664, процессов – 329, методов – 321 [17, pp. 22, 46].

Таким образом, спектр мер государственного регулирования в развитых странах, направленных на реиндустриализацию, весьма разнообразен, а эффективность реализуемых программ, по мнению представителей органов власти, высокая. Но, несмотря на эти оценки, следует признать, что процесс промышленного развития в США и ЕС идет со скоростью, которая не превышает темпов роста экономики. Принятие новых программ стимулирования инноваций к кардинальному повышению конкурентоспособности американской и европейской экономик пока не приводит. Связано это, с нашей точки зрения, с действием нескольких факторов.

Во-первых, новые программы стимулирования передовых производств являются, скорее, точечными, чем масштабными. Объем выделяемых в их рамках финансовых средств незначителен, для того чтобы существенно переломить ситуацию в промышленности и в экономике. Если изменения в лучшую сторону и происходят, то в макроэкономической статистике они практически не видны, так как слабо отражаются на занятости в обрабатывающей промышленности в целом, не ведут к повышению доли отрасли в структуре экономики и активизации экспорта промышленной продукции.

Во-вторых, эффект для экономики от инвестирования в перспективные, но рискованные технологии может вообще не наблюдаться или стать заметным лишь через несколько лет. Созданные в рамках Manufacturing USA и Horizon 2020 институты и проекты только разворачивают свою деятельность. Результаты их работы надо оценивать поэтапно, по мере решения ими задач и достижения поставленных при их создании целей.

В-третьих, в 2018 финансовом году расходы правительства США на исследования и разработки резко сокращены (на 18% по отношению к 2017 финансовому году в постоянных ценах). Это не может не сказываться негативно на финансировании всех государственных программ, в том числе и по развитию обрабатывающей промышленности [13].

Выводы

За последние 30 лет на мировом геоэкономическом пространстве произошли крупные сдвиги. Сменились мировые лидеры. На первые места в производстве и внешней торговле, опередив США, уверенно выдвинулся Китай. В структуре мировой экономики поменялись местами две главные группы стран: с высоким уровнем дохода и остальной мир. Впервые в послевоенной истории вторая из них обошла первую по доле в мировом ВВП.

На региональном уровне резко вперед выдвинулась Азия. В основном перераспределение экономической силы в ее пользу произошло за счет относительного ослабления роли в мировом промышленном производстве Европейского союза и несколько в меньшей степени – Северо-Американского континента. В то же время и Северная Америка, и ЕС остаются мощными экономическими и промышленными центрами в мировой экономике, особенно на ее инновационных направлениях.

Ведущие страны ЕС откатились в рейтинге по доле в глобальной обрабатывающей промышленности с лидирующих мест. Десятку крупнейших экономик мира по объему производства продукции обрабатывающей промышленности теперь составляют 4 страны Азии (Китай – 1 место, Япония – 3 место, Республика Корея и Индия), США – 2 место, Бразилия – 7 место и 4 страны ЕС (Германия – 4 место, Великобритания, Италия, Франция замыкают десятку – соответственно 8, 9 и 10 места).

Реиндустриализация развитых стран и восстановление ими утраченных в предшествующие десятилетия позиций на мировом геоэкономическом пространстве пока идет слабо. Политический курс их правительств в этом направлении не подкрепляется крупными государственными инвестициями и программами и не приводит к существенным изменениям в соотношении экономической силы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Trade and Development Report, 2016. Structural transformation for inclusive and sustained growth (UNCTAD/TDR/2016). United Nations. New York and Geneva. 2016. unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2016_en.pdf.
2. World Bank Country and Lending Groups. datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519.
3. World Development Indicators. GDP, PPP (current international \$). Last Updated Date 19.01.2018. data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.CD.
4. UNIDO. Selected Database: Manufacturing Value Added 2017. stat.unido.org/database/MVA%202017.
5. Making it in America: Research Preview. McKinsey Global Institute, 2017.

6. Statistical indicators of inclusive and sustainable industrialization UNIDO. 2017. open.unido.org/api/documents/5264222/download/UNIDO-Publication-2017-5264222.
7. Science and Engineering Indicators 2018. National Science Board. USA, 2018.
8. 2016 Manufacturing Annual Report. 2017. United States Department of Commerce, Washington, DC.
9. America First: A Budget Blueprint to Make America Great Again. U.S. Government Publishing Office. Washington, 2017.
10. Partnerships Selected through the Advanced Manufacturing Jobs and Innovation Accelerator Challenge to Support American Manufacturing and Encourage Investment in the U.S. The U.S. Department of Commerce. 2012. 2010-2014. commerce.gov/blog/2012/10/11/10-partnerships-selected-through-advanced-manufacturing-jobs-and-innovation-accelera.html.
11. National Network for Manufacturing Innovation Program: Strategic Plan. Executive Office of the President, National Science and Technology Council, Advanced Manufacturing National Program Office, 2016. www.manufacturingusa.com/resources/national-network-manufacturing-innovation-nnmi-program-strategic-plan.
12. Manufacturing USA: A Third-Party Evaluation of Program Design and Progress. Deloitte. 2017. www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/manufacturing/us-mfg-manufacturing-USA-program-and-process.pdf.
13. Historical Tables, Budget of the United States Government, Fiscal Year 2018. Table 9.7. www.govinfo.gov/app/details/BUDGET-2018-TAB.
14. NITRD Supplement to the President's FY2018 Budget. National Science and Technology Council. 2017. www.nitrd.gov/pubs/2018supplement/FY2018NITRDSupplement.pdf.
15. The National Nanotechnology Initiative – Supplement to the President's 2018 Budget. 2017. National Science and Technology Council. www.nano.gov/sites/default/files/NNI-FY18-Budget-Supplement.pdf.
16. 16. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. European Commission. Horizon 2020 – The Framework Programme for Research and Innovation. Brussels. 30.11.2011 COM(2011) 808 final. Brussels. eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011DC0808&from=EN.
17. 17. Horizon 2020 in full swing – Three Years On – Key facts and figures 2014-2016. European Commission. Brussels. 2018. ec.europa.eu/programmes/horizon2020/sites/horizon2020/files/h2020_threeyearson_a4_horizontal_2018_web.pdf.
18. A Stronger European Industry for Growth and Economic Recovery - Industrial Policy Communication Update. COM(2012) 582 final. Brussels, 11 July 2013. www.eesc.europa.eu/en/our-work/opinions-information-reports/opinions/stronger-european-industry-growth-and-economic-recovery-industrial-policy-communication-update-com2012-582-final.
19. For a European Industrial Renaissance. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Brussels, 2014. cor.europa.eu/en/activities/stakeholders/Documents/Com%202014-14.pdf.

ABOUT THE AUTHOR

Vladimir Gavrilovich Varnavsky – Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Structural Policy and Competitiveness Sector of the Federal State Budgetary Institution of Science, National Research Institute of World Economy and International Relations named after E.M. Primakov of the Russian Academy of Sciences (IMEMO of the RAS), Moscow, Russia.

varnavsky@imemo.ru

TRANSFORMATION OF THE WORLD GEO-ECONOMIC SPACE
IN THE CONDITIONS OF RE-INDUSTRIALIZATION

The article examines the most important structural changes, characteristics and proportions of the main groups of countries of the world economy. The main trends in the transformation of the global geo-economic space in the context of re-industrialization are analyzed. The quantitative assessments of changes in the structure of industrial production at the level of the main countries and regions of the world; are given. . Special attention is paid to structural changes in the manufacturing industry. It was concluded that the re-industrialization of developed countries and the restoration of positions, lost in previous decades, is still weak.

Keywords: *transformation of the geo-economic space, deindustrialization, reindustrialization, globalization, structural changes, world economy, industry, manufacturing industry, developed countries, developing economies.*

JEL: F62, F63, O14, O47, O57.

Г.Э. АРУТЮНЯН

кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой экономики и управления Армянского государственного педагогического университета им. Хачатура Абовяна, ученый-аналитик Центра регионального стратегического анализа Национального исследовательского университета обороны Министерства обороны Республики Армения

ЭКСТЕРНАЛИИ РАЗВИТИЯ ОБОРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ИХ ИНТЕРНАЛИЗАЦИЯ: ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ АРМЕНИИ¹

Оборонная промышленность может играть ключевую роль в национальной экономике благодаря широким возможностям сотрудничества с другими секторами экономики, а также наличию механизмов прямого и косвенного воздействия на них. В статье систематизированы возможные экстерналии оборонной промышленности, классифицированные по субъектам воздействия внешних эффектов (общество, предприятия и государство). Кластеризация экономики, рассматриваемая в контексте перспектив развития оборонной промышленности в Армении, была представлена как наиболее рациональный механизм интернализации положительных экстерналий, позволяющий обеспечить эффективное сотрудничество между государственными и частными компаниями, научно-образовательными и производственными организациями.

Ключевые слова: оборонная (военная) промышленность, экстерналия, внешний эффект, интернализация внешних эффектов, кластеризация, военные расходы, военные НИОКР.

JEL: D62, H56, O33.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10023.

Введение

Ключевая роль военно-промышленного комплекса в национальной экономике обусловлена широкими возможностями его сотрудничества с другими секторами экономики, а также наличием механизмов прямого и косвенного воздействия на них. Эффективность и целенаправленность этих механизмов во многом зависят от отраслевой структуры экономики, взаимосвязанности между ее различными секторами, от институциональных условий, от функционирования экономических инфраструктур и от качества проводимой экономической политики.

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке Государственного комитета по науке МОН РА в рамках научного проекта № 18Т-5В047.

Несмотря на то что отсутствие необходимых факторов может нейтрализовать положительные внешние эффекты, ожидаемые от развития оборонной промышленности², и способствовать углублению негативных проявлений и последствий, тем не менее и в этом случае положительные экономические эффекты, обусловленные повышением уровня безопасности страны, могут быть весьма значительными, а иногда даже являться существенным фактором экономического роста.

Обзор литературы

На сегодняшний день имеется немного исследований, касающихся внешних эффектов развития оборонной промышленности. При этом существует довольно много работ, в которых рассматриваются внешние эффекты общих военных расходов, включая финансирование военных НИОКР, а также их влияние на производство продукции гражданского назначения (см., например, D'Agostino et al [1]; Ando [2]; Uk Neo & Min Ye [3]; Musayev [4]). Частично это связано с тем, что правительства стран обычно не раскрывают реальные объемы производства оборонной промышленности, показатели инвестиций в этом секторе, а также информацию об ассортименте продукции, что значительно затрудняет изучение связанных с ними процессов. В литературе, посвященной внешним эффектам военных расходов, в основном представлены те исследования, в которых рассматриваются проблемы, связанные с оборонной промышленностью или с обеспечением национальной безопасности (важнейшей экстерналии развития оборонной промышленности). Среди них особый интерес представляет исследование Мусаева (Musayev [4]). Автор, оценивая внешние эффекты военных расходов с точки зрения природных ресурсов, военных конфликтов и коррупции, попытался проверить следующие гипотезы:

1. Влияние военных расходов на экономический рост находится в нелинейной зависимости от «эффективных военизированных угроз» (effective militarized threat), которые могут быть спровоцированы как внешними, так и внутренними силами.

2. Если существуют угрозы, которые не влекут за собой увеличение расходов на безопасность страны, то темпы экономического роста снижаются, а если государство осуществляет военные расходы, когда нет внешних (или внутренних, по логике автора) угроз, то экономический

² Между категориями «оборонная промышленность» и «военная промышленность» нет принципиальных различий, хотя некоторые теоретики пытаются выявить кое-какие различия. Суть, скорее всего, состоит в том, находится ли страна в военной ситуации или нет. Следовательно, мы (так же, как и другие аналитики) склонны употреблять эти два понятия как тождественные.

рост вообще может отсутствовать. При наличии достаточно серьезных опасностей военные расходы могут иметь значительные положительные экстерналии.

3. Если ресурсное богатство может привести к военному конфликту, то влияние военных расходов на экономический рост представлено нелинейной функцией от ресурсного богатства: то есть, если страна богата природными ресурсами, тогда воздействие военных расходов будет положительным, но при условии, что сфера управления природными ресурсами в стране не коррумпирована.

Основываясь на результатах исследования панельных данных 89 стран за период 1970–2010 гг. (с использованием обобщенного метода моментов), автор приходит к выводу, что военные расходы оказывают прямое отрицательное влияние на экономический рост. Однако при наличии угроз влияние военных расходов на экономику будет положительным. Кроме того, военные расходы будут положительно влиять на экономический рост стран, богатых ресурсами, до тех пор, пока сфера природных ресурсов не будет коррумпирована. Точка зрения о том, что при наличии военных угроз влияние военных расходов на экономику является положительным, до этого была развита другими исследователями (см., например, Aizenman and Glick) [5].

Аналогичную точку зрения высказали авторы (Ali & Abdellatif [6]), занимавшиеся исследованием отраслей региона Ближнего Востока и Северной Африки (MENA). Они также считают, что у руководителей стран, имеющих высокую ресурсную ренту, есть веские основания для крупных военных расходов и масштабной закупки вооружений. Во-первых, правящий режим в наблюдаемых странах (MENA) поддерживается военной сферой, и он должен платить за ее содержание, иначе (как, например, в Египте и Тунисе) может потерять власть. Кроме того, богатые природные ресурсы необходимо защищать. Военный сектор играет важную роль и в экономике этих стран, там в последние годы военная промышленность интенсивно развивается. Значительные военные расходы на оборону не всегда возможно обеспечить за счет налоговых поступлений, что заставляет правительство часто финансировать военные расходы за счет сборов, взимаемых за эксплуатацию ресурсов. Это приводит к неэффективному управлению ресурсами и к власти политических олигархов. Авторы исследования называют этот феномен «ресурсным проклятием», потому что считают, что крупные военные расходы негативно влияют на благосостояние стран, и пытаются выяснить, как различные уровни обеспеченности ресурсами (которые сравниваются посредством сопоставления различных ресурсных доходов) влияют на величину военных расходов и, следовательно, на уровень процветания страны. Результаты исследования показали, что гипотеза «ресурсного проклятия» под-

тверждается только для нефти и древесины. Для угля и природного газа влияние доходов, получаемых от их использования, на военные расходы даже отрицательное, а в случае металлической руды – эффект вовсе отсутствует.

Согласно исследованию, проведенному на основе данных Тайваня за период 1976–2011 гг., (посредством теста коинтеграции Энгла–Грэйнджера и теста причинности по Грэйнджеру), военные расходы в этой стране оказали значительное влияние на рост неравенства в распределении доходов. В частности, увеличение военных расходов на 1% привело к увеличению коэффициента Джини на 0,12–0,16%, к тому же соотношение доходов верхнего (богатые) и нижнего (бедные) квинтилей увеличилось на 0,27%–0,37%. Более того, располагаемые доходы нижнего квинтиля (самые бедные 20% населения) снизились на –0,23–0,28% (Wolde-Rufael [7]).

Следует отметить, что существует также диаметрально противоположный взгляд на взаимосвязь между военными расходами и неравенством в доходах, а именно, что военные расходы уменьшают степень неравенства в распределении доходов. Сторонники этой точки зрения (которая, по сути, является кейнсианским взглядом на военные расходы), утверждают, что рост военных расходов стимулирует увеличение совокупного спроса и занятости. К тому же во время пиков бизнес-циклов бедные выигрывают намного больше, особенно, когда страна имеет собственную военную промышленность и она трудоемкая (Beach [8]).

Что конкретно касается внешних эффектов развития военной промышленности, то к этой теме более подробно обратился турецкий исследователь Гюнлюк-Сенезен (Günlük-Senesen). Он ссылается на заявление одного из ответственных лиц по развитию военной промышленности Турции: «Официально ожидалось, что позитивный внешний эффект от развития современной военной промышленности может привести к более диверсифицированному производственному выпуску, к более эффективному производству, к повышению качества продукции, к сбережению иностранной валюты, к ускорению экономического роста, к увеличению добавленной стоимости, к сокращению безработицы, к повышению общего технологического уровня в стране, к улучшению качества академического, и в особенности инженерного образования» (Günlük-Senesen [9]).

Россия является страной с развитой военной промышленностью (второе место в мире по величине экспорта вооружения и военной техники после США). Однако в российской экономической науке редко обсуждался вопрос о внешних эффектах развития этой отрасли. Исследования в основном проводились в рамках институциональной экономики, на теоретическом уровне и без эмпирического анализа (см.,

например, Лесных и Ильяшенко [10], Лесных [11], Лесных и Попов [12]), а оценка влияния различных внешних эффектов военной промышленности на экономический рост была дана на основе экспертных заключений. По этим оценкам, наибольшее воздействие на экономический рост оказывают экстерналии, способствующие развитию научно-технического прогресса, а наименьшее влияние оказывают экстерналии, обеспечивающие «национальную оборону», несмотря на то, что эти экстерналии иерархически являются самыми важными. Это объясняется тем, что обеспечение национальной безопасности само по себе поглощает значительные экономические ресурсы из экономики, которые в противном случае могли бы быть направлены на решение других экономических проблем. В подтверждение этого приводится пример Японии, достигшей максимума в своем экономическом развитии в годы, когда военные расходы государства были минимальными (Лесных [11]).

Экстерналии развития оборонной промышленности

Исследование особенностей внешних эффектов развития оборонной промышленности в экономике Армении, осуществляемое в рамках основных положений теории экстерналий, усложняется некоммерческим характером сектора. Однако следует отметить, что в современных условиях, когда почти во всех странах существенно сократилась государственная монополия в сфере оборонной промышленности, а военные технологии стали активно коммерциализироваться и внедряться в гражданское производство, рассмотрение изменений в оборонной промышленности в контексте закономерностей рыночной экономики стало логически обоснованным.

Экстерналии (или внешние эффекты) — это издержки или выгоды третьих лиц в результате рыночных операций, не опосредованные рынком. Они не влияют на ценообразование и рассматриваются в качестве основных форм проявления несовершенства рынка. Согласно теории экстерналий, внешние эффекты возникают, когда рынок некоторых благ достаточно развит, а рынок других благ отсутствует, при том что в производстве или потреблении последних используется бесплатный ресурс. Механизмы проявления экстерналий оборонной промышленности часто носят иной характер. Хотя если учитывать, что оборонная промышленность является важной составляющей оборонной системы страны, а «защита страны» — это общественное благо, «производство» которого лежит в сфере ответственности государства, то упомянутый механизм появления внешних эффектов характерен и для оборонной промышленности.

Рассмотрим возможные экстерналии оборонной промышленности, классифицируя их по субъектам воздействия внешних эффектов.

1. Субъектом влияния внешних эффектов является общество

Укрепление безопасности и обороноспособности страны – первый и важнейший внешний эффект развития оборонной промышленности, который часто не классифицируется как экстерналиа в связи с тем, что существование оборонной промышленности само по себе обусловлено требованиями безопасности страны. Однако если рассматривать военно-промышленные предприятия как коммерческие, а государство – в качестве потребителя военной продукции (причем не единственного), то безопасность страны представляется как внешний эффект, субъектом которого является общество.

Рост общественного благосостояния – обусловлен повышением национальной безопасности и укреплением обороноспособности страны, поскольку они формируют стабильные оптимистические ожидания, стимулируя тем самым население увеличивать объемы потребления товаров и услуг. Следует отметить, что если развитие военно-оборонного комплекса происходит за счет роста военных расходов государства, то может иметь место обратный эффект – снижение социального благосостояния общества, поскольку увеличение военных расходов может привести к сокращению других государственных расходов, в частности, таких социальных расходов, как расходы на образование и здравоохранение.

Недопроизводство потребительских товаров. Маловероятно, что в современном обществе возможно проявление такого отрицательного внешнего эффекта. Однако есть такие страны, как, например, Северная Корея, где развитие военной промышленности, действительно, привело к недопроизводству потребительских товаров. Многие аналитики именно этот отрицательный внешний эффект развития военной промышленности справедливо считают основной причиной распада Советского Союза³.

Развитие человеческого капитала. Оборонная промышленность, являясь наукоемкой и высокотехнологичной отраслью, создает большой спрос на человеческий капитал. Уделяя должное внимание развитию человеческого капитала, можно предотвратить «утечку мозгов» в тех странах, где высококвалифицированная рабочая сила не находит соответствующие сферы для реализации своих знаний и навыков и эмигрирует из страны.

³ actualhistory.ru/2008070102 (дата обращения 08.01.2018).

2. Субъектами влияния внешних эффектов являются частные предприятия

Эффект повышения совокупного спроса является результатом повышения общественного благосостояния, происходящего на фоне укрепления национальной безопасности. При прочих равных условиях рост совокупного спроса стимулирует экономическую активность предприятий. Этот внешний эффект нужно отличать от аналогичного эффекта роста совокупного спроса, связанного с увеличением военных расходов, поскольку последний подразумевает прямое воздействие на экономику (так как военные расходы являются наиболее важным компонентом государственных расходов и могут служить эффективным рычагом фискальной политики государства). Кроме того, если военные расходы не направляются на закупки вооружения, военной техники или прочей продукции военного назначения у отечественных производителей, а идут на оплату импортной продукции, то можно столкнуться с абсолютно противоположным эффектом.

Синергетический эффект обусловлен системообразующей ролью оборонной промышленности в связи с тем, что она имеет большой потенциал для сотрудничества почти со всеми производственными секторами, такими как металлообработка, машиностроение, производство информационных технологий, химическая промышленность и т. д. Поэтому развитие оборонной промышленности может создать основу для формирования эффективных кластеров, т. е. групп географически соседствующих взаимосвязанных организаций: поставщиков продукции, комплектующих изделий и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом [13, р 78], что, в свою очередь, обеспечит синергетический эффект роста производительности. Этот эффект также способствует активизации деятельности смежных и обслуживающих отраслей.

Эффект передачи технологий. Развитие оборонной промышленности в целом может способствовать техническому прогрессу в стране: военные технологии со временем могут переноситься в гражданскую сферу, вызывая оживление производства продукции гражданского назначения. В случае развития производства продукции двойного назначения производители будут расширять свои рынки сбыта и получают возможность пользоваться преимуществами эффекта масштаба.

Отток высококвалифицированного человеческого капитала из сфер гражданского производства в военно-промышленный сектор, где традиционно уровень заработной платы значительно выше. Для предотвращения

оттока рабочей силы из гражданского сектора производители могут повысить заработную плату, увеличивая тем самым себестоимость продукции, что, в свою очередь, может привести к сокращению объема производства.

3. Субъектом влияния внешних эффектов является государство

Обычно при обсуждении внешних эффектов государство не считается третьей стороной, которая может нести убытки или получить выигрыш. Оно выступает в роли регулировщика внешних эффектов и организатора мероприятий для интернализации этих эффектов. Однако в том случае, когда государство – не единственный производитель продукции военного назначения (во многих странах оборонно-промышленные предприятия частично или полностью являются государственными) и не единственный потребитель этой продукции, логично рассмотреть также экстерналии, которые возможны для государства при развитии оборонной промышленности.

Рост эффективности военных расходов. При покупке продукции военного назначения у отечественных производителей часть военных расходов возвращается в государственный бюджет в виде налогов. Например, согласно исследованиям, в России 43 из 100 рублей, выделенных на оборонные заказы или на финансирование военных НИОКР, возвращаются в государственный бюджет в виде налоговых платежей [14].

Снижение уровня безработицы. В результате активизации смежных и обслуживающих отраслей оборонной промышленности, а также эффекта кластерного развития будут созданы новые рабочие места, что будет способствовать решению ряда социально-экономических проблем в стране.

Сокращение утечки иностранной валюты, что положительно отражается на экономиках тех стран, которые расходуют значительные средства на импорт вооружений. Одновременно это уменьшает вероятность вмешательства государства в регулирование обменного курса и сберегает валютные резервы.

Стимулирование научно-технического прогресса, происходящее за счет того, что отрасль является наукоемкой и высокотехнологичной.

Совершенствование отраслевой структуры экономики, повышение возможностей переработки сырья в стране и импортозамещения некоторой продукции, увеличение экспортного потенциала продукции с высокой добавленной стоимостью.

Следует отметить, что характер внешних эффектов развития оборонной промышленности во многом обусловлен тем, в каких стар-

товых условиях находится экономика, в т. ч.: особенности структуры ВВП, уровень обеспеченности ресурсами, геополитические условия. Для стран с малой открытой экономикой, импортирующей вооружения и военную технику (причем преимущественно из одной страны, как, например, Армения), положительные внешние эффекты, несомненно, будут превалировать.

Возможности интернализации внешних эффектов оборонной промышленности в Армении

Армения занимает третье место в мире в Глобальном рейтинге милитаризации, после Израиля и Сингапура⁴, а по уровню государственных расходов на оборону (4% от ВВП в 2017 г.) занимает 11-ое место в мире⁵. Однако военные расходы не оказали стимулирующего воздействия на экономику страны, несмотря на то, что военные расходы (как один из главных компонентов общих расходов государства) выполняют функцию стимулирования экономики, к тому же с определенным мультипликативным эффектом.

Для выявления взаимосвязи между военными расходами и экономическим ростом в Армении мы провели корреляционный анализ на основе сопоставимых статистических данных Национальной статистической службы РА и SIPRI (Стокгольмского института исследования проблем мира) за 1997–2017 гг. (см. рис.) Были рассчитаны значения коэффициентов парной корреляции между военными расходами и ВВП (1995–2017 гг.), военными расходами и объемами промышленного производства, военными расходами и показателями перерабатывающей промышленности (1997–2017 гг.). Также был проведен тест на причинность по Грейнджеру для выявления причинно-следственных связей между военными расходами и ВВП⁶.

⁴ Global Militarization index-2018. By Max M. Mutschler & Marius Bales. Bonn International Center of Conversion, 2018. P. 5.

⁵ Military expenditure by country as percentage of gross domestic product, 1988–2017, SIPRI, 2018. www.sipri.org/databases/milex (accessed: 03.02.2018).

⁶ Поскольку для военных расходов отсутствуют квартальные и полугодовые данные, а первые статистические данные о них датируются 1995 г., т. е. количество данных в выборке меньше 22, а для достоверного статистического анализа необходима выборка как минимум с 25 показателями, временные ряды не были проверены на стационарность ввиду отсутствия критических значений для малой выборки и невозможностью проведения сравнительного анализа. Но даже при таких ограничениях тест на причинность дает возможность выявить причинно-следственные связи между временными рядами, хотя, конечно, в этом случае причинность по Грейнджеру является необходимым, но не достаточным условием наличия причинно-следственной связи.

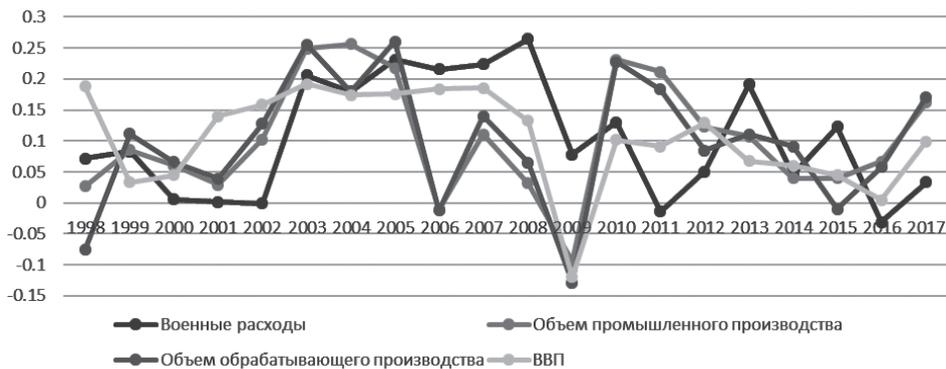


Рис. Корреляция военных расходов и показателей экономического развития.

Результаты исследования показали слабую корреляционную зависимость между военными расходами и объемом промышленного производства (0,18), а также между военными расходами и показателями обрабатывающей промышленности (0,22). Что касается коэффициента парной корреляции между ВВП и военными расходами, то она была существенной (0,42), хотя это также неудовлетворительный показатель, если учесть, что между ВВП и военными расходами существует очевидная алгебраическая связь.

По результатам теста на причинность по Грейнджеру (с годовым временным лагом) для гипотезы $ВВП = f(ВР)$ были получены следующие показатели: $F-stat = 0,67062$, а $P-value = 0,4230$; а для гипотезы $ВР = f(ВВП)$: $F-stat = 19,6523$ и $P-value = 0,0003$. Полученные результаты подтверждают, что в Армении военные расходы не оказали стимулирующего влияния на ВВП. Более того, военные расходы были обусловлены показателями ВВП с годовым временным лагом. Это свидетельствует о том, что если в предыдущем году ВВП увеличился, то на следующий год можно было увеличить и военные расходы. Выводы подобного статистического анализа созвучны с реальной структурой экономики Армении, которую можно охарактеризовать как «потребляющую» экономику, где промышленное производство составляет всего 17,9% от ВВП (в 2017 г.). Между тем для функционирования механизма воздействия военных расходов на экономику, также как и для проявления внешних эффектов оборонной промышленности, в первую очередь нужна здоровая экономическая система с диверсифицированной промышленной структурой, с прочными и стабильными взаимосвязями между различными производственными секторами, где «экономические импульсы» передаются от одного звена к другому беспрепятственно. Кроме того, трансмиссионный механизм «военные расходы–экономический рост» может работать только при наличии в стране собственной оборонной промышленности и условий для интернализации ее внешних эффектов.

Разумеется, более логично обсуждать вопросы интернализации внешних эффектов после того, как уже имеет место факт наличия внешнего эффекта. В случае Армении минимальное требование для этого – становление оборонной промышленности в качестве отдельной производственной отрасли экономики. Пока о внешних эффектах развития оборонной промышленности в Армении можно говорить с определенной долей вероятности, а о путях их интернализации – с точки зрения возможных перспектив развития оборонной промышленности.

Отметим, что в силу особенностей этой отрасли, наиболее известные подходы к интернализации внешних эффектов, таких как применение компенсационных налогов и субсидий (Pigou) [15] или четкое определение прав собственности и обмен этими правами путем переговоров (Coase [16]), в современных условиях не актуальны и не могут применяться по отношению к Армении по нескольким причинам. Во-первых, военно-промышленные предприятия Армении в основном находятся в подчинении государства (Министерства обороны) или являются собственностью государства (полной или частичной), что приводит к нецелесообразности использования таких рычагов государственного управления, как налоги и субсидии. С другой стороны, изменение форм собственности – приватизация государственных (или с государственным участием) организаций – не может считаться целесообразной, поскольку в рыночной экономике успешные производители более склонны выходить на внешние рынки сбыта, вследствие чего опять возникает возможность «недопотребления» положительных экстерналий, как, например, имело место в случае развития отрасли информационных технологий в Армении.

Другой вопрос, что на практике выход на мировой рынок вооружений является довольно сложным и маловероятным для производителей из малых стран. Кроме того, несовершенство законодательной базы, регулирующей этот сектор, может препятствовать процессу определения прав собственности и их обмена без значительных транзакционных издержек. В частности, Закон РА «О военно-промышленном комплексе» (от 15 апреля 2015 г.) определяет военно-промышленную деятельность как «сочетание форм экономической деятельности по предоставлению услуг и работ по обслуживанию вооружения, военной техники, боеприпасов, по разработке, модернизации, производству, восстановлению, ремонту военно-технических средств *на основе государственных заказов для военных нужд*»⁷. Такое определение,

⁷ Закон Республики Армения «О военно-промышленном комплексе» от 15 апреля 2015 г. № ЗР-16, ст. 2, п. 5. www.arlis.am/DocumentView.aspx?docID=97154 (дата обращения 15.01.2018).

по сути, ограничивает предпринимательскую свободу хозяйствующих субъектов по двум причинам: в связи с недостаточностью бюджетных средств, направляемых на военные расходы, и невозможностью производства продукции для экспорта. При этом в сфере оборонной промышленности выпуск высокотехнологичных продуктов возможен только при крупномасштабном финансировании НИОКР, что в основном осуществляется государством⁸ (в Армении 80% от общих затрат на исследования и разработки⁹ и 100% затрат на исследования и разработки военного назначения финансируются за счет бюджетных средств¹⁰). При таких обстоятельствах необходимы специальные подходы к интернализации внешних эффектов оборонной промышленности, которые будут учитывать особенности и приоритеты развития этой отрасли в Армении.

Для эффективной интернализации положительных внешних эффектов для общества рассмотрим развитие оборонной промышленности *единственного* решения ключевой проблемы – обеспечения безопасности страны, а также *наиболее эффективного* решения задач экономического развития в современных геополитических условиях. В этом контексте предлагаем разработать стратегию развития оборонной промышленности, в которой будут предусмотрены конкретные мероприятия и действия, начиная с формирования соответствующих направлений профподготовки в области образования и заканчивая разработкой механизмов продвижения армянской продукции военного назначения на внешних рынках. Таким образом, в сложившихся на сегодняшний день условиях задача Армении очевидна: создать и развивать собственную оборонную промышленность.

Такая задача по-разному была решена в различных странах. Например, на начальном этапе развития собственной оборонной промышленности Сингапур преднамеренно предоставлял услуги по ремонту и техническому обслуживанию военно-морских судов, что впоследствии позволило этой стране развивать собственное судостроение. Греция обслуживала авиацию НАТО для накопления знаний и опыта в сфере оборонной промышленности и для последующего перехода к более сложным этапам производства вооружения и военной техники (Brauer [17]). Турция инициировала создание совместных предприятий с производителями из Испании, Франции, Германии и организовала лицензированное производство вооружений.

⁸ Global R&D Funding Forecast-2017.

⁹ Статистический ежегодник Армении-2016. С. 146:

¹⁰ Закон Республики Армения «О государственном бюджете Республики Армения на 2017 год» (от 6 декабря 2016 г.).

Следует отметить, что создание совместных предприятий и лицензированное производство вооружений могут служить важной отправной точкой и для развития оборонной промышленности в Армении. Кроме того, на начальном этапе целесообразно получить контракты, позволяющие участвовать в стоимостных цепочках производства импортируемой (и не только) продукции военного значения путем организации производства отдельных деталей и частей этой продукции.

Для достижения таких положительных внешних эффектов, как развитие человеческого капитала и приостановка «утечки мозгов», крайне важно организовать подготовку специалистов (высшее профессиональное образование) на основе потребностей экономики, тем самым обеспечивая гарантированную перспективу занятости, а подготовку специалистов для оборонной промышленности осуществлять преимущественно в рамках госзаказа. В целом эффективное взаимодействие между различными секторами экономики (например, научно-образовательный-производственный, финансовый-производственный, государственный-частный) является предпосылкой для проявления внешних положительных эффектов оборонной промышленности (и других стратегически важных отраслей).

Особенно важна разработка механизмов государственно-частного партнерства. Как уже упоминалось, значительная часть военно-промышленных предприятий находится в подчинении у государства (в Армении – в ведомственном подчинении Министерству обороны), что в рыночной экономике часто может стать препятствием для коммерциализации военных технологий и передачи этих технологий в другие (гражданские) отрасли промышленности. С другой стороны, те частные предприятия, которые самостоятельно предпримут производство военной продукции или продукции двойного назначения, при выходе на рынок военно-промышленной продукции могут столкнуться с рядом проблем, по крайней мере с точки зрения законодательной основы их деятельности, поскольку Закон Республики Армения «О военно-промышленном комплексе» не уточняет, на каких условиях физические и юридические лица могут осуществлять военно-промышленную деятельность. В частности, открытым остается вопрос о том, должен ли государственный заказ предшествовать выпуску военной продукции, или же предприятия могут действовать в качестве самостоятельного субъекта предложения на рынке военной продукции? В последнем случае отсутствие гарантированной реализации продукции будет препятствовать инвестиционным инициативам.

В этих условиях кластеризация экономики остается наиболее эффективным способом интернализации внешних эффектов развития оборонной промышленности по нескольким причинам. Во-первых, кластеризация даст возможность преодолеть один из основных недо-

статков в экономике Армении – отсутствие эффективных взаимосвязей между различными секторами экономики (государственная–частная, финансовая–промышленная, научно–образовательная–производственная), усилить слабую на сегодняшний день взаимосвязь между различными производственными секторами, и тем самым обеспечить синергетический эффект развития, при котором показатели результативности от совместного использования ресурсов и инфраструктур превышают сумму показателей от использования тех же ресурсов в отдельности.

Во-вторых, кластеризация также может обеспечить необходимый уровень конкуренции между предприятиями, действующими в сфере оборонной промышленности, где в настоящее время каждое предприятие является своеобразным монополистом в определенном сегменте военного производства (или предоставления услуг – например, ремонта или модернизации военной техники). Причем чаще всего имеет место двусторонняя монополия, поскольку подавляющее большинство (90%) армянских предприятий выполняют исключительно государственный заказ [18, с. 134].

В-третьих, для страны с малой открытой экономикой, какой является Армения, развитие экспортных возможностей служит предпосылкой для развития любой отрасли, поскольку позволяет добиться значительной экономии за счет эффекта масштаба. В этом случае кластеризация позволит укрепить конкурентные преимущества отрасли и создаст возможности для вывода продукции на внешние рынки.

Следует отметить, что функцию формирования военно-промышленных кластеров в Армении осуществляет Военно-промышленный комитет в соответствии с Законом РА «О военно-промышленном комплексе». Этот же закон определяет военно-промышленный кластер как «взаимосвязанную группу дополняющих друг друга и обеспечивающих конкурентоспособность организаций, которые исполняют государственные заказы для военных нужд». На наш взгляд, такое определение ограничивает возможности кластерного развития отрасли (и экономики в целом), и в этом случае также нужно акцентировать внимание на государственно–частном партнерстве. Поскольку формирование таких кластеров подразумевает создание научно-производственных объединений, в которых будут сотрудничать государственные учреждения, частные коммерческие организации, институциональные инвесторы на основе договора о стратегическом взаимодействии (Хачатурян, Николаев) [19]. При этом такие кластеры будут выпускать не только продукцию военного (и/или двойного) назначения, но и продукцию гражданского назначения, обеспечивая синергетический эффект роста производительности в экономике.

Существует также определенная вероятность негативных экстерналий развития оборонной промышленности, таких как, например, недопроизводство товаров гражданского назначения или возможное повышение уровня безработицы в результате структурных изменений в экономике (так как без структурной трансформации экономики и роста ее реального сектора перспектива развития оборонной промышленности не может расцениваться как реалистичная). Однако в случае Армении ожидаемые положительные экстерналии во многом превышают возможные отрицательные экстерналии, что обусловлено двумя факторами. Во-первых, известная дилемма «guns-versus-butte» (пушки или масло) имеет смысл, только если экономика функционирует в условиях полной занятости ресурсов (или в близких к ним). Кроме того, в случае кластерного развития разработка и передача технологий от оборонно-промышленного сектора в гражданский и наоборот происходит скорее – на взаимодополняющей платформе.

Обобщая вышеизложенное, отметим, что развитие оборонной промышленности может иметь значительные положительные экстерналии для экономики, но для их проявления и интернализации необходимо сформировать такую экономическую структуру, в которой существует тесное сотрудничество между различными сегментами и отраслями, специфицированы роль и значение каждой производственной отрасли, государственного органа управления, научных учреждений в производственно-стоимостных цепочках как внутри экономики, так и за ее пределами.

Самый рациональный и доказанный международным опытом способ интернализации внешних эффектов оборонной промышленности – это кластеризация экономики, которая предполагает эффективное сотрудничество между государственными и частными компаниями, научно-образовательными и производственными организациями, создает предпосылки для междисциплинарного взаимодействия, поддержки и осуществления совместных исследований, а также для формирования цепочек создания ценности «наука–инновации–производство» и повышения общей конкурентоспособности экономики. Очевидно, что формирование и эффективное развитие таких цепочек требует долгосрочной целенаправленной политики. Часто в силу причин, связанных с необходимостью быстрой окупаемости инвестиций, развитие оборонной промышленности может показаться менее привлекательным по шкале приоритетов секторального развития экономики (например, по сравнению с развитием туризма или сельского хозяйства). Но, как известно, одной из основных функций государства является именно перераспределение ресурсов в экономике таким образом, чтобы производства с наиболее значительными положительными экстерналиями не проигрывали в конкурентной борьбе за коммерческие выгоды.

ЛИТЕРАТУРА

1. *D'Agostino G., Dunne J. P., Pironi L.* Does military spending matter for long-run growth? // *Defence and Peace Economics*. 2017. Vol. 28. Issue 4. P. 429–436. DOI: 10.1080/10242694.2017.1324723.
2. *Ando J.* Externality of Defense Expenditure in the United States: A New Analytical Technique to Overcome Multicollinearity // *Defence and Peace Economics*. Pp. 1–15. DOI: 10.1080/10242694.2017.1293775.
3. *Uk Heo & Min Ye.* Defense Spending and Economic Growth around the Globe: The Direct and Indirect Link. // *International Interactions*. 2016. Vol. 42. Issue 5. P. 774–796. DOI: 10.1080/03050629.2016.1149067.
4. *Musayev V.* Externalities in Military Spending and Growth: The Role of Natural Resources as a Channel through Conflict // *Defence and Peace Economics*. 2016. Vol. 27. Issue 3. P. 378–391. DOI: 10.1080/10242694.2014.994833.
5. *Aizenman J., Glick R.* Military Expenditure, Threats, and Growth // *Journal of International Trade and Economic Development*. 2006. 15 (2). P. 129–155.
6. *Ali H.E., Abdellatif O.A.* Military Expenditures and Natural Resources: Evidence from Rentier States in the Middle East and North Africa // *Defence and Peace Economics*. 2015. Vol. 25. Issue 1. P. 5–13. DOI: 10.1080/10242694.2013.848574.
7. *Wolde-Rufael Y.* 2014. Defence Spending and Income Inequality in Taiwan // *Defence and Peace Economics*. 2016. Vol. 27. Issue 6. P. 871–884. DOI: 10.1080/10242694.2014.886436.
8. *Beach Ch.M.* Cyclical Sensitivity of Aggregate Income Inequality // *The Review of Economics and Statistics*. Vol. 59. No. 1 (Feb., 1977). Pp. 56–66.
9. *Günlük-Senesen G.* Turkey: The Arms Industry Modernization Programme // *Arms Industry Limited, Oxford: Oxford University Press*. 1993. Pp. 251–267.
10. *Лесных В.В., Ильяшенко В.В.* Институциональная экономика, Екатеринбург, 2009.
11. *Лесных В.В.* Внешние эффекты оборонно-промышленного комплекса и экономическое развитие // *Вестник УРФУ: Серия Экономика и управление*. 2011. С. 22–31.
12. *Лесных В.В., Попов Е.В.* Положительные экстерналии развития ОПК. Екатеринбург, 2005.
13. *Porter M.E.* Clusters and the New Economics of Competition. // *Harvard Business Review*. November–December. 1998.
14. *Лавринов Г.А.* О влиянии военных расходов на развитие экономики страны // *Военная мысль*. 2007. № 12. С. 19–24.
15. *Pigou A.C.* The Economics of Welfare, 1920. files.libertyfund.org/files/1410/Pigou_0316.pdf.
16. *Coase R.H.* The Problem of Social Cost // *The Journal of Law & Economics*. 1960. Oct. Vol. 3. Pp. 1–44.
17. *Brauer J.* The Arms Industry in Developing Nations: History and Post-Cold War Assessment // Paper presented at the conference on Military Expenditures in Developing and Emerging Nations, Middlesex University. London. March. 1998.
18. *Հարությունյան Գ.Է. Ռազմաարդյունաբերություն. զբաղալիություններ, հնարավորություններ, հեռանկարներ, Երևան, 2018թ. [Арутюнян Г.Э. Оборонная промышленность: приоритеты, возможности и перспективы. Ереван, 2018] (на армянском).*
19. *Хачатурян К.С., Николаев А.Е.* Кластерный механизм государственно-частного партнерства в стратегии инновационного развития оборонной промышленности России // *Transport Business in Russia*. 2013. № 6. С. 104–107.

ABOUT THE AUTHOR

Gayane Ernikovna Harutyunyan – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Economics and Management of the Armenian State Pedagogical University, named after Khachatur Abovyan, Yerevan; Research Fellow of the National Defense Research University of Ministry of Defence RA (on a part-time basis), Armenia.
harutyunyan.gayanne@mail.ru

EXTERNALITIES OF DEFENSE INDUSTRY DEVELOPMENT AND THEIR
INTERNALIZATION: PROSPECTS FOR ARMENIA

The defense industry can play a key role in the national economy, due to the wide possibilities of cooperation with other sectors of the economy, as well as the presence of mechanisms of direct and indirect influence on them. The article systematizes possible externalities of the defense industry, classified by subjects of the impact of external effects (society, enterprises and the state). The clustering of the economy, considered in the context of the prospects for the development of the defense industry in Armenia, was presented as the most rational mechanism for internalizing positive externalities, allowing for effective cooperation between public and private companies, scientific, educational and production organizations

Keywords: *defense (military) industry, externalities, external effect, internalization of external effects, clustering, military spending, military research and development.*

JEL: D62, H56, O33.

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

К.М. ИЛЬЕНКОВА

аспирантка ФГБУН Институт экономики Уральского отделения
Российской академии наук

ОСОБЕННОСТИ И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ КАТЕГОРИЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ¹

В статье раскрывается понятие категорийного менеджмента. Выявляются проблемы, возникающие в деятельности сотрудников отдела категорийного менеджмента, в т. ч. нехватка времени, отсутствие необходимой информации. В основе работы категорийных менеджеров лежит системность и структурированность работы; принятие решений основано на аналитике и удовлетворении потребностей конечных покупателей. Автор предлагает ряд мероприятий, которые позволили бы существенно улучшить эффективность применения категорийного менеджмента и повысить финансовые показатели компании.

Ключевые слова: *категорийный менеджмент, категорийный менеджер, оптово-розничная торговля, торговые сети, управление ассортиментом, потребности покупателей, розничная сеть, ассортиментная политика, структура организации.*

JEL: M00, M31, L81.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10024.

Введение

В течение последних десятилетий происходит активное развитие торговли, усиливается борьба за рынки сбыта и за лояльность покупателей, как со стороны производителей, так и среди розничных сетей. Существенно меняется структура торговли. Преобладавшие еще 20–50 лет назад торговые прилавки и «семейные магазинчики» вытесняются с рынка федеральными и региональными торговыми сетями. Тенденция последних лет – усиление федеральных розничных сетей за счет

¹ Автор выражает признательность рецензенту за ценные рекомендации, сформулированные при проверке данной статьи.

активизации их деятельности в борьбе за покупателя. Крупные федеральные торговые сети, несмотря на сложную структуру, являются более гибкими и максимально оперативно реагируют на изменения рынка. Гибкость структуры обеспечивается применением современных методов повышения продаж компании, в том числе управлением товарной политикой. Наиболее эффективным и широко применяемым на сегодняшний день является так называемый категорийный менеджмент.

Мелкие торговые сети являются менее гибкими, в основе их деятельности заложен процесс, а не результат. Кроме того, оценка деятельности осуществляется в краткосрочной перспективе. Долгосрочный же результат показывают мероприятия, основанные на стратегическом анализе. Поэтому при внедрении категорийного менеджмента в мелких торговых сетях ТОП-менеджеры зачастую ожидают результат в краткосрочной перспективе, что невозможно при стратегическом планировании [3].

Актуальность категорийного менеджмента в российской экономике обусловлена тем, что крупные компании, внедрившие его принципы, показали на практике эффективность и результативность этого подхода, стабильно улучшая и развивая свои внутренние бизнес-процессы. Большинство отечественных компаний, особенно региональных, стремящихся внедрить категорийный менеджмент, часто не обладают необходимыми знаниями и навыками. На первый взгляд кажется, что для увеличения продаж достаточно сменить должность вчерашнего специалиста по закупкам на категорийного менеджера либо принять на работу нового сотрудника, имеющего опыт работы в данной должности. Однако для достижения экономического результата необходимо не формальное, а фактическое внедрение данного подхода, четкое понимание высшим руководством, что для реального улучшения ситуации требуются полное изменение структуры компании, функционала сотрудников большинства отделов и оптимизация отчетности. Необходима непосредственная реструктуризация компании, т. к. частичная смена структуры организации или переименование отделов не дают никакого экономического эффекта, а лишь порождают «экономических мутантов» на рынке.

Понятие категорийного менеджмента

Единого определения понятия «категорийный менеджмент» на сегодняшний день не существует. В процессе развития данного подхода выделилось несколько направлений.

Часть ученых придерживаются мнения, что в основе категорийного менеджмента лежит управление категориями, нацеленное

на удовлетворение потребностей покупателей (А.С. Nielsen [7], J. Jaervinen [11]). Именно на основании данного понимания и зародилось понятие категорийного менеджмента. Так, А.С. Nielsen сформулировал одно из первых определений категорийного менеджмента следующим образом: «Категорийный менеджмент – это процесс управления продуктовыми категориями как отдельными бизнес-единицами и их кастомизации с целью наилучшего удовлетворения потребностей потребителя» [7]. В данном определении четко показано, что в основе категорийного менеджмента лежит управление непосредственно товарными категориями, а не брендами (как это было ранее). Цель – удовлетворение потребностей покупателей и повышение их лояльности к торговой компании.

Сторонники второго направления придерживаются мнения, что категорийный менеджмент – это совместное сотрудничество торговых сетей с производителями (IDDA [10], Joseph [12], Dussart [8], Д.К. Попенкова [5], С. Сысова, Е. Бузукова [6]). Организация IDDA сформулировала понятие категорийного менеджмента как «гибкий организационный подход, позволяющий сфокусировать внимание продающих сторон (поставщиков/дистрибьюторов и оптовых компаний/розничные сети) на влиянии каждого отдельного продукта на категорию и на его роли в формировании общей картины прибыли. Все функции управления категориями находятся под контролем отдельного менеджера» [10]. В данном определении основной акцент делается на управлении категориями и подчеркивается влияние каждой отдельной товарной единицы на всю категорию в целом. Однако недостаток данного определения заключается в том, что оно ориентировано на товарные категории, в которых доля каждой отдельной позиции достаточно высока и ее влияние на категорию действительно существенно. При наличии большого количества товарных позиций в категории, «влияние отдельного продукта на категорию» низко. Кроме того, при управлении категорией важно учитывать структуру всей категории, которая строится на основе дерева принятия решения. Поэтому основная задача категорийного менеджера заключается в том, чтобы выстроить максимально сбалансированную структуру категории и уже в этих рамках управлять прибылью компании [2; 4].

Третье направление сформулировала ассоциация категорийного менеджмента: «категорийный менеджмент – это сотрудничество торговых партнеров с целью определения оптимальной политики в сфере ценообразования, продвижения, управления торговым пространством и ассортиментом в категории для обеспечения максимизации прибыли и удовлетворенности покупателя» [1; 9]. Основной акцент в этом определении делается на сотрудничестве торговых пар-

тнеров. Однако из него не ясно, каким образом торговая сеть должна со своими торговыми партнерами определять политику ценообразования, продвижения, управления ассортиментом и полочным пространством. Каждый поставщик имеет свое собственное виденье, которое, однако, может противоречить интересам торговой сети. Поэтому основой в управлении категориями торговой сети должно быть сформулированное категорийным менеджером виденье направления развития категории. И в рамках согласованных требований поставщики должны взаимодействовать с торговой сетью.

Из всего сказанного автор данной статьи делает вывод, что категорийный менеджмент – это стратегический подход к управлению товарными категориями, нацеленный на максимальное удовлетворение потребностей конечного покупателя, на увеличение продаж и прибыли компании путем сотрудничества торговой сети и поставщиков в рамках определенной категорийным менеджером политики развития категории. Таким образом, категорийный менеджер оптовой компании/торговой сети определяет структуру категории на основании дерева принятия решения и тенденций рынка, формирует политику ценообразования, управления полочным пространством, проведения маркетинговых мероприятий и определяет пути их реализации. Поставщики в рамках обозначенных условий предлагают варианты совместного увеличения продаж и сокращения расходов за счет повышения потребительской ценности товара.

Основные проблемы работы отдела категорийного менеджмента

Автором данной статьи был проведен анализ практической реализации категорийного менеджмента в торговых сетях Уральского региона. В исследовании участвовали 16 категорийных менеджеров из следующих торговых сетей: Яблоко, Галамарт, Монетка, Райт, Плюс, Оптима, Пикник, Анстер.

Этапы проведения исследования:

- 1) составление опросного листа (см. табл. 1);
- 2.) проведение опроса действующих категорийных менеджеров;
- 3) анализ и обработка полученной информации;
- 4) рпределение и систематизация внутренних проблем, с которыми сталкиваются категорийные менеджеры.

В результате исследования выявлены следующие проблемы и препятствия, с которыми сталкиваются на практике категорийные менеджеры:

1. Нехватка времени (фиксируют 100% опрошенных, 16 человек). Категорийные менеджеры должны уделять основную часть своего

Опросный лист

№	Вопросы	Ответы
1.	Должность	
2.	Образование, специальность	
3.	Торговая сеть / Торговая компания	
4.	Канал сбыта (розница, опт, интернет-магазин)	
5.	Суть подхода «категорийный менеджмент»	
6.	Цели категорийного менеджера	
7.	Основные задачи категорийного менеджера	
8.	Основные этапы организации работы отдела категорийного менеджмента	
9.	Основные проблемы, с которыми сталкивается категорийный менеджер в рамках поставленных целей и задач (указать не менее 5)	

Источник: составлено автором.

рабочего времени аналитике и управлению закрепленными за ними категориями. Появление нового функционала, при сохранении предыдущего, не позволяет его реализовать в полном объеме по причине отсутствия времени. Перегруженные текущими и всегда срочными задачами, категорийные менеджеры концентрируют свое внимание на решении ежедневных рутинных проблем, пренебрегая долгосрочными стратегическими задачами. Большинство «новых» стратегических задач, которые связывают с категорийным менеджментом, являются, по сути, аналитическими и требуют больших временных затрат. Однако под давлением ежедневных текущих дел они отходят на второй план, и у категорийных менеджеров не остается достаточного временного ресурса на их решение. И хотя финансовая составляющая в стратегическом управлении у категорийных менеджеров очень высока, отсутствие возможности управлять продажами и прибылью компании не так заметна, как отсутствие товара на полках [13].

На данном примере видно, что категорийный менеджер большую часть своего времени затрачивает на решение административных задач и лишь малую часть времени – на управление категориями. Остается слишком мало времени на стратегическое, долгосрочное планирование.

2. Многозадачность (фиксируют 100% опрошенных, 16 человек). Категорийные менеджеры должны постоянно контролировать текущую ситуацию по закрепленным категориям, в том числе отслеживать своевременность и качество выполнения работы сотрудниками других отделов, результат деятельности которых напрямую отра-

Таблица 2

Недельный план работы категорийного менеджера

Время	Понедельник	Вторник	Среда	Четверг	Пятница
9–00		Еженедельное собрание категорийных менеджеров		Подготовка к ассортиментному комитету	Встреча с поставщиком
10–00		Проработка маркетинговых мероприятий на следующий период, отправка запросов поставщикам, заполнение спецификаций	Анализ эффективности проводимых ранее акций, подготовка маркетинговых мероприятий на следующий период	Выполнение заданий руководства	Подготовка к ассортиментному комитету
11–00	Анализ продаж по основным экономическим показателям			Общение с поставщиками (телефон, почта)	Общение с поставщиками (телефон, почта)
12–00				Взаимодействие с магазинами	Взаимодействие с магазинами
13–00	Обед	Обед	Обед	Встреча с поставщиком	Обед

Окончание табл. 2

Время	Понедельник	Вторник	Среда	Четверг	Пятница
14-00	Проверка заказов поставщикам, размещенных отделом закупок	Встреча с поставщиком	Проверка заказов поставщикам, размещенных отделом закупок	Посещение конкурентов и магазинов торговой сети	Согласование маркетинговых мероприятий
15-00		Общение с поставщиками (телефон, почта)			
16-00		Взаимодействие с магазинами			
17-00	Общение с поставщиками (телефон, почта)	Проработка неликвидов и предложений по их распределению даже	Общение с поставщиками (телефон, почта)		Проработка программы
18-00	Взаимодействие с магазинами		Взаимодействие с магазинами		
19-00	Подготовка к ассортиментному комитету, заполнение спецификаций		Анализ мониторинга цен конкурентов		Выполнение заданий руководства
20-00					
21-00					
22-00					

Источник: составлено автором.

жается на эффективности развития категорий. Кроме того, задачи, которые выполняет категорийный менеджер, являются разноплановыми и требуют быстрого решения и переключения.

3. Необходимость решения задач максимально срочно и оперативно (фиксируют 100% опрошенных, 16 человек). В условиях современного быстро развивающегося и постоянно меняющегося рынка категорийный менеджер должен владеть всей необходимой информацией, максимально быстро реагировать на изменения, адаптируя категории под потребности покупателей. Несоответствие ассортимента потребностям современного покупателя влечет за собой перераспределение покупательского потока в пользу конкурентов.

4. Отсутствие/недостаток необходимой информации (фиксируют 100% опрошенных, 16 человек). Категорийным менеджерам для принятия решений необходима корректная, доступная и полная информация. Каждая товарная категория включает в себя сотни и/или тысячи наименований товара. Однако получение отчета в виде списка данных позиций не позволяет оценить, насколько товарный ассортимент сбалансирован и актуален, правильно ли сформированы промо-мероприятия, верно ли определена и реализована структура ценообразования [13]. Можно выделить 3 основные проблемы:

1) наличие различных систем обработки данных не позволяет получить информацию в доступном для принятия решений виде. Приведение ее в необходимый вид требует длительной и сложной ручной обработки категорийными менеджерами. Но и этой информации не всегда достаточно, поэтому приходится прибегать к использованию информации, предоставленной поставщиками. В данном случае всегда есть риск того, что поставщики предоставляют информацию в нужном им ракурсе. Кроме того, у данного способа получения информации есть еще один недостаток: поставщики не предоставляют ту информацию, которая категорийному менеджеру действительно необходима, поскольку при оценке покупательских предпочтений поставщики анализируют рынок в разрезе своих брендов, а категорийному менеджеру необходима информация по всему рынку в разрезе категорий;

2) многие отчеты требуют длительного времени на загрузку данных, что мешает оперативному принятию решений;

3) не всегда аналитические данные, которые выгружаются из системы отчетности компании, являются достаточными для принятия решений, и категорийные менеджеры вынуждены принимать решение на основе предположений либо создавать вручную сложную отчетность.

5. Отсутствие помощника для выполнения рутинной и технической работы, не требующей прямого участия категорийного менед-

жера (выгрузка отчетов, проверка документов) (фиксируют 81,25% опрошенных, 13 человек). Такую работу мог бы выполнять сотрудник с меньшей заработной платой, а категорийный менеджер использовал бы высвобожденное время на более качественную проработку категорий.

6. Отсутствие необходимых навыков владения основами тайм-менеджмента (фиксируют 62,5% опрошенных, 10 человек). Категорийный менеджер может выполнить свою работу качественно и своевременно, только обладая знаниями, позволяющими эффективно спланировать свое время и выстроить приоритеты в работе.

7. Постановка задач руководством без объяснения причин и целей выполнения поставленных задач (фиксируют 56,25% опрошенных, 9 человек). Гораздо успешнее и качественнее выполняются именно те задачи, цель которых сотрудникам ясна.

8. Отсутствие поддержки и помощи со стороны руководства (фиксируют 37,5% опрошенных, 6 человек) в решении вопросов коммуникации со смежными отделами, в проведении переговоров с поставщиками.

9. Быстрая смена направления выставляемых задач (фиксируют 31,25% опрошенных, 5 человек).

10. Необходимость большого количества согласований и отсутствие свободы принятия решений (фиксируют 18,25% опрошенных, 3 человека). Несмотря на то что в мотивации категорийных менеджеров определены финансовые показатели компании и должностная инструкция предполагает полную свободу принятия решений по закрепленным категориям, на практике большинство принимаемых решений требуют дополнительных согласований.

11. Слабая коммуникация между отделами (фиксируют 12,5% опрошенных, 2 человека). Каждый отдел имеет свои задачи, и зачастую они противоречат друг другу. Поэтому коммуникация между отделами чаще всего нарушена и конфликты интересов, возникающие при выполнении пересекающихся задач, отрицательно сказываются на результате работы.

При переходе от традиционной системы управления закупками и продажами к принципам категорийного менеджмента предполагается трансформация специалистов отдела закупок в менеджеров, ориентированных на покупателя в разрезе категорий. Но в большинстве торговых сетей этого не происходит. Меняются названия должностей, возрастают ожидания от нового подхода, однако структура компании остается прежней, поддержка со стороны компании не оказывается, поэтому все остается без изменений. Немногие торговые сети внедряют категорийный менеджмент путем изменения структуры работы компании. Это означает, что высшее руководство

компания должно не только трансформировать структуру компании, но и предоставить необходимые инструменты для реализации поставленных целей.

Идея категорийного менеджмента, кажется, на первый взгляд, достаточно простой: торговая сеть управляет каждой отдельной категорией с целью максимального удовлетворения потребностей покупателей. Категорийный менеджер должен управлять категориями, а специалист по закупкам осуществлять закупку товара. На практике категорийные менеджеры продолжают выполнять работу обычных специалистов по закупке, отдела маркетинга, мерчендайзера, проверяя и исправляя их ошибки либо делая их работу самостоятельно. Сменить название должностей легко, однако гораздо сложнее изменить структуру работы компании, в том числе функционал и мотивацию ее сотрудников. Самое главное в реализации подхода «категорийный менеджмент» – предоставление сотрудникам отдела категорийного менеджмента ответственности за реализацию поставленных задач, не оказывая при этом давления и не требуя проверки работы всех отделов с кросс-функционалом.

Выводы

Категорийный менеджмент является современным подходом к управлению товарной политикой по увеличению продаж и сокращению расходов торговой компании за счет повышения эффективности использования существующих ресурсов и применения стратегического планирования в управлении товарными категориями. В основе принятия решений лежит анализ текущей статистики организации, информации и тенденций по рынку с целью максимального удовлетворения потребностей покупателей. Для этого предполагается изменение всей структуры компании: оптимизация взаимосвязей между отделами и создание нового подразделения – отдела категорийного менеджмента.

На основании проведенного исследования становится очевидным, что в большей или меньшей степени во всех компаниях, сотрудники которых участвовали в исследовании, существуют однотипные проблемы. Автор данной статьи считает, что реализация приведенных ниже мероприятий позволит компаниям существенно улучшить эффективность применения подхода «категорийный менеджмент» и повысить финансовые показатели компании.

1. Систематизация и регламентация процессов работы компании: наличие четко прописанного функционала каждого сотрудника компании, определение его ответственности, четкая система взаимодействия отделов. Категорийный менеджер является сотрудником,

ответственным за управление категориями, то есть управляет процессом и работает на результат. Другие отделы (сотрудники) должны всячески ему содействовать, выполняя закрепленную за ними работу и неся за это ответственность. Важно сформировать правильное понимание функционала категорийного менеджера.

2. При изменении структуры компании важно корректно донести информацию до каждого сотрудника: что меняется в самой структуре компании, чем занимается новый отдел категорийного менеджмента, в чем заключаются его цели и задачи, каким образом меняется функционал существовавших ранее отделов. Это поможет выстроить качественную коммуникацию, нацеленную на результат. Развитие и стимулирование взаимодействия подразделений внутри любой компании всегда повышает эффективность работы. Главная цель – совместное решение проблем и задач компании, то есть совместное движение сотрудников компании в одном направлении.

3. Создание мотивационных программ всех сотрудников (как рядовых, так и руководителей отделов, а также категорийных менеджеров), которые нацеливают их на совместное достижение общих целей компании. Таким образом, выполняя свой текущий функционал, каждый сотрудник должен понимать, для чего он делает данную работу и каким образом результаты его деятельности отразятся на его заработной плате.

4. Оптимизация работы внутри отдела категорийного менеджмента и компании в целом, сокращение количества бюрократических процессов. В научной литературе по данному вопросу имеется достаточный объем необходимой информации, на основании которой проблемы могут быть успешно решены.

5. Выделение помощника, которому категорийный менеджер мог бы делегировать часть технической и рутинной работы, не требующей глубоких знаний и анализа со стороны высокооплачиваемого сотрудника. Это позволило бы направить основные силы и время категорийного менеджера на решение стратегических задач.

6. Предоставление категорийным менеджерам большей свободы в принятии решений и ответственности за закрепленные за ними категории. Данная «свобода» в функционале большинства категорийных менеджеров уже прописана, однако на практике она не предоставляется. Возможность использования данного ресурса позволила бы существенно ускорить работу с категориями и повысить ее эффективность. Большинство решений категорийных менеджеров, основанных на расчетах, являются прогнозными (изменение роли категории, изменение стратегии категории, ожидаемое увеличение продаж от маркетинговых активностей, изменения ценообразования, выкладки товара, ввода тех или иных новых товаров). Результа-

тивность этих решений можно проверить, только реализовав их на практике. Поэтому необходимо применять имеющиеся инструменты повышения продаж, оценивать и анализировать их итоги, искать и разрабатывать новые, более эффективные способы удовлетворения потребностей покупателей, более широко внедрять практику, показавшую свою эффективность.

7. Обучение категорийных менеджеров эффективному использованию своего рабочего времени и умению ставить приоритеты (тайм-менеджмент, квадрат Эйзенхауэра и др.) силами и/или за счет компании.

8. Установка, либо разработка современного программного обеспечения, которое бы позволило всесторонне, качественно и оперативно обрабатывать и анализировать статистические данные. Наличие отчетов, позволяющих быстро и качественно оценивать ситуацию, оперативно принимать решения и на основании этого реализовывать мероприятия, нацеленные на повышение удовлетворенности покупателей, ведет к увеличению продаж компании. Такие программы уже существуют и успешно применяются за рубежом (например, CategoryManagement 1.0; 2.0; 3.0 и др.).

9. Регулярное обучение и оценка управленческого персонала. Важно понимание необходимости командной работы внутри каждого отдела. Руководитель – человек, который не просто ставит задачи и контролирует их выполнение, но и при необходимости оказывает содействие в их решении. Все решения и задачи должны формироваться на основании общей стратегии компании и не противоречить стратегиям категорий. Каждое неверно принятое решение – это потерянное время, ушедшие покупатели и недополученная, либо потерянная прибыль компании.

Таким образом, при внедрении нового подхода предполагается не просто создание отдела внутри организации как новой структурной единицы, возложение на его сотрудников ответственности за эффективность работы всех отделов и выполнение плановых показателей, а полная реструктуризация организации. ТОП-менеджмент организации четко формирует, систематизирует и описывает новую структуру компании, определяет функционал каждого отдела, прописывает и согласовывает его задачи. Важным этапом при изменении структуры компании является постановка единых целей, к которым должны стремиться сотрудники всех отделов. На этом этапе определяется мотивация отделов, которая направляет деятельность сотрудников компании на достижение единых целей организации.

В российской практике категорийный менеджмент внедряется и реализуется не так давно. Потенциал данного подхода применяется не в полном объеме, поэтому возможности для развития категорий-

ного менеджмента в российских компаниях достаточно велики. В научной сфере категорийный менеджмент, несмотря на популярность данной темы в зарубежной литературе, российскими учеными изучен недостаточно. Поэтому, по мнению автора данной статьи, в исследовании и внедрении категорийного менеджмента заложен большой потенциал, как с научной, так и практической точек зрения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Буянова Е., Давыдов Н., Кельбах Л., Левочкина Л., Масайло О., Орлов А., Рагузин Е., Савушкина О., Тоноян А. Категорийный менеджмент. Теория и практика в России. Комитет по управлению спросом, Копирайт ECR-Rus, 2007–2008.
2. Ильенкова К.М. Внедрение категорийного менеджмента в традиционной рознице // Вестник Московского Университета. Серия 6. Экономика. 2018. № 3. С. 124–145.
3. Ильенкова К.М. Категорийный менеджмент как инновационный подход управления продажами в розничной торговле / Новая индустриализация: мировое, национальное, региональное измерение: Материалы междунар. науч.-практ. конф. В 2-х т. / М-во образ. и науки РФ; Урал гос. экон. ун-т. Екатеринбург: Издательство Урал гос. экон. ун-та, 2016. С. 35–38.
4. Ильенкова К.М. Эффективность категорийного менеджмента в новой экономической реальности // Конференция «Ломоносов 2017», Секция «Маркетинг», 2017.
5. Попенкова Д.К. Эволюция категорийного менеджмента // Международный научно-исследовательский журнал. 2015, декабрь. № 11 (42). С. 77–79.
6. Сысоева С., Бузукова Е. Категорийный менеджмент: управление ассортиментом в рознице. СПб.: Питер, 2015.
7. Nielsen A.C. Category management: Positioning Your Organization to Win. Chicago. IL: American Marketing Association and NTC Business Book, 1992.
8. Dussart C. Category management: Strengths. Limits and developments // European Management Journal. 1998. 16 (1). P. 50–62.
9. Europe ECR. Category Management Best Practices Report, ECR Europe, 1997.
10. IDDA. Dairy Case Category Management: A new Way To Build Dairy Case Business. In Cooperation with Borden, Inc. and Kraft USA, 1993.
11. Jaervinen J. Category management and captainship in retail. Case: Baby food in Finland. Helsingin Kauppakorkeakoulu Helsinki school of Economics. Information Systems Science, 2010.
12. Joseph. The Category Management Guidebook, 1996.
13. Wyman O. Making category management work, Marsh and McLennan Companies, 2012.

ABOUT THE AUTHOR

Karolina Mikhailovna Ilyenkova – Postgraduate Student of the Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences (the RAS).
reiz@inbox.ru

FEATURES AND MAIN PROBLEMS OF IMPLEMENTATION
OF CATEGORY MANAGEMENT IN RUSSIA

The article reveals the concept of category management. Problems that arise in the activities of the staff of the category management department, including lack of time, lack of necessary information, are identified. The work of category managers is based on systematic and structured work; decision making is based on analytics and meeting the needs of end customers. The author offers a number of activities that would significantly improve the efficiency of category management and improve the company's financial performance.

Keywords: *category management, category manager, wholesale and retail trade, retail chains, assortment management, customer needs, retail network, assortment policy, organization structure.*

JEL: M00, M31, L81.

Ю.В. ХАРИТОНОВА

аспирант Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации

ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ПРОЦЕССЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Статья посвящена исследованию этапов эволюции советской и постсоветской систем управления персоналом. Анализируются процессы интеллектуализации человеческого капитала. Рассмотрены ключевые аспекты формирования системы управления персоналом советского периода, выделены положительные и отрицательные элементы исторически сложившихся методов кадрового менеджмента в России на начало постсоветского периода. Отмечены общие и отличительные эволюционные характеристики исследуемых систем и процессов интеллектуализации человеческого капитала. Обоснована целесообразность переориентации современной системы управления персоналом на индивидуализацию и гуманизацию труда, предложены рекомендации в отношении совершенствования отечественных систем кадрового менеджмента.

Ключевые слова: персонал, интеллектуализация, человеческого капитала, эволюция, система управления, советский и постсоветский период, кадровый менеджмент, сотрудник, конкурентоспособность.

JEL: D200, L200, L230, J20, M10, M12, M38.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10025.

Развитие рыночных отношений в России в XXI в. повлекло за собой необходимость разработки новых подходов в системе кадрового менеджмента, адекватных современным требованиям к персоналу, возникших в условиях глобализации всей мировой социально-экономической системы, развития информационно-коммуникационных технологий и цифровизации экономики. Данная проблематика обусловила актуальность изучения процессов эволюции систем кадрового менеджмента, основой которых является активная и всеобъемлющая интеллектуализация человеческого капитала.

Эффективное управление человеческим капиталом является на современном этапе основным резервом роста объемов производства предприятий, обеспечения результативности их работы в долгосрочной перспективе и повышения конкурентоспособности.

Среди весомых научных исследований зарубежных и отечественных ученых в области управления персоналом можно назвать труды

Н.А. Витке, М. Армстронга, А.Н. Лозовского, А.И. Галицкой, Г.В. Нинциевой, Ю.Е. Прохоровой, А.В. Рогозина, В.Ю. Стрельцовой, М.В. Погребняк, Е.В. Шубной, А.А. Москот и др.

В современных условиях хозяйствования существенно меняются требования к основным характеристикам систем управления персоналом и к его использованию. Это побуждает работников постоянно заниматься повышением уровня квалификации и своих профессиональных знаний. На предприятиях разного масштаба и направлений деятельности все большая роль отводится наукоемким процессам, поиску и внедрению новейших технологий. Кроме того, эффективность функционирования предприятий в значительной мере определяется их инновационным уровнем, который непосредственно связан с уровнем процессов управления интеллектуальным капиталом, как одним из важных стратегических факторов экономического развития. Рост внимания в научных кругах к вопросам управления интеллектуальным капиталом предпринимательских структур объясняет актуальность их систематизации и отражения временных трансформаций роли процесса накопления интеллектуального капитала.

Главным трендом в управлении персоналом с начала постсоветского периода стала интеллектуализация человеческого капитала, обеспечение предприятия работниками, отвечающим требованиям современного рынка, и повышение их профессиональной и социальной адаптации. Для того чтобы получать прибыль и сохранять высокий уровень конкурентоспособности предприятия, высшее звено управления им должно постоянно оптимизировать отдачу от вложений любых ресурсов: материальных, финансовых и главное – человеческих. Ключевыми вопросами, на которые отвечают современные структуры кадровой политики, являются: планирование поиска и подбора высококвалифицированных специалистов, обучение работников и повышение уровня их знаний, управление трудовой мотивацией, обеспечение условий для роста производительности труда, контроль над изменением правовых условий функционирования трудовых отношений.

Управление персоналом – это деятельность предприятия, направленная на эффективное использование персонала, его личных характеристик и профессионального уровня для достижения целей функционирования предприятия [4, с. 244]. К целям управления персоналом можно отнести:

- обеспечение социальной эффективности персонала;
- формирование высококвалифицированного состава персонала;
- планирование необходимости в новых кадрах [2, с. 155].

Анализируя систему менеджмента персонала, которая сформировалась в рамках советского периода, стоит отметить, что вся теория управления трудовыми ресурсами в то время рассматривалась с пози-

ции организационно-технической или социальной системы, система управления персоналом находилась в неразрывной связи с процессом структурного разделения предприятия.

Ключевой проблематикой в управлении персоналом в последние годы советского периода являлась проблема соучастия кадров в решении текущих вопросов внутренней жизни. Так, к примеру, критически минимальным было участие сотрудников в процессе контроля функционирования предприятия, что исключало внесение собственных предложений тех работников, которые могли наблюдать конкретные проблемы внутри рабочего процесса. Все решения, по большому счету, в советский период принимались исключительно управляющим звеном, мнение персонала не бралось во внимание, что значительно снижало эффективность системы менеджмента.

Стоит отметить концепцию, которая стала фундаментом становления структурированной системы управления персоналом в советское время и дала новый эволюционный виток в развитии кадрового менеджмента в СССР, – это концепция «человеческих отношений» Н.А. Витке. Данным автором были впервые определены дефиниции таких ключевых понятий, как «человеческий фактор производства», «социально-психологическая атмосфера», «коллективно трудовая деятельность» и пр. Витке понимал под управлением непосредственно методологию высвобождения энергии творчества сотрудников [3, с. 110].

Однако с 1930-х годов основы системы управления персоналом были сведены к разработкам научной организации труда. Другие исследования управленческих отношений стали возможными только в условиях рыночной экономики и организационного управления. Соответственно, когда отечественные компании в постсоветском периоде стали выходить на международный рынок, возникла проблема глобальной неприспособленности уровня квалификации самих работодателей к проведению кадровой политики предприятия в условиях рыночной экономики.

Также необходимо отметить тот факт, что в условиях функционирования советских плановых органов непосредственно наемные работники являлись экономической планово-учетной категорией. Поэтому процесс накопления интеллектуального капитала не представлял для управленцев советского периода особого интереса. Уровень знаний сотрудников учитывался лишь иногда, а его повышение поощрялось путем несистематических надбавок за ученые степени и звания. Однако данная тенденция присутствовала далеко не на всех советских предприятиях. В 1954 г. в ходе Международной конференции статистиков труда была выработана и утверждена понятийная категория «общие трудовые ресурсы», которая включала дефиницию «собственно тру-

довые ресурсы» и «военнослужащих» [6, с. 106]. Но новая категория позволила только количественно оценивать трудоспособное население, не учитывая его качественные характеристики. То есть эта категория не позволяет комплексно рассматривать проблему. На этапе индустриального развития оценка количества ресурсов была основной, а качественное оценивание ресурсов и резервов стало актуальным уже на современном, постиндустриальном этапе развития.

Советская система кадрового менеджмента решала задачи развития экономики в период индустриализации, обеспечивая занятость населения и его социальная защиту. Однако наряду с указанными положительными явлениями, система управления персоналом в советский период имела куда более обширный круг негативных аспектов в своем функционировании: отсутствовала система отбора сотрудников; осуществлялось централизованное распределение выпускников учебных заведений; система стимулирования труда не гарантировала эффективной работы [1, с. 50–52]; на руководящие должности работники назначались по партийному признаку.

Нынешнее состояние рыночной экономики и жесткая конкуренция на мировых рынках обязывает руководителей искать рациональные и надежные модели управления персоналом, которые значительно отличаются от стандартизированных подходов в плановой экономике советского времени [7, с. 225]. Из мирового опыта управления персоналом известно, что инвестиции в новое оборудование на производственных предприятиях сами по себе не приводят к росту производительности труда, если не учитывается «человеческий фактор», не совершенствуются принципы организации труда и предприятие не проводит систематической работы по подготовке персонала (с соответствующими инвестициями и процессами интеллектуализации человеческого капитала).

Так, эволюция кадрового менеджмента позволила выделить человеческому капиталу особое место в развитии предприятия. Человеческий капитал представляет собой элемент структуры интеллектуального капитала, который имеет непосредственную связь с человеком (его знаниями, практическими навыками, творческими и умственными способностями, моральными ценностями, культурой трудовой деятельности) и играет особую роль в инновационной деятельности. Интеллектуальный капитал, в свою очередь, является составной частью человеческого капитала – его интеллектуальными ресурсами, воплощенными в совокупности научных, профессиональных и общих знаний работников, в их опыте, навыках, создающих продукты интеллектуальной деятельности, которые могут принадлежать как его изобретателю, так и другим субъектам хозяйствования, и использоваться с целью получения прибавочной стоимости.

Таким образом, интеллектуализация человеческого капитала как научная экономическая категория – является собой процесс, который включает перманентное повышение уровня интеллектуального потенциала трудового капитала за счет синтеза знаний, умений и опыта конкретной личности. Интеллектуализация человеческого капитала осуществляется с целью соответствия текущим условиям на рынке труда и получения социально-экономического эффекта, ее результатом является создание, формирование и накопление интеллектуального капитала, которые и определяют эффективность деятельности предприятий в глобализированной экономике.

Современная система менеджмента персонала на большинстве отечественных предприятий сложилась в постсоветский период под влиянием использования прогрессивных зарубежных кадровых технологий и собственного опыта и состоит из следующих подсистем: анализ и планирование персонала (в том числе стратегическое); подбор и наем персонала; оценка профессионального уровня персонала; организация комплексных систем обучения и повышения квалификации персонала; аттестация и ротация персонала; менеджмент системы оплаты труда; комплексная структура мотивации и стимулирования кадрового состава; учет кадрового состава; организация трудовых отношений; социальное развитие и кадровая безопасность каждого индивидуума [2, с. 154].

Важнейшими тенденциями в развитии отечественного бизнеса в разных сферах хозяйствования и в экономике страны в целом на современном этапе являются:

- внедрение и совершенствование интегрированных операционных систем, представляющих собой, по сути, реинжиниринг производственных процессов и их переориентацию на гибкое производство, сведение запасов, которые находятся в использовании, к минимуму;
- прогрессивное изменение комплекса организационных структур, предполагающее развитие малых групп, расширение внутренних рынков, совершенствование системы стратегических центров дохода;
- развитие структурного комплекса мероприятий по управлению качеством, что включает внедрение системы бездефектной работы, рост ответственности персонала, повышение уровня его самоконтроля;
- совершенствование направлений стимулирования посредством участия персонала в распределении прибыли, развитие нематериального стимулирования;
- стабилизация кадровой структуры и состава сотрудников, осуществляемая путем переквалификации и большей самостоятельности сотрудников в процессах выполнения решений;

- участие персонала в управлении компанией на разных уровнях – создание рабочих групп и комитетов, демократизация всех составляющих кадрового менеджмента на предприятии [3, с. 246].

Эти тенденции прямо и косвенно влекут за собой, по сути, преобразования в самом процессе труда, а соответственно, и в непосредственных методах и подходах кадрового менеджмента.

На данном этапе развития отечественных предприятий система управления персоналом базируется на методологиях, которые не учитывают текущие перманентно меняющиеся условия развития глобального бизнеса. Это порождает снижение конкурентоспособности отечественных организаций, качества принимаемых решений, производительности труда, ошибки в инновационной политике и т. д. Сегодня персонал следует рассматривать как главный ресурс, способный обеспечить победу в конкурентной борьбе.

Уже в постсоветском периоде исследователи, занимающиеся проблемами кадрового менеджмента, определили, что именно человеческий фактор является главной производительной силой общества и лежит в основе современной концепции менеджмента [7, с. 226], согласно которой знания, умения, навыки, опыт, инициатива сотрудников компании приобретают особую важность наряду с финансовым и производственным капиталом.

В настоящее время происходят фундаментальные сдвиги, обусловленные интеллектуализацией общественно-производственных отношений и переосмыслением роли интеллектуального капитала и его качественных аспектов. Для динамичного развития экономики процесс интеллектуализации должен достичь того уровня, за которым он будет приобретать первостепенное значение. При этом должно произойти осознание обществом значимости интеллектуализации как для развития каждой отдельной личности, так и для интеллектуального капитала страны в целом.

Абсолютно новый подход к дефиниции интеллектуального капитала и его роли сформировался с начала XXI в. Научным сообществом данная категория рассматривается системно, под углом восприятия человеческих знаний и умений во взаимосвязи с характером мышления индивида. Кроме того, знания человека воспринимаются как нечто противоречивое в его оценке, переходящее в капитал на определенной стадии, непрерывно и динамично развивающееся. В ходе развития своих интеллектуальных способностей, независимо от того, соотносимы полученные знания с направлением трудовой деятельности напрямую или косвенно, субъект, который ими владеет, представляет собой особый интерес как для крупных предприятий, так и для малого и среднего бизнеса. Это связано с тем, что высокий уровень интеллекта позволяет сотруднику быть изобретателем, посто-

янно находиться в поиске новых решений и рассматривается руководством как носитель идеи, разработчик интеллектуального продукта [4, с. 245]. Хотя и в советский период учитывался тот факт, что человек (как сотрудник, а не как индивидуальность) обладает определенной совокупностью знаний, навыков, творческих способностей, но осознание того, что человек должен реализовывать себя в интеллектуальном продукте, пришло к исследователям только в последнее десятилетие.

Большинство определений интеллектуального капитала опирается на ведущую роль интеллекта, знаний, умений, уровня квалификации личности и т. д. Это позволяет сделать вывод, что такой ресурс положительно влияет на экономическое развитие благодаря использованию творческой составляющей труда. Другие компоненты интеллектуального капитала (например, структурный, клиентский) позволяют субъектам хозяйствования получать финансовые, технологические, производственные и другие конкурентные преимущества на рынке. Существующие определения подчеркивают такие черты интеллектуального капитала, как постоянное развитие, накопление, материальную и нематериальную составляющую предприятия, позволяющие аккумулировать конкурентные преимущества интеллектуального труда с целью удовлетворения общественных потребностей [3, с. 109].

Исходя из данных определений и взаимосвязей, можно сказать, что интеллектуальный капитал выступает главным ресурсом в формировании добавленной стоимости в новой постсоветской экономике. Результаты интеллектуальной творческой деятельности – интеллектуальные продукты – приобретают форму интеллектуальной собственности. Интеллектуальная собственность, в свою очередь, выступает одновременно и новой формой богатства и самой значимой по объему по отношению к другим формам собственности, ежегодный рост которой составляет около 1600 млрд долл. В развитых странах мира только реализация авторских прав дает от 4 до 7% всего ВВП [2, с. 155]. Более того, уже сегодня около 60% роста национального дохода определяется ростом знаний и образованности общества. Американские ученые подсчитали величину ВВП, которая продуцируется работниками, имеющими образовательный ценз в 10,5, 12,5 и 14 лет. Оказалось, что именно третья группа создает больше половины ВВП.

Стоит отметить, что тенденция роста человеческого капитала характерна не только для развитых стран. Такая ситуация прослеживается, с различными отклонениями, по всем регионам мира, в подавляющем большинстве стран. Так, человеческий капитал обеспечивает большую долю в накоплении богатства стран мира. В среднем по миру этот показатель составляет 66%. Минимальные значения интеллектуальных ресурсов наблюдаются на Среднем Востоке – 38%, и в Восточной Европе – 49%. Достаточно высокие показатели накопления нема-

териальных ресурсов в Западной Африке – 60% и в Центральной Америке – 79%. В Западной Европе, Восточной Азии и Северной Америке накопление интеллектуального капитала составляет около 75% совокупной величины национального богатства. Закономерной является ситуация, когда наибольшие объемы человеческого капитала наблюдаются именно в развитых странах [5, с. 257–258], поскольку именно они инвестируют больше средств в развитие тех сфер жизнедеятельности общества, которые способствуют формированию и развитию интеллектуальной творческой работы.

Таким образом, главным фактором производства на современном этапе становится интеллектуальный капитал, а отнюдь не материальные средства и блага. Накопление информации, знаний, опыта, физического здоровья и духовного комфорта, безопасности и уверенности становятся главным условием создания новых продуктов, изобретений, инноваций, производства и технологий, играют основную роль в формировании добавленной стоимости продуктов в современной экономике. Стоит отметить и тот факт, что на поддержку и развитие интеллектуального капитала в мире инвестируется порядка 15–20 трлн долл. ежегодно [6, с. 106].

Увеличению динамичности процесса накопления интеллектуального капитала в современных условиях функционирования российского рынка способствует создание определенных социально-экономических условий на предприятии, а именно: наличие мотивации у сотрудников, концентрация умственных усилий на решении задачи, потребительская заинтересованность, полезность продукта для общества и т. п. Но стоит отметить, что советскому периоду развития менеджмента персонала было свойственно отождествлять понятия человеческого и интеллектуального капитала, без вычленения важности и сущности последнего. Так, непосредственно под человеческим капиталом стоит понимать лишь стоимостную оценку деятельности всех сотрудников (в суммарном выражении) на соответствующем уровне владения трудовыми навыками (высшем уровне квалификации), где сами субъекты – носители интеллектуального капитала – рассматриваются как потенциальные носители идеи, направленной на процесс разработки интеллектуального продукта, полезного для общества. Таким образом, эффективность живого труда будет определяться величиной показателя созданного интеллектуального продукта на единицу рабочего времени. Этот показатель может характеризовать человеческий потенциал только в том случае, если субъективные потенциальные возможности продуцирования интеллектуального продукта рассчитывать за определенный период времени.

Что же касается интеллектуального капитала, то его сущность стоит рассматривать с общих позиций, с позиции философской кате-

гории и с позиции конкретной науки как экономическую категорию. Так, в случае с философской категорией интеллектуальный капитал, зачастую, исследуется учеными-философами в качестве способности мыслить, изучать, осознать, особенно в высших проявлениях познания. То есть философская категория интеллектуального капитала отождествляется с интеллектом. С позиций экономической категории глобальный интеллектуальный капитал интерполируется в качестве показателя совокупности научных, теоретических и практических знаний всего общества.

С позиции использования интеллектуального капитала сотрудников как средства повышения конкурентоспособности современных предприятий (то есть как экономической категории), интеллектуальный капитал – это совокупность интеллектуальных ресурсов людей, предприятий и организаций (знания, умения и творческие дарования индивидов, их образовательно-квалификационный уровень, объекты интеллектуальной собственности, машинные интеллектуальные средства, организационные структуры), которые являются результатом предыдущей творческой деятельности человека и которые используют субъекты предпринимательства для выполнения поставленных целей.

Понимание сущности и роли интеллектуального капитала предприятия в воспроизводственных процессах должно стать основой для формирования новой парадигмы управления отечественными субъектами хозяйствования – менеджмента знаний. Ее важность определяется практикой многих процветающих компаний мира: по оценкам специалистов, в среднем 80% их рыночной стоимости обеспечивают нематериальные активы и корпоративные знания, а 95% биржевой стоимости высокотехнологичных организаций приходится на нематериальные активы [7, с. 229].

Отметим, что даже в современных условиях, по прошествии более 100 лет с начала разработки теории управления персоналом, в постсоветских странах общие подходы в менеджменте выработаны не были. Существуют лишь обобщенные методологии и базисы менеджмента, которые продуцируют разные системы управления, со своими неповторимыми особенностями, поскольку учитывают определенные национальные ценности, особенности психологии, менталитета и т. п.

Российские менеджеры уже с начала российских реформ поняли, что у нас использовать готовую зарубежную модель управления персоналом (американскую или японскую) не получится. Поэтому необходимо было с учетом исторически сформировавшейся специфики кадрового менеджмента страны найти собственные способы и рычаги применения теоретических знаний и практического опыта различных стран для создания своей полноценной системы управления персоналом [5, с. 263]. Работая над развитием структуры управления в России

уже в современных условиях рыночной экономики, необходимо грамотно и с пользой применять накопленный опыт не только разных стран, но и использовать свои характерные для российской экономики те или иные направления в менеджменте в зависимости от конкретного предприятия и отрасли. Сейчас кадровая работа на российских предприятиях только начинает учитывать современные тенденции в развитии мирового бизнеса, что порождает отставание отечественных организаций в конкурентоспособности.

В последнее время происходит интенсивный поиск путей формирования оптимальной системы управления персоналом, которая отвечала бы трем основным требованиям – была высокоэффективной, гибкой и регулярно обновляемой. Система управления человеческими ресурсами должна быть всегда готова к постоянной реорганизации, перераспределению работников с целью эффективного их использования и повышения производительности труда.

Для повышения эффективности управления персоналом в постсоветской системе управления были пересмотрены фундаментальные принципы кадрового менеджмента советской системы и сформированы новые подходы (см. табл.).

Таблица

Сравнительный анализ принципов управления персоналом советской и постсоветской систем

№	Характеристика принципа	Советская система	Постсоветская система
1	Эффективное применение интеллектуального, организаторского, творческого потенциала персонала с помощью улучшения содержания труда, его гуманизации, исключение монотонности и бессодержательности труда.	–	+
2	Обеспечение безопасности и надежности производственных процессов.	+	+
3	Обеспечение нормальных условий труда, рациональные режимы труда и отдыха;	+	+
4	Определение способности работника, поиск характеристик, которые прямо или косвенно влияют на эффективность труда.	–	+
5	Осознание роли и сущности интеллектуализации человеческого капитала. процессы накопления интеллектуального капитала с целью повышения конкурентоспособности продукции и услуг.	–	+

Современной системе управления персоналом характерно стремление к разработке долгосрочной стратегии развития предприятия, в основу которой заложены качественно новые принципы, в том числе и вся их структура: основная роль в ней теперь принадлежит гуманизации процесса труда и созданию благоприятных условиях не только для текущей деятельности персонала, но и для стимулирования инновационного и творческого потенциала каждого сотрудника с учетом его индивидуальных способностей и потребностей.

Несмотря на обновленные фундаментальные аспекты построения современной системы менеджмента, при управлении персоналом может возникать ряд проблем, которые влияют на результаты хозяйственной деятельности предприятия и требуют решения. Так, очень сложно сформировать коллектив работников с экономическим мышлением, необходимым для построения инновационной экономики, создавать и поддерживать благоприятный климат в коллективе для обеспечения эффективной работы всех сотрудников.

Даже в современных условиях хозяйствования многие руководители хотят получать максимальную прибыль, не учитывая при этом интересы наемных работников, не проявляя заботу об их профессиональном росте, о доходах, условиях труда и т. п. От этого работники чувствуют себя социально незащищенными. Поэтому в трудовых коллективах целесообразно разработать меры для получения информации о психологическом климате в коллективе, степени удовлетворенности каждого сотрудника работой, условиями труда и отдыха, удовлетворенностью уровнем заработной платы [2, с. 154]. Для этого, по нашему мнению, лучше всего подходят такие методы, как опросы, анкетирование, беседы (групповые и индивидуальные). Эффективность таких действий заключается в возможности выявления работников с высоким уровнем потенциала, что в перспективе сможет помочь их карьерному росту, их заинтересованности в повышении результатов своей деятельности.

Особо следует выделить новый этап формирования современной нематериальной экономики, где именно интеллектуальный капитал становится доминирующим и обладающим синергетическим эффектом фактором развития [5, с. 264]. Именно особенности его формирования и реализации обуславливают переход к качественно новому этапу экономического развития, которое находит проявление в изменении характера труда, трансформации социально-экономических отношений, прежде всего отношений собственности, в появлении новых форм взаимодействия экономических субъектов, сдвигах в социальной структуре общества. Для интенсификации и повышения эффективности этого эволюционного процесса крайне важным является создание соответствующей институциональной среды, которая

бы обеспечивала продуктивное взаимодействие экономических субъектов по генерации, распространению, обмену и использованию знаний, способствовала их коммерциализации.

Таким образом, только интеллектуальная, творческая работа является залогом создания таких активов, которые при умелом инвестировании длительное время будут обеспечивать получение стабильно растущей нормы прибыли. Человеческий капитал стоит интерпретировать в качестве показателя результата инвестиций и накопления в виде знаний, навыков, способностей, здоровья, психологических качеств индивида, которые применяются им (или его работодателем) с целью получения полезного или экономически выгодного результата. Умственный труд предполагает креативный, инновационный, нестандартный подход к решению поставленных задач. Интеллектуальная эволюция человека в первую очередь формируется в процессе его образования. Высокий образовательный уровень является не только социальным гарантом для его владельца, но и залогом экономического развития и процветания конкретного предприятия и государства в целом.

На основе проведенных исследований можно сделать вывод, что современная система управления персоналом является одним из важнейших направлений деятельности предприятия и залогом его экономического успеха. Важным фактором, который позволит повысить эффективность управления персоналом на предприятии, является наличие разработанной на долгосрочную перспективу политики по развитию персонала предприятия, предусматривающую адаптационные программы, системы и программы обучения, повышения квалификации и возможности для саморазвития личности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Армстронг М.* Практика управления человеческими ресурсами. 10-е издание. СПб: Питер, 2012.
2. *Лозовский А.Н., Галицкая А.И.* Международный опыт стратегического управления персоналом на предприятиях // Региональная экономика и управление. 2016. № 3. С. 153–156.
3. *Нинциева Г.В.* Концепция «человеческих отношений» Н.А. Витке // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2017. № 1. С. 108–111.
4. *Прохорова Ю.Е.* Сравнительный анализ систем управления в постсоветских странах // Международное научное издание «Современные фундаментальные и прикладные исследования». 2016. № 4 (23). С. 243–248.
5. *Рогозин А.В.* HR-менеджмент в России и за рубежом // Научные исследования: от теории к практике. 2015. № 1. С. 256–266.

6. Стрельцова В.Ю., Погребняк М.В. Мотивация персонала: как это делают в России и зарубежом // Апробация. 2015. № 9. С. 106–107.
7. Шубная Е.В., Москот А.А. Особенности управления персоналом: опыт разных стран // Научный вестник ДГМА. 2016. № 3 (21е). С. 224–229.

ABOUT THE AUTHOR

Yuliya Vladimirovna Kharitonova – postgraduate student, specialist of LLC S7 Engineering, Moscow, Russia.
ulyabbk@gmail.com

THE EVOLUTION OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM IN THE PROCESS OF THE INTELLECTUALIZATION OF HUMAN CAPITAL

The article is devoted to the study of the evolutionary stages of the Soviet and the post-Soviet personnel management systems. The processes of human capital intellectualization are analyzed. The key aspects of the formation of the personnel management system of the Soviet period are considered, the positive and negative elements of the historically established methods of personnel management in Russia at the beginning of the post-Soviet period are highlighted. The general and distinctive evolutionary characteristics of the studied systems and the processes of the intellectualization of human capital are noted. The expediency of the reorientation of the modern personnel management system to the individualization and humanization of labor has been substantiated, and recommendations have been made with regard to the improvement of the national human resources management systems.

Keywords: *personnel, intellectualization, human capital, evolution, management system, Soviet and post-Soviet period, personnel management, employee, competitiveness.*

JEL: D200, L200, L230, J20, M10, M12, M38.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Д.В. ЗЕЛЕНОБОРСКАЯ

кандидат экономических наук, ученый секретарь
ФГБУН Институт экономики РАН

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РАН В 2018 ГОДУ

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10026.

В 2018 г. Институт экономики проводил исследовательскую деятельность в соответствии с Программой фундаментальных научных исследований государственных академий наук (ПФНИ ГАН) на 2013–2020 гг. по трем научным направлениям: 167. *Исследование динамики соотношения глобального и национального в социально-экономическом развитии и оптимизация участия России в процессах региональной и глобальной интеграции*; 168. *Разработка концепции социально-экономической стратегии России на период до 2050 г. (Дерево целей и система приоритетов)*; 171. *Развитие методологии макроэкономических измерений*.

Научные исследования велись по темам в рамках базового бюджетного финансирования, а также по грантам РФФИ. Институт экономики принимал участие в фундаментальных программах Президиума РАН («Научные основы развития российского научно-инновационного комплекса в контексте глобальных трансформаций», «Многофакторные вызовы и риски перехода к новому этапу научно-технологического и экономического развития России: фундаментальные и прикладные проблемы»).

Основные результаты научной деятельности

167. Исследование динамики соотношения глобального и национального в социально-экономическом развитии и оптимизация участия России в процессах региональной и глобальной интеграции

В монографии Б.А. Хейфеца «Новые экономические мегартнерства и Россия» (СПб.: Алетейя, 2019) проанализирована новая тенденция в развитии мировой экономики – трансрегионализация, ведущая к кардинальному переформатированию глобального экономического пространства. Показана специфика формирующихся экономических

мегапартнерств, являющихся движущейся силой трансрегионализации; обоснован переход к качественно иному типу неформальной глобализации, где важнейшую роль будет играть глобализация потребителей. Обоснованы серьезные риски для России, обусловленные развитием трансрегионализации; предложены пути смягчения этих рисков; рассмотрены наиболее перспективные экономические союзы России, проблемы и возможности их развития.

Третий том коллективной монографии «Постсоциалистический мир: итоги трансформации» (Под общей ред. С.П. Глинкиной. Т. 3. Азиатские модели реформирования. Возможности и вызовы для России / Отв. ред. Г.Д. Толорая // СПб.: Алетейя, 2018) посвящен исследованию итогов трансформации, произошедшей в восточноазиатских странах, входивших в социалистическое содружество (Китай, Вьетнам, Монголия, КНДР). Применение авторами современного транзитологического инструментария позволило сделать вывод о наличии общего алгоритма трансформации – эволюционной рыночной модернизации при сохранении эффективного государственного регулирования. Исследованы перспективы развития региона, дана оценка возможностей и проблем сотрудничества России со странами «пояса соседства», что особенно актуально в свете реализуемого Россией нового курса на усиление сотрудничества со странами Азиатско-Тихоокеанского региона.

В коллективной монографии «Центрально-Восточная Европа в поисках новых источников развития» (Отв. ред. Н.В. Куликова. М.: ИЭ РАН, 2018) исследуются изменения в экономических и политических процессах в Центрально-Восточной Европе в условиях новых тенденций в мировой экономике. Рассматривается влияние кризисных явлений в Европейском союзе на развитие стран ЦВЕ, на их социально-экономическую и внешнеэкономическую политику. Анализируется результативность усилий стран ЦВЕ, направленных на поиск новых источников экономического роста. Характеризуется современное состояние внешнеэкономических связей стран ЦВЕ с акцентом на изменении места России в их внешнеэкономической стратегии в условиях новых внешних экономических и политических вызовов.

В коллективной монографии «Дифференциация восточноевропейского постсоциалистического пространства» (Отв. ред. Ю.К. Князев, И.И. Орлик, Э.Я. Шейнин. М.: ИЭ РАН, 2018) рассмотрены процессы политической и экономической дифференциации стран – членов ЕС, особенности их политики, возможные методы и средства решения проблем во внешнеэкономической стратегии стран Центрально-Восточной Европы. Исследованы основные направления внешнеэкономической политики восточноевропейских стран; раскрыты новые тенденции этой политики в связи с изменением геополитической ситуации на европейском континенте; проанализированы внешние и внутренние факторы, вли-

яющие на негативные проявления в торгово-экономических отношениях этих стран с Россией.

В сборнике научных трудов «Россия и Польша перед лицом общих вызовов» (Отв. ред. И.С. Сеницина. М.: ИЭ РАН, 2018), изданном по материалам российско-польской конференции, особое внимание уделено вопросам моделей экономического роста в условиях глобализации, а также проблемам, которые решают Россия и Польша в процессе перехода к инновационному развитию.

В работе А.В. Шурубовича «Экономическое взаимодействие России и Белоруссии: интеграционные проекты и национальные интересы. М.: ИЭ РАН, 2018) дается периодизация формирования экономического сотрудничества двух стран, исследуются их взаимные экономические связи по основным направлениям (взаимная торговля, инвестиционное сотрудничество, производственная и научно-техническая кооперация и др.), современные тенденции и важнейшие проблемы развития российско-белорусских отношений, характеризуются пути их решения.

168. Разработка концепции социально-экономической стратегии России на период до 2050 г. (Дерево целей и система приоритетов)

В сборнике научных трудов «Институты структурной модернизации российской экономики» (Под ред. Н.Ю. Ахапкина. М.: ИЭ РАН, 2018) приведена институциональная и макроэкономическая оценка факторов структурной трансформации экономических систем. Определены направления развития бюджетных и налоговых институтов модернизации российской экономики и регулирования ее пространственной структуры. Осуществлен институциональный анализ мер государственной поддержки инновационного развития промышленности. Раскрыты вопросы совершенствования институтов развития российского агропромышленного комплекса.

В сборнике научных трудов «Оценка рисков и угроз экономической безопасности России 2018–2020 гг.» (М.: ИЭ РАН, 2018) представлены материалы научно-практической конференции «Вторые Сенчаговские чтения 2018–2020 гг.». Приоритетное внимание уделено обоснованию организационно-плановых и организационно-финансовых методов нейтрализации рисков и угроз экономической безопасности России, рассмотрены возможности оценки рисков и угроз экономической безопасности на уровне регионов, отраслей и хозяйствующих субъектов.

171. Развитие методологии макроэкономических измерений

В монографии В.Н. Лившица «Бедность и неравенство денежных доходов населения в России и за рубежом: системный анализ некоторых важных фрагментов проблемы» (М.: ИЭ РАН, 2018) представлены исследования различий в жизненных средствах населения и дан анализ возникающего при этом неравенства потенциальных финансовых возможностей, уровня и качества жизни населения. Значительное внимание уделено методам измерения неравенства и бедности населения, принци-

пам формирования и реальным значениям их индикаторов. Дан факторный анализ бедности и неравенства доходов в России и за рубежом, предложены меры по улучшению ситуации в этой сфере.

В монографии А.Е. Городецкого «Институты государственного управления в условиях новых вызовов социально-экономического развития» (М.: ИЭ РАН, 2018) определены основные тренды реформ государственного управления в переходную эпоху в контексте современных императивов социально-экономической модернизации, экономических, социальных, технологических и экологических вызовов новой системной трансформации (как глобальной, так и внутренней). Раскрыто содержание вызовов и рисков социально-экономического развития. Дана оценка опыту административных реформ первого десятилетия 2000-х годов в России и за рубежом. Выявлены основные дисфункции системы государственного управления, предложены необходимые меры по его дальнейшему реформированию, обоснована роль институтов гражданского общества, а также отдельных граждан в повышении эффективности и качества управления.

В коллективной монографии «Мезоэкономика: состояние и перспективы» (Под ред. В.И. Маевского, С.Г. Курдиной-Чэндлер, М.А. Дерябиной. М.: ИЭ РАН, 2018) проанализирована история развития мезоэкономических исследований (в России и за рубежом), современное состояние и перспективы развития мезоэкономических исследований в стране; продемонстрирована особенность подхода авторов к мезоэкономическому анализу; исследованы теоретические и методологические основания мезоэкономики, а также новые тренды использования мезоэкономического подхода в экономическом анализе.

В коллективной монографии «Политика регионального развития в современной России: приоритеты, институты, инструменты» (Отв. ред. Е.М. Бухвальд. М.: ИЭ РАН, 2018) показана роль федеральной политики регионального развития как ключевого инструмента реализации мер, направленных на совершенствование пространственной структуры российской экономики. Даны оценки экономической дифференциации российских регионов и приведены обоснования для сохранения «политики выравнивания» как одного из приоритетов регулирования пространственной структуры российской экономики. Особое внимание уделено инвестиционным и инновационным компонентам политики регионального развития, сбалансированности различных типов поселений в России, а также роли малого и среднего предпринимательства в подъеме экономики российских территорий.

Проблемы повышения качества государственного управления российской экономикой в условиях глобальных стратегических вызовов рассмотрены в сборнике научных трудов «Институты государственного управления: стратегические вызовы и тенденции развития» (Под ред. И.И. Смотрицкой, Е.С. Исламовой // М.: ИЭ РАН, 2018). Авторы анализируют институциональные аспекты трансформации управленческих

подходов, раскрывают проблемы и тенденции развития институтов управления государственным имуществом и предприятиями государственного сектора экономики на современном этапе. Особое внимание уделено повышению эффективности управления государственными и публичными закупками, ключевым целям и приоритетным задачам нового этапа стратегических реформ контрактной системы закупок.

В сборнике научных трудов «Гетеродоксия Versus экономический редукционизм: микро-, мезо-, макро-» (Отв. ред. С.Г. Курдина-Чэндлер, В.И. Маевский. Материалы XII симпозиума по эволюционной экономике. М.: ИЭ РАН, 2018) предложены новые подходы экономического анализа, учитывающие сложность современной экономики и значение специфики макро-, мезо- и микроуровней для экономической политики.

В работе «Карл Маркс: классика и современность (к 200-летию со дня рождения)» (Под ред. М.И. Воейкова. М.: ИЭ РАН, 2018) обсуждаются проблемы марксизма и современности, основных его категорий и их новой интерпретации. Рассматриваются вопросы теории воспроизводства и труда в марксистской схеме, первоначального накопления капитала в постсоветской России, совместимости концепции человеческого капитала с трудовой теорией стоимости. Особое внимание уделяется требованиям современного анализа развития политической экономии и марксизма.

В работе «На пути к новой экономической теории государства» (Под ред. А.Я. Рубинштейна // М.: ИЭ РАН, 2018) представлен авторский подход к построению экономической теории современного государства, опирающийся на теорию опекаемых благ и общую концепцию провалов смешанной экономики, что позволило с новых позиций взглянуть на категорию государственного патернализма и выявить риски его негативных последствий.

Научно-организационная деятельность ИЭ РАН

В целях координации научных исследований и активизации внедрения результатов научно-исследовательских разработок в практику Институтом экономики в 2018 г. был проведен ряд научно-организационных мероприятий:

Конференции и симпозиумы:

- Научный симпозиум «Фундаментальные особенности мезоэкономического анализа: возможности и перспективы эволюционной и синергетической парадигм» (Москва, 15 марта);
- Научно-практическая конференция «Вторые Сенчаговские чтения: оценка рисков и угроз экономической безопасности России 2018–2020 гг.» (Москва, 10–11 апреля);
- Научная конференция «Экономическая природа и модели государства: вопросы методологии» (Москва, 14–15 мая);

- Международная научная конференция «Россия и Китай в турбулентном мире» (Москва, 25 мая);
- Научная конференция «Категория «власти-собственности» и ее значение для «экономики развития» (Москва, 18–19 июня);
- XXVI Кондратьевские чтения «Пространственный потенциал развития России: невыученные уроки и задачи на будущее» (Москва, 14–15 ноября, совместно с Международным фондом Н.Д. Кондратьева);
- Ежегодная научная конференция молодых ученых «Россия в глобальной экономике: новые вызовы и угрозы» (Москва, 22 ноября).

Круглые столы:

- Экономическая политика и практика КНДР: опыт негласного реформирования и возможности двустороннего сотрудничества (февраль);
- Пенсионная реформа в условиях глобальных вызовов: социальные и экономические последствия (апрель);
- Тенденции и проблемы российско-белорусских отношений (май);
- Проблемы имплементации и ожидаемые эффекты Соглашения о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и Социалистической Республикой Вьетнам (сентябрь);
- Финансирование гуманитарного сектора экономики: риторика и факт (ноябрь);
- Обеспечение сбалансированности задач и скоординированности инструментов денежно-кредитной политики России и Беларуси в условиях финансовой глобализации (ноябрь);
- План как форма хозяйствования: история, современность и перспективы (декабрь).

В отчетный период продолжали работу научные семинары Института экономики РАН: «Теоретическая экономика» (рук. – д.ф.н. А.Я. Рубинштейн; с 2018 г. – в формате международного семинара ИЭ РАН и Новой экономической ассоциации); «Деньги и денежное обращение в период формирования национальных денежных систем»; «Институциональные изменения и экономическое развитие»; «Актуальная политическая экономия» (рук. – д.э.н. М.И. Воейков); «Глобальная нестабильность: причины и последствия» (рук. – д.и.н. Б.А. Шмелев). В 2018 г. начали работу научные семинары: «Теория и моделирование воспроизводственных процессов в экономике» (рук. – академик РАН В.И. Маевский, д.с.н. С.Г. Кирдина-Чэндлер), международный научный семинар «Альтернативы развития мировой экономики» (рук. – член-корреспондент РАН М.Ю. Головин, д.э.н. С.П. Глинкина, совместно с Центром международных экономических исследований при экономическом факультете РУДН и Московской школой экономики МГУ им. М.В. Ломоносова).

Экспертная деятельность

В 2018 г. Институт экономики подготовил и направил в органы исполнительной и законодательной власти, в министерства и ведом-

ства (Совет Федерации ФС РФ, Государственная Дума ФС РФ, Администрация Президента РФ, Совет безопасности РФ, Министерство экономического развития РФ, ФАНО России, Министерство науки и образования РФ и др.) более 20 экспертных и аналитических материалов.

Издательская деятельность

В 2018 г. Институтом экономики издано более 30 научных трудов (монографий, брошюр, сборников научных трудов, докладов). В серии «Научные доклады Института экономики РАН» изданы доклады:

- В.В. Арсланов «Суверенитет, «жесткая сила» и долговая зависимость в теории экономического развития»;
- М.Б. Бакеев «Дейдра Макклоски: риторика экономического развития»;
- Л.Б. Вардомский, М.О. Тураева «Развитие транспортных коридоров постсоветского пространства в условиях современных геополитических и экономических вызовов»;
- А.В. Верников «Гарантирование банковских вкладов в России: дисфункция импортного института»;
- М.И. Воейков, А.Е. Городецкий, Р.С. Гринберг «Экономическая природа государства: новый ракурс»;
- С.П. Глинкина, Н.В. Куликова, М.О. Тураева, А.В. Голубкин, А.А. Яковлев «Китайский фактор в развитии стран российского пояса соседства: уроки для России»;
- М.А. Дерябина «Самоорганизация социально-экономических систем: теоретические основания»;
- О.Б. Кошовец, П.А. Ореховский «Экономика» против «экономической системы»: структуралистский анализ;
- «Куда движется современная экономическая наука?»;
- А.В. Одинцова, О.Н. Валентик «Становление системы стратегического планирования в муниципальном звене управления»;
- А.Я. Рубинштейн, О.А. Славинская, Н.А. Бураков «Патернализм и инвестиции в производство опекаемых благ»;
- Б.А. Хейфец «Метаморфоза экономической глобализации».

Продолжалось издание научных журналов «Вестник Института экономики Российской академии наук», «Вопросы теоретической экономики», «Мир перемен», «Федерализм».

Международное сотрудничество

В 2018 г. Институт экономики проводил работу на основе следующих двусторонних долгосрочных соглашений о международном сотрудничестве с зарубежными партнерами:

- Соглашение о научном сотрудничестве между Научным Фондом Захир (Индия, Нью-Дели) и ИЭ РАН;
- Соглашение о научном сотрудничестве между Институтом марксизма Народного университета Китая и ИЭ РАН;

- Меморандум о научном сотрудничестве между Национальной Академией экономической стратегии КАОН (НАЭС КАОН) и ИЭ РАН;
- Соглашение о научном сотрудничестве между Институтом проблем устойчивого экономического развития Кенбукского национального университета провинции Тэгу (Корея) и ИЭ РАН;
- Меморандум о сотрудничестве между институтом России, Восточной Европы и Центральной Азии Китайской академии общественных наук и ИЭ РАН;
- Соглашение о научном сотрудничестве между Институтом философии Министерства науки, технологии и окружающей среды Кубы и ИЭ РАН;
- Соглашение о научном сотрудничестве между Институтом экономических исследований Польской академии наук и ИЭ РАН;
- Соглашение о научном сотрудничестве между Институтом политических исследований ПАН и ИЭ РАН;
- Соглашение о научном сотрудничестве между Ташкентским государственным экономическим университетом (Республика Узбекистан) и ИЭ РАН;
- Соглашение о научном сотрудничестве между Технологическим университетом Таджикистана и ИЭ РАН;
- Соглашение о научном сотрудничестве между Хорогским государственным университетом имени М. Назаршоева и ИЭ РАН;
- Соглашение о научном сотрудничестве между Кыргызско-Российским Славянским университетом и ИЭ РАН;
- Соглашение о научном сотрудничестве между Институтом экономики имени П. Гугашвили Тбилисского госуниверситета имени И. Джавахишвили (Грузия) и ИЭ РАН;
- Соглашение о научном сотрудничестве между АО «Институт экономических исследований Министерства экономического развития и торговли» Республики Казахстан и ИЭ РАН;
- Соглашение о научном сотрудничестве между Белорусским государственным экономическим университетом и ИЭ РАН.

Ученые ИЭ РАН участвовали в международных симпозиумах, форумах, конгрессах, конференциях, семинарах, организованных зарубежными научными центрами и международными организациями зарубежных стран.

ABOUT THE AUTHOR

Larisa Viktorovna Zelenoborskaya – Candidate of Economic Sciences, Scientific Secretary of the Federal State Budgetary Institution of Science – Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS)

INSTITUTE OF ECONOMICS OF THE RAS IN 2018

А.А. ВОРОНИН

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
Центра исследований проблем государственного управления ФГБУН
Институт экономики РАН, председатель Экспертного совета ФГБУН
Институт экономики РАН

Н.П. НЕФЁДОВА

секретарь Экспертного совета Института экономики РАН

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО
УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЯМИ
С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ
(по материалам первого заседания
Экспертного совета ИЭ РАН)**

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10027.

29 января 2019 г. в Институте экономики РАН состоялось первое заседание Экспертного совета Института экономики РАН по проблемам корпоративного управления компаниями с государственным участием (КГУ). Экспертный совет создан по инициативе Центра исследований проблем государственного управления и планируется как независимая, постоянно действующая площадка для обсуждения и выработки решений по проблемам корпоративного управления компаниями с государственным участием.

Экспертное сообщество представлено практикующими профессиональными корпоративными директорами – членами и председателями Советов директоров и Ревизионных комиссий госкомпаний, представителями федеральных исполнительных органов власти, профессиональных сообществ и СРО, ведущими экспертами и учеными научных центров, руководителями департаментов корпоративного управления российских госкомпаний, госкорпораций и холдинговых структур. На данный момент в состав Совета входит 35 человек.

Руководство деятельностью Экспертного совета осуществляет коллегия, в состав которой вошли д.э.н. Е.Б. Ленчук – директор ИЭ РАН, д.э.н. И.И. Смотряцкая – руководитель Центра исследований про-

блем государственного управления, а также руководители Росимущества, Московской Биржи, Национальной ассоциации корпоративных директоров и крупнейшего ФГУП «Почта России». Председателем Экспертного совета избран ведущий научный сотрудник Центра исследований проблем государственного управления ИЭ РАН, профессиональный корпоративный директор, член и председатель Советов директоров и Ревизионных комиссий госкомпаний А.А. Воронин.

Во вступительном слове Е.Б. Ленчук поблагодарила участников за проявленный интерес к созданию Экспертного совета и отметила, что на этой площадке будут обсуждаться самые насущные проблемы корпоративного управления компаниями с государственным участием, а также вырабатываться предложения по их эффективному решению.

На заседании было заслушано два доклада.

С первым докладом «Актуальные проблемы корпоративного управления компаниями с государственным участием» выступил председатель Экспертного совета ИЭ РАН, к.э.н. А.А. Воронин. Он охарактеризовал современное состояние и наиболее актуальные проблемы корпоративного управления различных групп КГУ, представил экспертную оценку вклада КГУ в ВВП РФ, отметив, что принципы корпоративного управления применяются лишь в малой части КГУ, а внедрение лучших практик корпоративного управления сможет существенно повысить экономическую эффективность их деятельности.

Так, федеральные и региональные власти в конце 2007 г. контролировали примерно 40% рыночной капитализации российского фондового рынка, в 2004 г. – 24%. К началу 2008 г. «глубина концентрации собственности» в руках государства (по данным «Эксперт-400») составила порядка 40–45%. В 2009 г. этот показатель оценивался разными экспертами в пределах 50%¹. По данным ФАС, вклад «госкомпаний» в ВВП России вырос с 35% в 2005 г. до 70% в 2015 г. Кроме того, количество государственных и муниципальных предприятий за минувшие три года утроилось...»².

Далее А.А. Воронин отметил, что в Институте экономики РАН в 2017–2018 гг. было проведено исследование проблем корпоративного управления КГУ. Было выделено шесть групп субъектов хозяйственной деятельности с государственным участием и оценен их вклад в экономику России. Результаты исследования подтверждают, что доля КГУ и бюджетных учреждений в ВВП России составляет около 70%. Эта цифра – веский довод задуматься об эффективности управ-

¹ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 16 февраля 2013 г. № 191-р «Государственная программа Российской Федерации «Управление федеральным имуществом»».

² www.rbc.ru/economics/29/09/2016/57ecd5429a794730e1479fac.

ления хозяйствующими субъектами, находящимися в собственности государства. По данным ФАС, на 01.07.2018 г. практики корпоративного управления применяются менее чем в 1000 КГУ³ (при их количестве свыше 17 000). Все эти компании одной организационно-правовой формы: публичные акционерные общества федеральной собственности, включая 50 головных компаний, входящих в группу стратегических предприятий (спецперечня) в соответствии с Распоряжением Правительства РФ от 23.01.2003г. № 91-р.

Докладчик особо отметил две главные проблемы корпоративного управления КГУ:

1) избегание ответственности лицами, принимающими решения в органах государственной власти (лучше «ничего не менять», чем взять на себя риск за принятое решение);

2) крайняя неэффективность управления КГУ госчиновниками.

На сегодняшний день наиболее актуальными проблемами корпоративного управления КГУ, по мнению А.А. Воронина, также являются: низкая экономическая эффективность деятельности КГУ; высокие риски злоупотреблений и вывода активов менеджментом и недобросовестными представителями государства; отсутствие аналитической информации о динамике экономических показателей работы КГУ, а также о роли независимых профессиональных директоров в улучшении результатов экономической деятельности КГУ.

Для решения этих проблем необходимо использовать передовые практики корпоративного управления предприятиями, знания и опыт лучших профессиональных директоров, набираемых из деловой среды; создать конкуренцию среди профессиональных директоров путем превращения сферы корпоративного управления КГУ в оплачиваемую, а значит в мотивированную, профессиональную деятельность, что сейчас происходит далеко не всегда (примерно в 1 из 5 госкомпаний); состав Советов директоров формировать исходя из профессиональных компетенций претендентов (профилирование); расширять информационно-аналитическую интернет-платформу межведомственного портала Росимущества, где любой профессиональный директор может получить ответы ведущих экспертов в течение 24-х часов на вопросы по основным направлениям деятельности Совета директоров; создать специальную библиотеку знаний в области корпоративного управления с учетом специфики госкомпаний и отраслевой принадлежности, а также портал по обмену опытом; увеличить прозрачность отчетности предприятий; ввести систему тестирования членов Совета директоров для оценки их вклада и компетенций на основе утвержденного профессионального стандарта.

³ По данным ФАС на 01 июля 2018 г.

Результатами повышения качества и эффективности корпоративного управления КГУ должны стать: приближение нормы прибыли и капитализации госкомпаний к среднеотраслевому уровню частных компаний; предотвращение попыток вывода активов менеджментом; полный контроль со стороны акционера за результатами деятельности предприятий через своих представителей, профессиональных корпоративных директоров в Советах директоров госкомпаний; создание информационной базы о динамике экономических показателей предприятий и отраслей народного хозяйства, вкладе независимых корпоративных директоров в устойчивое развитие КГУ.

Докладчик подчеркнул, что часть вышеперечисленных задач и механизмов решения проблем были сформулированы в государственной программе Российской Федерации «Управление федеральным имуществом», утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 г. N 327. Однако многие цели так и не были достигнуты, хотя бюджетные средства на это были выделены.

Автором доклада была представлена функционально-целевая модель управления КГУ, разработанная с целью повышения эффективности управления путем привлечения сторонних компаний, оказывающих консультационные услуги, профессиональных сообществ, СРО и независимых корпоративных директоров (с оплатой их услуг по факту достижения запланированных показателей по капитализации, выручке, прибыли, налоговым отчислениям и по другим показателям).

Со вторым докладом «Тренды корпоративного управления в акционерных обществах с госучастием и возможности внедрения принципов корпоративного управления в госкорпорациях и ФГУПах» выступил Н.В. Старченко (член коллегии Экспертного совета ИЭ РАН, исполнительный директор СРО «Национальная ассоциация корпоративных директоров»), в котором он сообщил, что, согласно оценке НАКД (2017 г.), в России функционируют порядка 1300 акционерных обществ, по которым имущественные права и управленческие функции осуществляет Росимущество, из них – 63% обществ, где доля государства составляет 100%, 33% – с долей государства менее 100%, 4% – стратегические, и около 1200 – это федеральные государственные унитарные предприятия (ФГУПы). Процессы приватизации, происходившие в государственном секторе в 2004–2018 гг., осуществлялись в основном через преобразование ФГУП в акционерные общества (АО) или в федеральные бюджетные учреждения, через продажу пакетов акций частным владельцам (либо самим Росимуществом, либо уполномоченными агентствами, например, Русским Аукционным Домом) и регулярной передачей акционерных обществ, подведомственных Росимуществому, в вертикально-интегрированные структуры.

Следующая, отмеченная докладчиком тенденция, – это ухудшение показателей финансово-хозяйственной деятельности, увеличение количества банкротств в обществах, подведомственных Росимуществу. Докладчик подчеркнул, что в настоящее время успешная работа Совета директоров возможна только в тесном сотрудничестве с генеральным директором, а это уже не корпоративное управление, а оперативное. Во многих обществах Совету директоров приходится много заниматься оперативной работой, вплоть до того, чтобы помогать генеральному директору получать кредиты и решать другие вопросы, которые он самостоятельно решить не может.

Еще один тренд – это изменение корпоративного законодательства. За последние четыре года, с одной стороны, упростился порядок одобрения сделок, но, с другой – очень сильно снизился обязательный объем раскрытия информации, и зачастую государство, являясь собственником, не может получить информацию от своей же компании. Сегодня, например, АО с государственным участием не обязаны предоставлять квартальную отчетность, и получение промежуточных результатов финансово-хозяйственной деятельности может вызывать довольно большие сложности. Необязательность ревизионных комиссий в непубличных акционерных обществах – это тоже тренд к закрытию акционерных обществ от внешнего контроля.

Следующая тенденция – активное привлечение к субсидиарной ответственности членов органов управления обществами в связи с изменениями, внесенными в федеральное законодательство. Общий размер ответственности в 2018 г. составил 330,3 млрд руб. (в 2017 г. – 103,2 млрд руб.), количество привлеченных контролирующих лиц в 2018 г. – 2125 человек (в 2017 г. – 923). В 2018 г. из 5107 заявлений было удовлетворено 1631, что составляет 32% (в 2017 г. суды удовлетворили 22% от поданных заявлений).

Бесспорно, положительная тенденция 2018 г. – это создание Министерством экономического развития и Росимуществом Межведомственной комиссии по мониторингу реализации обществами и организациями непрофильных активов. Это на сегодня фактически единственный инструмент, который позволяет обществам, находящимся на грани банкротства, улучшать свою финансово-хозяйственную деятельность путем вынесения на эту комиссию программы реализации непрофильных активов, ее одобрения и реализации.

Для изменения сложившейся ситуации и решения накопившихся проблем необходимо предпринять следующие шаги: ввести в закон понятие «акционерное общество с государственным участием» (включая дочерние и зависимые общества с долей головного общества больше 50%); ввести в законодательные акты обязательные стандарты раскрытия информации для АО с государственным участием; разра-

ботать механизмы внедрения практик корпоративного управления в дочерние и зависимые общества госкорпораций; активно привлекать профессиональных директоров для работы в качестве единоличного исполнительного органа акционерных обществ с государственным участием; повышать ответственность членов органов управления за качество принимаемых решений.

После выступления докладчиков состоялись прения, в которых присутствующие на заседании ученые и руководители госкомпаний приняли активное участие.

Так, И.И. Смотрицкая, руководитель Центра исследований проблем государственного управления ИЭ РАН, отметила, что при оценке совокупного вклада в ВВП Российской Федерации, представленной в первом докладе, использовалась экспертная оценка Центра, поскольку отсутствует единая методология отнесения госкомпаний к соответствующим группам и найти статистические данные по группам компаний было достаточно сложно. «Мы планируем дальнейшую дискуссию, и сейчас в Госдуме планируется круглый стол по обсуждению проблем управления государственной собственностью. Мы приглашаем экспертов к сотрудничеству. Высказанные предложения станут обязательными для рассмотрения на законодательном уровне», – сообщила И.И. Смотрицкая.

В.А. Гусаков, управляющий директор Московской Биржи по взаимодействию с органами власти, отметил важность создания Экспертного совета как площадки для обмена мнениями и внес предложение обсудить на заседаниях Совета вопрос о соответствии положений существующего Кодекса корпоративного управления передовым мировым практикам, например, в части гендерного разнообразия в составе Советов, а также заседаний Советов как площадки для выработки рекомендаций и предложений по совершенствованию Кодекса корпоративного управления. В.А. Гусаков отметил также, что долгосрочные программы развития госкомпаний не всегда актуализируются, а, например, в ПАО «РЖД» и ряде других компаний с госучастием долгосрочные программы развития не разработаны, в том числе потому, что процесс согласования с ФОИВом занимает достаточно длительный срок. Вследствие этого ключевые показатели эффективности не соответствуют реальности, а корпоративное управление ценно не само по себе, но именно как инструмент повышения эффективности работы госкомпаний.

В.А. Гусаков выразил озабоченность тем, что Советы директоров имеют малое влияние на действия единолично принимающего решения исполнительного органа публичной компании с госучастием и предложил законодательно установить возможность смены генерального директора Советом директоров, внедрить профессиональ-

ный стандарт для членов органов управления и контроля КГУ, а также систему тестирования профессиональных директоров на соответствие данному стандарту.

А.Ф. Самохвалов, экс-заместитель министра экономики РФ (1998–2000 гг.), в своем выступлении обратил внимание на то, что для повышения эффективности управления КГУ помимо корпоративного управления необходимо административное воздействие государства, в частности, на предприятия антимонопольного ведомства.

А.А. Гоголь, председатель Правления Национальной ассоциации корпоративных директоров, предложил обсудить на Экспертном совете вопрос о повышении заинтересованности государственных служащих в улучшении экономических результатов деятельности предприятий с государственным участием, а также определить директивы, сегментированные по отраслям народного хозяйства.

Н.А. Слигун, руководитель Управления корпоративных технологий Росимущества, подчеркнула важность проблем, озвученных докладчиками. «При разработке стратегических документов акционерных обществ, таких как долгосрочные программы развития, системы ключевых показателей эффективности, у нас имеются достаточно длинные цепочки согласований, которые распространяются на акционерные общества, входящие в специальный перечень Распоряжения Правительства РФ от 23.01.2003 г. № 91-р, то есть на крупнейшие организации. Там задействованы в утверждении не только ФОИВы, не только члены Советов директоров этих акционерных обществ, но и Минэкономразвития, аппарат Правительства, Администрация Президента – длинная цепь по утверждению отраслевых параметров и соблюдения общих методических рекомендаций, которые в свое время были разработаны и актуализируются. Что касается акционерных обществ малой и средней величины, там мы делаем упор на членов Совета директоров, на взаимодействие членов Советов директоров с менеджментом, на донесение до акционера проблемных и рискованных моментов». Относительно директивных указаний Правительства РФ для госкомпаний Н.А. Слигун отметила, что вполне целесообразно выпускать директиву на определенный пул акционерных обществ, который выделяется либо по специфике деятельности или отрасли, либо по другим критериям. В то же время существует достаточно большое количество вопросов, которые объективно нельзя директивно урегулировать, и решение по ним принимается на уровне Совета директоров, что повышает его роль.

По поводу отчетности членов Советов директоров и акционерных обществ: на текущий момент не в полной мере урегулировано взаимодействие в рамках межведомственного портала между акционерным обществом, Советом директоров и Росимуществом как акцио-

нером. При этом законодательно также не урегулирована ответственность акционерного общества, единоличного исполнительного органа и членов Советов директоров перед акционером за непредоставление информации, в том числе за несвоевременное ее предоставление или не в полном объеме. И здесь государство (в лице Росимущества) опирается на тех профессиональных управленцев, которые выдвигаются в составы органов управления и контроля.

Отдельный вопрос профессионализма членов Советов директоров. Важный момент отбора – дополнительные специфические отраслевые знания и опыт, требуемые в конкретном составе Совета директоров, связанные со сферой деятельности общества. Кроме того, важным видится внесение изменений в Федеральный закон «Об образовании», а также разработка образовательного стандарта для членов органов управления и контроля, в подготовке которого могут принять участие профессионалы из Экспертного совета Института экономики РАН.

По мнению Н.А. Слигун, также актуальна разработка федерального закона о государственном и муниципальном имуществе, потому что есть достаточно большой перечень вопросов, который в рамках существующего законодательства не урегулирован.

М.П. Ладощин, член Национальной ассоциации корпоративных директоров, член Советов директоров КГУ, отметил, что Совет директоров подчас не имеет должного влияния на деятельность компании, особенно если существует «тесная связь» между генеральным директором и федеральным органом исполнительной власти.

Докладчики также ответили на вопросы участников заседания.

В результате активной дискуссии был сформулирован список актуальных проблем корпоративного управления и контроля КГУ, которые будут рассматриваться на следующих заседаниях, а именно:

– Проблемы эффективности компаний с государственным участием. Только ли экономическая эффективность и дивиденды должны быть в фокусе внимания?

– Эффективно действующие органы корпоративного управления и контроля (КУиК) – реальные драйверы роста стоимости компании. Корпоративное управление – фактор повышения эффективности деятельности государственных компаний. Почему это не всегда срабатывает?

– Роль профессиональных независимых корпоративных директоров в повышении эффективности работы органов КУиК КГУ.

– Применение норм Кодекса корпоративного управления на практике: требуется ли внесение изменений в Кодекс спустя 5 лет?

– Проблемы государственного влияния на монополии через Советы директоров. Фактор макроэкономической стабильности и экономической ответственности перед обществом.

– Дочерние и зависимые общества госкорпораций и крупнейших акционерных обществ спецперечня Распоряжения Правительства РФ от 23.01.2003 г. № 91-р: время внедрения системы КУиК с привлечением профессиональных независимых корпоративных директоров пришло... Вопросительный знак или восклицательный?

– Проблемы банкротства КГУ. Причины и возможные решения.

– ФГУПы: кому выгоден застой в процессе акционирования?

– Как заинтересовать государственных служащих в повышении ответственности за принимаемые решения? Вопросы мотивации госчиновников и профессиональных независимых корпоративных директоров в применении лучших практик и передового мирового опыта в органах корпоративного управления и контроля КГУ.

– «Сегментация» директив Правительства РФ для госкомпаний. Все ли можно решить директивами?

– Приватизация: панацея или есть альтернатива?

– Есть ли жизнь у акционерных обществ в России после передачи в частные руки?

– Проблемы целеполагания для КГУ: роль Администрации Президента РФ, Правительства РФ, ФОИВов, РОИВов, Росимущества и его территориальных управлений.

– Взаимосвязь целеполагания, стратегии, долгосрочных программ развития и системы ключевых показателей эффективности. Ежегодный аудит и коррекция. Работают ли эти инструменты в КГУ?

– Развитие государственных компаний: развилки в условиях новой политики стратегических вызовов.

– Вызовы «новой реальности» системам КУиК акционерных обществ в России и в мире. Теория и практика корпоративного управления: российский и зарубежный опыт.

– Проактивное влияние системы внутреннего контроля и службы внутреннего аудита на сохранность активов и рост показателей финансово-хозяйственной деятельности КГУ.

– Ответственность исполнительного органа госкомпаний за размещение информации. Должен ли собственник знать о реальном положении дел?

– «Спайка» ФОИВа и генерального директора. Роль Совета директоров в защите интересов государства как собственника и в разрешении конфликта интересов.

– Ответственность членов Советов директоров возрастает, согласно УК, УПК и ГК. Что делать?

– Профессиональный стандарт на образовательные программы. Как подготовить профессионального корпоративного директора?

– Гендерные составляющие Кодекса корпоративного управления. Мировые тенденции.

– Корпоративное управление компаниями с государственным участием: региональный аспект.

– Российский опыт и мировые «Best practices»: где и как обмениваться передовым опытом корпоративного управления?

Подводя итоги первого заседания Экспертного совета Института экономики РАН по проблемам корпоративного управления КГУ, следует отметить актуальность и высокую практическую значимость рассматриваемых вопросов, ориентированность его участников на конструктивный диалог и совместную выработку решений, которые позволят повысить уровень корпоративного управления и, как следствие, – эффективность работы компаний с государственным участием.

НА КНИЖНУЮ ПОЛКУ

РОССИЙСКАЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА: РЕАЛИИ И ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ

Отв. редакторы Р.С. Гринберг
и П.В. Савченко. Изд. 3-е, перераб.
и доп. М.: ИНФРА-М, 2019.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10028.

Обновленное и обогащенное новыми исследованиями третье издание коллективной монографии «Российская социально-экономическая Система: реалии и векторы развития», подготовленной под редакцией известных ученых-экономистов Р.С. Гринберга и П.В. Савченко, является, на наш взгляд, важным событием в российском экономическом сообществе. Это обусловлено тем, что сложная национальная социально-экономическая Система, функционирующая в условиях неустойчивой ситуации современного мирового хозяйства, нуждается в научном переосмыслении многих положений и аксиом.

Рецензируемая монография дает ответ на многие вопросы, связанные с научным обоснованием и выработкой стратегических векторов преобразований социально-экономической Системы в современных реалиях, ее места в мировой экономике, в которой активно идут процессы промышленных и технологических обновлений. Феномен Системы занимает особое

место в решении задач прорывного научно-технологического и социально-экономического развития, повышения уровня жизни людей, создания условий и возможностей для самореализации и раскрытия таланта каждого человека, поставленных в Указе Президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 г.» № 204 от 07.05.2018.

В монографии критически переосмыслен механизм функционирования Системы как живого, сложного образования, в котором все подсистемы не просто взаимосвязаны, но и взаимодействуют при многообразии процессов и хозяйствующих субъектов. Причем это взаимодействие в условиях новой мировой технологической революции динамично меняется, что особо отмечают авторы монографии.

Исследуемая социально-экономическая Система включает вертикальные и горизонтальные связи, а также формальные и неформальные, экономические, административные, корпоративные, социальные, культурные и др. институты, регулирующие взаимосвязи между людьми, социальными группами, организациями и государством. Эти систематически изменяющиеся взаимосвязи существуют на макро-, мезо- и микроуровнях в экономической, социальной, политической, нравственно-духовной и семейно-бытовой подсистемах.

В монографии обосновывается, что для гармоничного развития рос-

сийской социально-экономической Системы необходима конвергенция институтов государства и рынка, а нарушение их единства, крен в ту или другую сторону, как показывают советский период и период рыночных реформ, приносит вред (с. 75–76, 82–83). При этом, учитывая относительную слабость горизонтальных отношений, важное значение приобретает развитие межкорпоративного и государственно-частного партнерства (гл. 16.2, 19), социально ответственного поведения хозяйствующих субъектов (гл. 38), социального капитала (гл. 31) и гражданских институтов (гл. 43), коллективно-договорное регулирование трудовых отношений (гл. 45).

Трансформация российской социально-экономической Системы, влияющая на реалии и векторы ее развития, ее функционирования в целом и всех ее подсистем обстоятельно рассматривается в главах, посвященных укреплению пространственных, территориальных связей, взаимодействию институтов Федерации, ее субъектов и местного самоуправления (гл. 20, 21, 22), сокращению межрегионального неравенства уровня и качества жизни населения (гл. 42), федеральным и региональным особенностям развития малого и среднего бизнеса (гл. 15), межбюджетному регулированию (гл. 27).

В третьем издании представлены результаты расширенного исследования важнейшей дискуссионной проблемы – роли человека в социально-экономической Системе. В современных условиях происходит интеллектуализация и социализация производственных отношений (с. 17). При этом исходным моментом является человек как ядро социально-экономической Системы и цель ее гармоничного развития, обязательными условиями для обеспечения которого являются человекоцентристский вектор, единство интересов человека, общества и государства, конвергенция функций человека как субъекта экономики и обще-

ства, фактора производства и субъекта человеческого капитала. Инвестиции в человеческий капитал (государственные и частные, федеральные и региональные) и социальная политика становятся основой решения современных технологических, социальных и политических проблем. В этой связи в монографии рассматриваются такие приоритетные направления, как: демографическое развитие (гл. 30.3) и демографическая политика (гл. 30.6), перспективы накопления социального капитала (гл. 31.5), развитие комплекса социальных услуг (гл. 33.2, 33.3), образование (гл. 33.4), здравоохранение (гл. 33.5, 34), проблема равенства и неравенства (гл. 40, 41, 42).

При этом в новом издании важная роль отводится такой идентичной черте российской социально-экономической Системы, как многообразие этнического состава населения, языков, конфессий и культур. Этнокультурному пространству России исторически присуща высокая степень устойчивости (с. 140). Вместе с тем регионы России характеризуются различиями в демографических процессах, разными темпами научно-технологической модернизации, различиями в уровне и качестве жизни (гл. 6, 42).

Особое место в проведенном авторами монографии исследовании роли и места человека в Системе отведено семье, которая рассматривается не только как важнейшая ячейка общества, но и как важная экономическая категория (с. 356). От семьи во многом зависит спрос на товары и услуги, воспроизводство человеческого капитала, численность занятых. Поэтому авторы обоснованно считают, что в федеральной Концепции демографической политики и региональных демографических стратегиях необходимо сочетать адресные меры социальной поддержки и финансирование социальной сферы в целом, мобильность занятых внутри страны и разумную миграционную политику.

Следует отметить, что в монографии человек представлен как противоречивый субъект, в котором сочетаются индивидуализм и коллективизм, стремление к свободе и к социальной справедливости. Институты социально-экономической Системы создаются и изменяются людьми, но и люди находятся под влиянием институтов Системы. Примером является склонность к коррупции, которая зависит от монополии рабочего места в социально-экономической Системе и от решения самого человека. Коррупция разрушает Систему через разрушение нравственно-духовных основ человека. Противодействие коррупции рассматривается в монографии как одно из важнейших направлений повышения эффективности государственного управления и модернизации всей социально-экономической Системы (гл. 9).

Системный подход позволяет выбрать адекватные российской социально-экономической Системе методы управления экономической, социальной и политической трансформацией ее институтов (гл. 5). В Системе взаимосвязанно функционируют институты государства и рынка, финансового и реального секторов экономики, социальные и политические институты, адекватные данной Системе. Неадекватные институты отторгаются или деформируются. В монографии подчеркивается, что изменение институтов, и прежде всего институтов собственности, отражает экономические интересы определенных групп людей (с. 89). Поэтому трансформация институтов не может сводиться к копированию зарубежных образцов, а должна обеспечивать отбор институтов, способствующих росту экономической эффективности, повышению качества продукции, улучшению среды обитания людей (с. 93–94).

В монографии показано, что Система имеет внутренний источник развития и взаимодействует с внешней средой. В третьем издании подробно

рассматриваются проблемы социально-экономической Системы России в глобальном пространстве в условиях антироссийских санкций: слабая мотивация несырьевого бизнеса, зависимость от валютных доходов от сырьевого экспорта, низкая конкурентоспособность промышленности (с. 13). Возможностям и путям решения этих проблем посвящены раздел 11 (модернизация экономического потенциала), раздел 6 (денежно-кредитные институты), раздел 7 (бюджетно-финансовые институты). При этом особое значение придается конвергенции институтов плана и рынка (гл. 16, 17). Подчеркивается, что драйвером рынка являются интересы и ценности, а не механическая балансировка спроса и предложения или максимизация прибыли. Современный российский корпоративный капитал сложен. Он связан различными межкорпоративными и социальными интересами и обязательствами, специфичностью своих производственных, технологических и человеческих активов (с. 208).

В монографии подчеркивается, что основой модернизации российской социально-экономической Системы является переход к новому технологическому укладу, к инновационной и цифровой экономике, улучшение инвестиционного климата, осуществление взаимосвязанной совокупности государственных программ в сфере науки и инноваций, рост несырьевого, прежде всего высокотехнологичного, экспорта, повышение конкурентоспособности российской экономики, преодоление импортозависимости, особенно технологической, взаимодействие реального и финансового секторов неиндустриального развития (гл. 7, 8, 46, 48). Все эти процессы нуждаются в соответствующей технологической и организационно-экономической основе. В монографии вертикально интегрированные частно-государственные многоотраслевые корпорации рассма-

триваются в качестве движущей силы инновационного развития и неоиндустриализации (гл. 47).

Монография рекомендована к изданию Ученым советом Института экономики РАН. В составе авторского коллектива – ученые РАН (Института экономики, ЦЭМИ, ИМЭМО, Института географии), МГУ им. М.В. Ломоносова, РАНХ и ГС при Президенте РФ, НИУ-ВШЭ, Финансового университета при Правительстве РФ и др. Рецензенты – академик РАН, научный руководитель ЦЭМИ РАН, почетный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова В.Л. Макаров и член-корреспондент РАН, советник РАН, директор Международного научно-исследовательского института социального развития К.И. Микульский.

В заключение следует отметить, что феномен Системы, рассматрива-

емый в монографии, определяет модель перспективной экономической и социальной политики, что представляет интерес при разработке стратегии социально-экономического развития России. Модель социально-экономической политики должна быть адекватна интересам развития Системы. В конечном счете эффективность Системы проявляется в гармонии интересов ее субъектов, в выборе революционного или эволюционного пути развития.

*А.Н. Фоломьев
доктор экономических наук,
профессор Института государственной
службы и управления Российской
академии народного хозяйства
и государственной службы
при Президенте РФ, заслуженный
экономист России*

Компьютерная верстка: Хацко Н.А.

Подписано в печать 10.04.2019.
Формат 70×100/16. Усл.-печ. л. 10. Тираж 300 экз.
Печать офсетная. Заказ № Е-4567

Отпечатано в типографии ООО «Красногорский полиграфический комбинат»
115093, г. Москва, Партийный переулок, д. 1, корп. 58, стр. 1, эт. 1, часть помещ. 1