

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ. ИЗДАЕТСЯ С 2007 г.

ВЫХОДИТ 6 РАЗ В ГОД

№ 6/2012

Главный редактор

КАРАВАЕВА И.В. – доктор экономических наук, профессор

Редакционный совет

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

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

Аносова Л.А. – доктор экономических наук, профессор, проректор Всероссийской государственной налоговой академии Министерства финансов РФ

Белоусова О.М. – доктор экономических наук, профессор Финансового университета при правительстве РФ

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

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

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

Мильтнер Б.З. – член-корреспондент РАН, главный научный сотрудник Института экономики РАН

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

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

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

Тихонков К.С. – доктор экономических наук, начальник Управления ЦБ РФ

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

УЧРЕДИТЕЛЬ:

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт экономики Российской академии наук

МОСКВА

ВЕСТНИК
ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
Научный журнал

№ 6/2012

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

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

Редакционная коллегия:

Н.А. Вяткина, канд. экон. наук; **М.А. Дерябина**, канд. экон. наук;
Т.М. Касьяненко (ответственный секретарь журнала);
А.А. Казанников, канд. экон. наук; **И.И. Смотрицкая**, доктор экон. наук;
И.В. Шацкая, канд. экон. наук (заместитель главного редактора)

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

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

ISSN – 2073-6487

СОДЕРЖАНИЕ

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Райская Н., Сергиенко Я., Френкель А.	
Экономическое развитие России в 2011–2013 гг.	7
Карпухин Д., Анисимова Г.	
Законодательное регулирование неравенства в современной России: социальное измерение, приоритеты, результативность	19
Горюнова Е.	
Макроэкономические регуляторы инновационного развития российской экономики	33

РОССИЯ В ВТО

Архипов А., Михайлов Б.	
Присоединение России к ВТО: целесообразность, проблемы, риски, безопасность.	45
Барковский А.	
Поможет ли присоединение России к ВТО модернизации отечественной экономики?	61

ГОСУДАРСТВО: СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ

*Представляем разработки Центра институтов государственного регулирования
Института экономики РАН*

Зельднер А.	
Государство в системе обеспечения устойчивого развития экономики	66
Ширяева Р.	
Регулирование отношений собственности в условиях развития института государственно-частного партнерства	77
Осипов В.	
Кластеры как инструмент экономической политики государства	87
Козлова С.	
Государственные услуги и льготы в области землепользования в особых экономических зонах: анализ новых нормативных актов.	94
Халтурин Р.	
Развитие транспортной инфраструктуры: проблемы и возможности.	101

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Ваславская И.

Индикаторы надежности защиты прав собственности 108

Малкова Т., Астафьев И., Доничев О.

Принципы ресурсно-мотивационного анализа и его применение
на мезоэкономическом уровне 121

Фрумина С.

Компенсационные теории страхования: эволюция взглядов 134

Зедина Ю.

Финансовые аспекты формирования института государственно-
частного партнерства: теоретическое обоснование 143

ИЗ ИСТОРИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Дячкова С.

Социальная ответственность как национальная духовная традиция
российского предпринимательства 153

ЗАРУБЕЖНАЯ ЭКОНОМИКА

Соколова Т.

Социальный каркас постсоветского пространства: двадцать лет
испытаний на прочность 163

Ярыгина И.

Зарубежный опыт развития партнерских отношений государства
и частного бизнеса 181

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Музычук В.

Актуальные проблемы экономики и социологии культуры 187

НА КНИЖНУЮ ПОЛКУ

Павленко Ю.

Изучаем социологию финансово-банковской сферы 192

Аннотации к статьям номера (на английском языке) 201

Контактная информация 205

Требования к рукописям 206

CONTENTS

NATIONAL ECONOMY

Rayskaya N., Sergienko Ya., Frenkel A.

Economic development of Russia in 2011–2013. 7

Karpukhin D., Anisimova G.

Legislative regulation of the inequality in modern Russia: social measurement, priorities, productivity. 19

Goryunova E.

Macroeconomic regulators for innovative development of the Russian Economy. 33

RUSSIA IN WTO

Arkhipov A., Mikhaylov B.

Russia's accession to WTO: expediency, problems, risks, safety 45

Barkovsky A.

Whether Russia's accession to WTO would contribute modernization of the domestic Economy 61

THE STATE: GOVERNANCE STRATEGY

we represent development of the Center of state regulation institutes of the Institute of economics

Zeldner A.

The state in a system of providing the Economy's sustainable development 66

Shiryayeva R.

State regulation of the property relations in the context of transition to innovative development 77

Osipov V.

Clusters as a tool of the state economic policy. 87

Kozlova S.

The state services and privileges in the range of land use in special economic zones: analysis of new regulations. 94

Khalturin R.

Development of transport infrastructure: issues and capability 101

QUESTIONS OF ECONOMIC THEORY

Vaslavskaya I.

The reliability indicators for property rights protection. 108

Malkova T., Astafyev I., Donichev O.

Principles of the resource and motivational analysis and its application
at the mesoeconomic level. 121

Frumina S.

Compensatory theories of insurance: evolution of views 134

Zedina Yu.

The financial aspects of the institute of state-private partnership
formation: theoretical substantiation. 143

CONNECTED WITH THE RUSSIAN ECONOMIC HISTORY

Dyachkova S.

Social responsibility as a national spiritual tradition of the Russian
business 153

FOREIGN ECONOMY

Sokolova T.

Social framework of the former Soviet Union: twenty years of tests
for durability 163

Yarygina I.

Foreign experience in partner relations development of the state
and private business. 181

SCIENTIFIC LIFE

Muzychuk V.

The actual issues of economy and sociology of culture 187

ON TO THE BOOK-SHELF

Pavlenko Yu.

Studying the sociology of financial and banking sphere 192

Abstracts 201

Contacts 205

Requirements to papers 206

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Н. РАЙСКАЯ,
кандидат экономических наук,
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН
Я. СЕРГИЕНКО
доктор экономических наук,
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН
А. ФРЕНКЕЛЬ
доктор экономических наук,
руководитель Центра макроэкономического анализа и прогнозов Института
экономики РАН

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ В 2011–2013 ГОДАХ¹

Представлены основные тенденции экономического развития России в 2011–2012 гг. Рассматриваются изменения макроэкономических показателей. Оценивается конъюнктурная ситуация в реальном секторе экономики. Анализируются причины умеренного экономического роста и возможности его ускорения.

Ключевые слова: тенденции, динамика, инвестиции, конъюнктура, темпы роста, экономическое развитие, структура.

Восстановительный период российской экономики затягивается. Быстрого рывка в преодолении последствий кризиса не получилось. И это во многом зависит от развития мировой экономической системы, в которой наша страна занимает далеко не ведущие позиции. В 2011 г. рост мировой экономики не был стабильным. Заложенные положительные тенденции 2010 г. оказали свое инерционное влияние только в начале 2011 г., затем в зоне евро начался долговой кризис, а в США возникли проблемы с лимитом госдолга.

Темпы роста ВВП Еврозоны, согласно данным Евростата, в 2010 г. достигли 101,8% и, по оценке Еврокомиссии, в 2011 г. не изменились. В США темп роста ВВП снизился с 103,0% в 2010 г. до 101,7% в 2011 г.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ), проект № 11-02-00335а.

Согласно прогнозам МВФ, темпы роста ВВП развитых стран вплоть до 2016 г. не превысят 102,0%, а всей мировой экономики – 104,0%². В развитых странах стагнировал как инвестиционный, так и потребительский спрос. Оборот мировой торговли в 2011 г. вырос только на 6,6% против 12,4% в 2010 г.

Все это отразилось и на развивающихся рынках. Кроме того, политика Китая и Индии была направлена на охлаждение их экономик. Если темпы роста ВВП Китая в 2010 г. составили 110,4%, то в 2011 г. – 109,2% и, по прогнозу МВФ, в 2012 г. – 108,2%. Для Индии эти показатели составили соответственно 110,6%, 107,2% и 107,0%.

Торможение роста в развитых и развивающихся странах в 2011 г. сказалось на спросе на сырье. На экономику США, Европы и Китая в совокупности приходится почти половина мирового потребления нефти. Согласно оценкам Министерства энергетики США, спрос на нефть со стороны европейских стран за 2011 г. сократился на 1,4%. Ситуацию на мировых товарных и финансовых рынках дестабилизировали бюджетные проблемы в США и ЕС, рост задолженности и угроза дефолтов.

Сложившаяся ситуация в глобальной экономике оставляет мало шансов российской экспортоориентированной сырьевой экономике развиваться динамично. Темпы роста ВВП в 2010–2011 гг. сохранялись на уровне 104,3%, а в среднесрочной перспективе прогнозируются понижающие тенденции. По оценке Минэкономразвития, в 2012 г. темпы роста ВВП снизятся до 3,4%, а в 2013 г. достигнут 3,8%. Наш прогноз несколько другой: в 2012 г. прирост ВВП составит 3,7%, в 2013 г. – 4,1%. Прогноз МВФ для России – 4,0% и 3,9% соответственно. То есть российская экономика, по крайней мере до 2014 г., не сможет выйти на докризисные темпы роста и в лучшем случае сохранит умеренную поступательную динамику. В табл. 1 представлена динамика макроэкономических показателей и их прогнозы.

На фоне европейской стагнации и неустойчивого выхода из кризиса американской экономики результаты 2011 г. для России кажутся неплохими. Однако проблема заключается в том, что такие темпы роста не могут обеспечить решение задач, стоящих перед российской экономикой. Речь идет о модернизации промышленного производства, преодолении инфраструктурной недостаточности, реформировании социальных институтов, росте производительности труда, структурной перестройке. Такие темпы роста обеспечивают только стабильную стагнацию, при которой экономическая политика сводится к разрешению противоречий между социальной стабилизацией за счет перенапряжения бюджета и бюджетной стабилизацией за счет сжатия госрасходов, между девальвацией ради спасения платежного баланса и стабилиза-

² World Economic Outlook, September 2011. С.178–179. URL: <http://www.imf.org>.

Таблица 1

Макроэкономические индикаторы, % к предыдущему году

Показатели	Годы			авторов		Прогноз Министерства экономического развития			
	2009	2010	2011	2012	2013	2012		2013	
						I вари- ант	II вари- ант	I вари- ант	II вари- ант
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
ВВП, % к предыдущему году	92,2	104,3	104,3	103,7	104,1	103,1	103,4	103,6	103,8
Производство промышленности, % к предыдущему году	90,7	108,2	104,7	103,3	102,9	102,1	103,1	103,0	103,4
Производство сельского хозяйства, % к предыдущему году	101,4	88,1	122,1	102,9	103,2	102,4	99,0	101,1	103,2
Инвестиции в основной капитал, % к предыдущему году	84,3	106,0	108,3	107,3	107,1	102,3	106,6	107,3	106,4
Оборот розничной торговли, % к предыдущему году	94,9	106,3	107,2	106,4	106,1	106,3	106,3	104,5	105,0
Денежная масса M2, млрд руб. на конец года, % к предыдущему году	15267,6	20011,9	24543,4	28985,8	33739,5	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
	117,7	131,1	122,6	118,1	116,4	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
Индекс потребительских цен, (декабрь отчетного года к декабрю предыдущего года), %	108,8	108,8	106,1	107,4	106,8	105,0– 106,0	105,0– 106,0	104,5– 105,5	104,5– 105,5
Реальные располагаемые денеж- ные доходы населения, % к преды- дущему году	100,9	04,2	100,8	103,5	103,9	103,1	105,0	102,9	104,5

Окончание табл. 1

Показатели	Годы			авторов		Прогноз					
						Министерства экономического развития					
	2009	2010	2011	2012	2013	2012		2013		I вариант	II вариант
						I вариант	II вариант	I вариант	II вариант		
Экспорт, млрд долл., % к предыдущему году	303,4 64,3	400,1 131,9	522,0 130,4	546,6 104,7	532,1 101,0	558,0 106,9	558,0 106,9	526,0 94,3	526,0 94,3		
Импорт, млрд долл., % к предыдущему году	191,8 65,7	248,7 129,7	323,8 130,2	342,5 105,8	374,3 109,3	361,0 111,7	369,5 114,3	404,0 111,9	406,7 110,1		
Цена нефти марки URALS, долл./баррель, % к предыдущему году	61,1 64,7	78,2 128,0	109,3 139,8	111,9 102,4	108,4 96,9	115,0 105,2	115,0 105,2	97,0 84,3	97,0 84,3		
Индекс реального эффективного курса рубля к иностранным валютам (декабрь отчетного года к декабрю предыдущего года), %	96,2	107,1	103,8	104,9	105,3	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.		

Источники: Росстат, расчеты авторов. Примечание. Прогноз Минэкономразвития представлен на основании «Сценарных условий для формирования вариантов социально-экономического развития в 2013–2015 годах», размещенных на сайте Министерства 11 мая 2012 г.

цией рубля ради борьбы с инфляцией. Такое «раскачивание» приводит к неопределенности в экономике, снижению мотиваций бизнеса, оттоку капитала и постоянной структурной деградации экономики.

По отчетным цифрам, восстановление экономики происходит, но стратегического прорыва к новому качеству нет. Нет и структурной перестройки. Все надежды на быстрый рост были связаны с ростом экспорта, но они не оправдались. Если в период динамичного роста начала 2000-х гг. доля влияния экспорта на рост промышленного производства, по нашим расчетам, составляла порядка 70%, а в период преодоления кризиса (в 2009 г.) – до 90,8%, то после кризиса его влияние снизилось в два раза и составило 35,4%. При выходе из кризиса в 2009–2010 гг. расширение экономической активности в экспортном секторе привело к росту заказов на продукцию остальной экономики и создало предпосылки для оживления в других секторах. Однако восстановленная динамика экспорта не стала в 2011 г. фактором роста производства. Приток экспортной выручки остался индикатором объема ликвидности, но перестал быть надежным показателем изменения конъюнктурной ситуации в экономике.

Высокие цены на нефть и экспортные доходы не означают высоких темпов расширения экономики. По данным Банка России, величина экспорта увеличилась в 2011 г. на 30,4%. При этом средняя цена нефти марки URALS достигла 109,3 долл. за баррель против 78,2 долл. за баррель в 2010 г. То есть внешних причин для снижения роли фактора экспорта не было.

Ослабление влияния экспорта на промышленный рост вызвано тем, что, несмотря на рост ликвидности, предприятия не готовы расширять вложения в основной капитал из-за высокого уровня неопределенности. И чем выше этот уровень, тем меньше инвестиций. А ведь инвестиции являются основной доминантой роста экономики. Фактор неопределенности, даже при достаточной ликвидности, играет отрицательную роль для устойчивого восстановления экономики. Эта особенность была отмечена еще Дж. М. Кейнсом, который связал ее с неопределенностью в деятельности предприятий. При общей экономической неопределенности предприятия не решаются вкладывать дополнительные средства в модернизацию.

Если до кризиса предприятия были уверены в высоких темпах роста, испытывали ограничения в мощностях и поэтому инвестировали (инвестиции в 2007 г. выросли на 22,7%), то после кризиса темпы восстановления экономики оказались ниже ожидаемых, и темпы прироста инвестиций снизились до 8,3% в 2011 г. При этом ухудшилась и структура финансирования инвестиций, которая закрепила энергосырьевой характер инвестиционного процесса. Доступ к внутренним инвестиционным ресурсам имеет небольшое число высокодоходных сырьевых компаний.

Примером может служить ОАО «Газпром», доля которого в суммарных инвестициях крупных и средних компаний выросла в 1,5 раза: с 12–13% в 2007–2008 гг. до 18% в 2009–2011 гг.

Для своевременного обновления основных фондов доля валового накопления в ВВП должна составлять 26–28%. По итогам 2011 г. она составила 21%, не достигнув предкризисного уровня (21,8% в 2008 г.).

Согласно опросам Центра конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний, 80% компаний реального сектора считают, что имеющаяся загрузка мощностей может обеспечить спросовые потребности в экономике. Уровень загрузки мощностей в промышленности в конце 2011 г. составил 63% против рекордных 74% в 2007 г., а в мае 2012 г. использование производственных мощностей осталось на том же уровне. Причем отсутствие надлежащего вида оборудования, т.е. низкое качество основных фондов, отмечали лишь 19%, тогда как до кризиса доля таких компаний составляла 32%.

Вложения в основной капитал представляют интегральную оценку перспектив развития национального хозяйства. А значит, перспективы роста российской экономики зависят именно от того, насколько благоприятными будут условия для расширения инвестиционной активности. И здесь потребуются государственная поддержка инвестиционных расходов реального сектора. Причем речь должна идти не столько о прямом участии государства в финансировании капитальных вложений, сколько о планомерной политике снижения уровня неопределенности в экономике. Поэтому важно улучшить инвестиционный климат в стране, заинтересовать отечественных производителей вкладывать средства в развитие российской экономики, а не вывозить капитал за рубеж.

Пока основным фактором роста для российской экономики остается потребительский спрос. В целом за 2011 г. оборот розничной торговли увеличился на 7,2% (в 2010 г. – на 6,3%), а объем платных услуг – на 3,0% (в 2010 г. – на 1,5%). Потребительский спрос был основан на снижении частных сбережений населения и доступности потребительского кредита.

Темпы роста кредитования населения достигли почти докризисных значений (132%). При этом прирост реальных располагаемых денежных доходов населения в 2011 г. составил лишь 0,8% против 4,2% в 2010 г.

Однако фактор потребительского спроса имеет и негативную сторону, потому что в его росте все большее место занимают импортные товары. Доля импорта увеличилась как на потребительском рынке, так и на рынке инвестиционных товаров. В 2011 г. прирост объема импорта составил 30,2%. При этом важно, что наращивание объема импорта происходило при сокращении доли инвестиционных товаров и росте доли товаров потребительского и промежуточного спроса. А это означает, что отечественные предприятия не являются конкурентоспособными.

Ситуацию ухудшила и динамика валютного рынка, определяемая избыточным предложением валюты экспортерами. Индекс реального эффективного курса рубля к иностранным валютам вырос за 2011 г., по данным Банка России, на 3,8% по сравнению с 2010 г. Это стало дополнительным негативным фактором снижения конкурентоспособности продукции отечественных компаний. Уровень спроса на отечественную продукцию продолжает падать. По расчетам НИУ Высшей школы экономики, темпы роста внутреннего спроса продолжают оставаться отрицательными (–1,2% в год). Опрос, проведенный Институтом экономической политики им. Е.Т. Гайдара (ИЭП), показал, что к концу 2011 г. оценки уровня денежных продаж в промышленности (после очистки от сезонности) упали до минимальных значений с сентября 2009 г. Интенсивность падения спроса на промышленную продукцию снизилась на 6 пунктов и стала сопоставимой с началом 2011 г.

При этом прогнозы продаж и производства имеют еще более тревожную динамику. По оценкам ИЭП, прогнозы денежных продаж на начало 2012 г. упали сразу на 15 процентных пунктов. За всю историю опросов худшие значения наблюдались лишь трижды: в 1998, 2008 и 2009 гг. Стагнирующий спрос (даже при умеренных темпах роста производства) неминуемо приводит к увеличению нормы запасов готовой продукции. Их динамика может стать первым проявлением затоваривания и роста объема незавершенного строительства. И это напоминает о возможности второй кризисной волны.

Сложившаяся ситуация с внешним и внутренним спросом, с инвестиционными процессами показала, что в российской экономике в 2011 г. по-прежнему не было условий для выхода на качественно новый уровень развития. И если темпы роста ВВП остались на уровне 2010 г., то в основных секторах экономики в 2011 г. происходило ухудшение динамики.

Прирост промышленного производства в 2011 г. составил всего 4,7% против 8,2% в 2010 г. Уже в I квартале 2011 г. темп прироста был почти в два раза ниже, чем за тот же период 2010 г. – соответственно 5,9% и 9,5%. Снижение темпов роста промышленного производства к IV кварталу достигло 3,3%. Эта тенденция продолжилась и в 2012 г., когда темпы прироста составили в I квартале 3,5%, а за первое полугодие – 3,1%. По прогнозу, прирост промышленного производства в 2012 г. в целом не превысит 3,3%. При этом динамика добычи полезных ископаемых в 2011 г. оказалась существенно ниже, чем в обрабатывающих производствах, соответственно 1,9% и 6,5%.

Конечно, основная причина снижения темпов роста промышленного производства в нашей стране напрямую связана с ухудшением внешнеэкономической конъюнктуры. Замедление роста производства в Еврозоне и в США, охлаждение экономик развивающихся стран привело к снижению спроса на сырьевые товары, особенно на нефть. В этих условиях для

нашей экспортоориентированной экономики нет иного выхода, кроме снижения темпов роста. И хотя в 2011 г. цены на нефть марки URALS продолжали зашкаливать (средняя цена составила 109,3 долл. за баррель), а за I полугодие 2012 г. – 111,8 долл. за баррель, и доходы государства росли, но для роста промышленного производства этого оказалось недостаточно.

По базовым видам экономической деятельности также наблюдается понижительная динамика. Так, в 2010 г. темпы прироста здесь составляли 5,8%, в 2011 г. – 5,5%, а за первое полугодие 2012 г. – 4,1%. Особенно наглядно замедление выражено в грузообороте транспорта. Если в 2010 г. его темп прироста составил 6,9%, то в 2011 г. – лишь 3,4%, а в первом полугодии 2012 г. – 1,7%.

Положительная динамика в 2011 г. наблюдалась лишь в сельском хозяйстве благодаря хорошему урожаю. К концу 2011 г. объем сельскохозяйственного производства вырос на 22,1% (во многом за счет низкой сравнительной базы), что сказалось на конечном показателе темпов прироста по базовым видам экономической деятельности. Это привело к значительному снижению инфляции, которая в 2011 г. оказалась минимальной (6,1%) за весь период с 2000 г. Основным фактором стало снижение цен на продовольственные товары, что привело в III квартале 2011 г. к общей дефляции (индекс потребительских цен составил 99,7%), и до конца года ежемесячный прирост цен не превышал 0,5%.

В 2012 г. инфляция вряд ли удержится на этом уровне. Хотя благодаря отложенной до 1 июля индексации цен и тарифов естественных монополий, незначительному росту доходов населения в I полугодии инфляционные процессы не наберут оборотов. В конечном итоге это позволяет прогнозировать инфляцию к концу 2012 г. на уровне 7,4%. Свое влияние окажет и начавшаяся девальвация рубля.

Таким образом, 2011 г. не внес в восстановительный процесс позитивных изменений, оставив нерешенными проблемы структурной перестройки и обозначив системные ограничения существующей модели социально-экономического и политического развития страны.

В 2012 г. тенденции предыдущего года сохранились. Первое полугодие характеризуется умеренным ростом во всех сферах национального хозяйства. ВВП, по предварительной оценке Росстата, увеличился на 4,4% против 3,7% за тот же период 2011 г. Объем выпуска продукции и услуг по базовым видам экономической деятельности за I полугодие 2012 г. вырос на 4,1% относительно I полугодия 2011 г., а промышленное производство – на 3,1%. При этом, по сравнению с началом года, темпы прироста этих показателей снизились. В январе 2012 г. их величина составляла соответственно 4,9% и 3,8%.

Замедление динамики роста отражено и в грузообороте транспорта. Если в I полугодии 2011 г. грузооборот транспорта увеличился на 4,5%, то в 2012 г. – лишь на 1,7%, и до конца года возрастет, по прогнозу, на 5,8%.

Опросы руководителей промышленных предприятий, регулярно проводимые ИЭП, в полной мере подтверждают вывод о наметившемся торможении отечественной экономики. К июню 2012 г. прекратился рост индекса промышленного оптимизма. После очистки от фактора сезонности в реальном секторе вновь ускорилось падение темпов роста денежных продаж.

Удовлетворенность предприятий сбытом стабилизировалась на уровне 57%, что значительно уступает посткризисному максимуму в 64%, который был отмечен в октябре 2011 г. И если год назад предприятия оценивали достаточность спроса на уровне 76% загрузки мощностей, то теперь этот показатель снизился до 73%. Иными словами, в промышленности начали формироваться ожидания на уровне, существенно более консервативном, чем в конце 2011 г., индекс предпринимательской уверенности, рассчитываемый Росстатом, в июне 2012 г. составил (–0,8%).

Неудивительно, что на этом фоне происходит понижение планов по расширению выпуска и развитию производства. В частности, опросы ИЭП указывают, что к июню 2012 г. планы по расширению выпуска упали (после снятия сезонности) до минимального уровня с января 2010 г. Таким образом, в промышленности явно доминируют понижающие тенденции и пессимистические настроения.

Об ухудшении конъюнктурной ситуации свидетельствует и рассчитываемый нами индекс хозяйственной конъюнктуры (ИХК). В него входят показатели производства (грузооборот транспорта, инвестиции в основной капитал, численность безработных, индекс портфеля заказов, доля предприятий в «хорошем» и «нормальном» финансовом состоянии) и показатели спроса (оборот розничной торговли, реальные располагаемые денежные доходы населения, цена на нефть URALS, кредитные вложения в экономику, вклады населения в банки). При расчетах за 100% принят январь 2000 г. (данные подвергнуты сезонной корректировке, кроме цены на нефть).

За первые шесть месяцев 2012 г. ИХК снизился на 1,6 пункта, тогда как за тот же период 2011 г. он увеличился на 16,5 пунктов. Конечно, основную роль сыграли возросшие цены на нефть в предыдущем году. Увеличение этого показателя в 2011 г. за январь–июнь составило 133,0 пункта. В 2012 г. произошло снижение его значения на 56,8 пункта, и его влияние в общем изменении ИХК стало отрицательным (–5,43 пункта), что, конечно, сказалось на уменьшении величины ИХК. Остальные показатели со стороны «спроса» находятся в положительной зоне. Наибольшие изменения в сторону повышения остаются за такими показателями, как кредитные вложения в экономику (44,9 пункта) и вклады населения в банки (36,0 пунктов). Наименьшие изменения претерпели реальные располагаемые денежные доходы населения (0,6 пункта).

Со стороны производства все включенные показатели оказались в отрицательной зоне. Так, доля предприятий в «хорошем» состоянии уменьшилась на 21,0 пункта, индекс портфеля заказов – на 17,2 пункта. Не принес позитивных изменений и показатель инвестиций в основной капитал (–21,7 пункта). В 2011 г/ он также был отрицательным (–27,8 пункта). Уменьшение показателя грузооборота транспорта составило (–2,2) пункта.

Если рассматривать вклады показателей производства и спроса в ИХК, то факторы производства в первом полугодии 2012 г. оказали негативное влияние на ИХК. И к ним присоединился еще один фактор спроса – экспорт (ему соответствует показатель цены на нефть). Следовательно, хозяйственная конъюнктура в стране характеризуется далеко не лучшим образом.

Сложившаяся ситуация в экономике за первое полугодие 2012 г. обусловлена как внешними, так и внутренними факторами. С одной стороны, это негативные тенденции развития европейской экономики и проблемы зоны евро. С другой стороны, с окончанием выборной кампании завершилась избыточная бюджетная подпитка.

В условиях сохраняющейся неопределенности относительно перспектив единой европейской валюты все конъюнктурные индикаторы указывают на нарастающие кризисные тенденции в ЕС. Уровень безработицы достиг здесь критического уровня – свыше 11%, непрерывно снижается и индекс экономических настроений, рассчитываемый Европейской комиссией.

С учетом охлаждения динамики развития китайской экономики неопределенность европейского рынка ведет к снижению спекулятивных настроений на рынках сырья и энергии. В частности, цена нефти URALS в июне 2012 г составила 93,4 долл. за баррель против 122,6 долл. за баррель в марте.

Прямым следствием такой динамики стала ситуация со стоимостным объемом экспорта из России. По итогам первого полугодия 2012 г. его величина возросла на 6,7% против 31,2% в январе того же года и 30,2%, зафиксированных в первом полугодии 2011 г.

В то же время падение цен на нефть автоматически привело к значительному понижающему давлению на рубль. Только за май национальная валюта потеряла практически 15% по отношению к доллару США и 8% по отношению к бивалютной корзине (евро/доллар). Такая динамика не могла не сказаться на объемах импортных поставок. В условиях ослабления рубля темпы наращивания импорта замедлились. Стоимостной объем импорта увеличился по итогам января–июня 2012 г. на 4,1% против 19,9% за январь.

В то же время ослабление рубля привело к форсированному оттоку капитала из страны (за первое полугодие 2012 г. вывоз капитала, по дан-

ным Банка России, составил 43,4 млрд. долл.). Инвесторы, особенно иностранные, опасаясь еще большего снижения курса в условиях неопределенности относительно нефтяных цен, предпочитают не иметь избыточных валютных рисков. В результате темпы роста прямых иностранных инвестиций в I квартале 2012 г. составили 99,4%, а их доля в объеме накопленных иностранных инвестиций в России снизилась до минимального с 2004 г. уровня – 38,5%.

Опасаются вкладывать деньги в развитие производства и отечественные инвесторы. Банки уже прекратили снижение процентных ставок для заемщиков реального сектора. Снижается инвестиционная активность и самих предприятий.

В I полугодии 2012 г. темп увеличения вложений в основной капитал сократился до 10,2% против 15,6% в январе. Причем визуально большие значения приростов в первую очередь являются отражением эффекта низкой базы предыдущего года. И до конца 2012 г. темпы прироста инвестиций вряд ли превысят 7,3%.

На общем фоне нарастания негативных тенденций в России все-таки пока сохраняется рост потребительского спроса. Несмотря на довольно скромные темпы увеличения реальных располагаемых денежных доходов населения (на 3,0% за I полугодие 2012 г., по данным Росстата), динамика оборота розничной торговли находится на достаточно высоком уровне – 7,1%.

И фактический уровень потребительской инфляции пока не подтверждает негативные прогнозы. За I полугодие 2012 г. индекс потребительских цен вырос на 3,2%, в т.ч. платные услуги подорожали на 2,3%, продовольственные товары – на 4,7%, а непродовольственные – на 2,3%.

Проблема лишь в том, что опережающая динамика увеличения розничного торгового оборота финансируется за счет активного увеличения потребительского кредитования, темпы наращивания которого только в апреле 2012 г. превысили 41,7%. Но до конца года такая динамика вряд ли сохранится.

С одной стороны, существенную часть прироста доходов населения в первые месяцы 2012 г. обеспечило государство. Доля выплат из бюджета в структуре доходов населения превысила 28,7%. Понятно, что с завершением выборов рассчитывать на сохранение такой пропорции уже не придется.

С другой стороны, как уже отмечалось, все больше предприятий сталкиваются с проблемами расширения производства. В этих условиях повышенную актуальность будет приобретать оптимизация затрат, в первую очередь затрат на труд. В течение последних лет экономика России характеризовалась опережающими темпами увеличения заработной платы, в результате чего отечественные предприятия стали лидером по динамике прироста удельных трудовых издержек. По данным Центра

развития, с 2004 г. в нашей стране они удвоились. Для сравнения: в новых индустриальных странах Азии они снизились за этот период на 17%, в США выросли всего на 1%, а в странах Еврозоны – на 9%.

Поэтому уже сейчас целый ряд крупнейших предприятий объявили о программах повышения производительности труда. И очевидно, что их следствием станет замедление динамики потребительского спроса и снижение оптимизма домохозяйств.

Таким образом, российская экономика вступила в полосу замедления роста. И если в 2011 г. благоприятная внешняя конъюнктура позволяла поддерживать умеренные темпы роста и надеяться на стабильное развитие, то первое полугодие 2012 г. явно показало, насколько экономика России с ее экспортно-сырьевой ориентацией зависит от развитых стран.

Динамика развития российской экономики в 2012 г. дает основания для вывода о начавшейся стагнации. Снижающийся внешний и внутренний спрос, неизменность структуры национального хозяйства, торможение инвестиционных процессов, отсутствие модернизации – все это негативные тенденции, причиной которых стал системный кризис, приводящий к усилению неопределенности в развитии экономики. И выход из него требует новой модели регулирования, основанной не на ручном управлении, а на жестких правилах экономической политики. Основной задачей должна стать разработка стратегии (а не концепции) социально-экономического развития. Изменению ситуации может способствовать государственная поддержка прежде всего в улучшении инвестиционного климата, в стимулировании предпринимательской деятельности и конкуренции, в повышении производительности труда путем модернизации производства, более высокого уровня финансовых рынков.

Д. КАРПУХИН
доктор экономических наук, профессор,
главный научный сотрудник Института экономики РАН

Г. АНИСИМОВА
кандидат экономических наук, доцент,
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НЕРАВЕНСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: СОЦИАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ, ПРИОРИТЕТЫ, РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ

В статье представлена характеристика современного состояния законодательного обеспечения реализации государственной социальной политики. Дана оценка степени соответствия действующей законодательной базы требованиям современного социального государства. Показано, что важнейшим негативным результатом несовершенства современного российского законодательства являются необоснованное неравенство и бедность.

Ключевые слова: законодательная база, социальная политика, неравенство, бедность, социальная поляризация

В декабре 2011 г. состоялись выборы в Государственную Думу Российской Федерации шестого созыва. Они прошли с серьезными нарушениями при голосовании на отдельных избирательных участках, при протестах оппозиционных партий, массовых митингах населения, с разной оценкой их легитимности. Но в конечном итоге выборы были признаны состоявшимися, и Государственная Дума приступила к работе. Теперь необходимо подвести итоги законодательной деятельности прошлых лет и определить, что в настоящий момент заслуживает особого внимания депутатов при обсуждении и принятии ими новых законов.

Со времени образования постсоветской России Государственная Дума и Совет Федерации приняли сотни законодательных актов. Только с 2008 г. по 2011 г. депутаты Госдумы РФ пятого созыва приняли 1581 закон. Много это или мало? Это зависит не только от количества законов, но и от эффективности решения с их помощью стоящих перед Россией задач по социально-экономическому развитию, совершенствованию политической и правовой системы, укреплению обороноспособности страны.

Госдумой и Советом Федерации РФ за пять созывов приняты и реализуются основополагающие документы, отражающие многообразие

жизнедеятельности Российского государства. Это, прежде всего, Конституция Российской Федерации, законы, определяющие основы государственного строя и государственного управления, Гражданский кодекс, Трудовой кодекс, Уголовный кодекс и другие законодательные акты. Большинство этих документов доказали свою состоятельность и применяются на практике.

По мере изменений в экономике, в социальной сфере, в политике во многие законы вносятся уточнения, изменения и дополнения, некоторые из них пересматриваются и отменяются. При этом каждый созыв Государственной Думы РФ оставляет после себя законотворческий «брак». Это признают и сами депутаты, стараясь улучшить принятые законы. В октябре 2011 г. депутаты пытались спешно освободить думский портфель от старых, «залежалых» законопроектов, внося их на голосование целыми пачками. В то же время народным избранникам пришлось работать над собственными ошибками. Экспертиза Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ показала, что каждый седьмой правовой акт нуждается в исправлении. По итогам оценки работы Госдумы пятого созыва, в пересмотре нуждаются 100–200 законов.

Особое место в совокупности законодательных актов составляют законы, направленные на осуществление социальной политики, затрагивающей интересы всех слоев населения. Однако в этом отношении далеко не все благополучно. Зачастую принятие законов не соответствует требованиям современного социального государства, увеличивая имущественные разрывы между отдельными слоями населения, поддерживая определенные малочисленные группы богатых граждан, оставляя большую часть населения в бедности и нищете.

Тяжелым негативным социально-экономическим результатом рыночных преобразований в постсоветской России стала непомерная и неизвестная нескольким поколениям граждан нашей страны *поляризация доходов населения* и, как следствие, социальная поляризация общества. В настоящее время в России речь идет не столько о дифференциации доходов, сколько о переходе ее в особо опасные формы имущественного неравенства. Об этом свидетельствуют данные распределения общего объема денежных доходов населения (см. табл. 1).

В начале реформ в общем объеме денежных доходов произошло резкое повышение удельного веса высшей (пятой) группы по уровню доходов (в 1995 г. по отношению к 1990 г. в 1,4 раза) при сокращении в 1,6 раза удельного веса низшей (первой) группы. Тенденция увеличения по уровню доходов разрыва между низшей и высшей группой продолжается. Происходит дальнейшая концентрация доходов в руках богатых. Об этом свидетельствуют изменения коэффициента Джини (индекс концентрации доходов). Чем равномернее распределение, тем этот коэффициент ниже. В нашей стране он постоянно растет, свидетельствуя, что все

Таблица 1

Распределение общего объема денежных доходов населения*

	1970	1980	1990	1992	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Денежные доходы** – всего, %	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе по 20-% группам населения:												
первая (с наименьшими доходами)	7,8	10,1	9,8	6,0	6,1	5,9	5,4	5,3	5,1	5,1	5,1	5,2
вторая	14,8	14,8	14,9	11,6	10,8	10,4	10,1	9,9	9,7	9,8	9,8	9,8
третья	18,0	18,6	18,8	17,6	15,2	15,1	15,1	14,9	14,8	14,8	14,8	14,8
четвертая	22,6	23,1	23,8	26,5	21,6	21,9	22,7	22,6	22,5	22,5	22,5	22,5
пятая (с наибольшими доходами)	36,8	33,4	32,7	38,3	46,3	46,7	46,7	47,3	47,9	47,8	47,8	47,7
Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов), в раз	...	...	...	...	13,5	13,9	15,2	16,0	16,8	16,8	16,7	16,5
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	...	...	...	0,289	0,387	0,395	0,409	0,416	0,423	0,422	0,422	0,421

*Оценка на основе материалов выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств и макроэкономического показателя средних душевых денежных доходов населения. За 2005–2009 гг. показатели рассчитаны с использованием численности населения без учета итогов ВПН-2010, за 2010 г. – с учетом предварительных итогов ВПН-2010.

**1970–1992 гг. – совокупный доход (с учетом стоимости чистой продукции личных подсобных хозяйств населения).

Источник: Российский статистический ежегодник. М.: Росстат, 2011. С. 176; Россия в цифрах. М.: Росстат, 2011. С. 125.

меньшая доля доходов сосредоточена у бедных слоев населения. Коэффициент фондов, характеризующий разрыв между доходами крайних групп, вырос с 13,5 раз в 1995 г. до 16,5 раз в 2010 г. Согласно принятой в мировой практике оценке, если соотношение наиболее и наименее обеспеченных групп населения превышает 10:1, то страна находится в зоне социальной нестабильности.

Россия оказалась страной, где самыми высокими темпами растет численность миллиардеров. Согласно данным журнала «Forbs», Россия по числу долларовых миллиардеров занимает второе место в мире. С каждым годом увеличивается и число граждан, владеющих миллиардными состояниями (в рублях). По статистике Федеральной налоговой службы, в 2011 г. доходы более миллиарда руб. задекларировали 416 человек, свыше 10 млрд руб. – 27 человек. Речь идет о данных, которые граждане предоставляют в службу в декларациях по налогам на доходы физических лиц.

Немало в стране и тех граждан, доходы которых хотя и не дотягивают до миллиардной планки, но тоже являются высокими. В 2010 г. о доходах от миллиона до 10 млн руб. заявило 318 тыс. граждан. Налоговые декларации, в которых показана сумма дохода от 10 до 100 млн руб., подали более 25 тыс. человек, от 100 до 500 млн – более 4 тыс., от 500 млн до 1 млрд – 579 граждан¹.

В условиях кризиса произошло дальнейшее *социальное расслоение российского общества*. За 2009 г. удельный вес наиболее нуждающихся и низкообеспеченных вырос, а всех остальных групп снизился. Увеличился разрыв между ними. По некоторым оценкам, если средние доходы наиболее нуждающихся были ниже средних доходов высокообеспеченных примерно в 21 раз, то за год кризиса разрыв вырос до 23 раз.

Увеличение численности бедных происходит вопреки заботе о социальном благополучии граждан, о которой говорят руководители государства. В.В. Путин, будучи премьер-министром, сообщал о сокращении бедности в России – зимой 2010 г. в стране насчитывалось около 12,5% населения с доходами ниже прожиточного минимума, что было меньше показателя 2009 г. Однако, по данным Росстата, на первое полугодие 2011 г. доходы ниже прожиточного минимума в стране имели уже почти 21,1 млн человек или 15% населения². Среди бедных увеличивается доля групп, где бедность наиболее опасна по своим социальным и экономическим последствиям, и прежде всего – в семьях с детьми и среди работающих (см. табл. 2).

¹ Где и как живут «рассерженные» горожане и «счастливые» крестьяне // Российская газета. 14.03.2012.

² Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_51kv.htm (дата обращения: 15.02.2012).

Таблица 2

Распределение малоимущих домашних хозяйств по основным категориям (в% от общего числа малоимущих домашних хозяйств)

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Справочно: все обследованные домохозяйства, 2010
По месту проживания								
Проживающие в городах – всего	69,5	62,4	61,7	60,4	58,9	59,0	60,9	74,4
в том числе с численностью населения, чел.:								
свыше 1 млн	16,7	11,9	11,8	11,1	10,0	9,6	7,3	18,7
от 250 тыс. до 1 млн	21,9	17,6	15,8	14,8	14,4	14,7	10,6	16,6
от 100 до 250 тыс.	9,1	10,7	11,5	11,1	10,4	10,0	8,5	9,7
от 50 до 100 тыс.	7,4	7,0	7,6	7,5	7,1	6,9	8,5	7,6
менее 50 тыс.	14,5	15,3	15,0	15,9	16,9	17,8	25,9	21,9
Проживающие в сельских поселениях – всего	30,5	37,6	38,3	39,6	41,1	41,0	39,1	25,6
в том числе с численностью населения, чел.:								
свыше 5 тыс.	8,7	10,0	10,3	11,4	12,5	11,8	8,9	6,3
от 1 до 5 тыс.	12,8	15,8	15,8	15,6	15,7	16,3	17,3	11,8
от 200 чел. до 1 тыс.	8,1	10,2	10,5	10,7	11,0	11,1	12,3	7,2
менее 200	0,9	1,7	1,7	1,9	1,9	1,9	0,6	0,2
По составу домохозяйств								
Домохозяйства, состоящие:								
из 1 человека	8,8	6,4	6,8	6,9	5,3	4,8	4,5	21,8
в том числе:								
трудоспособного возраста	2,7	1,9	2,0	1,8	1,5	1,5	2,1	9,1
старше трудоспособного возраста	6,2	4,5	4,8	5,1	3,8	3,3	2,5	12,7
из 2 человек	21,6	19,2	19,2	19,1	17,6	16,4	16,1	27,1
из 3 человек	24,4	23,4	23,1	22,7	22,3	22,2	26,4	23,6

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Справочно: все обследованные домохозяйства, 2010
из 4 человек	26,8	30,4	30,7	31,3	32,9	33,6	30,5	18,1
из 5 и более человек	18,5	20,5	20,2	20,0	21,8	23,1	22,5	9,4
По наличию детей								
Домашние хозяйства без детей	44,9	50,0	51,2	50,7	47,7	45,4	42,5	66,7
Домашние хозяйства, имеющие детей в возрасте до 16 лет	55,1	50,0	48,8	49,3	52,3	54,6	57,5	33,3
в том числе:								
1 ребенка	34,5	31,2	29,9	29,6	30,2	30,3	31,2	22,0
2 детей	16,7	15,2	15,2	15,7	17,3	18,6	20,3	9,7
3 и более детей	3,9	3,6	3,7	4,0	4,9	5,7	6,0	1,6
По наличию в составе домохозяйства безработных и пенсионеров								
Домашние хозяйства, имеющие в своем составе безработных	...	1,1	1,2	1,1	1,3	2,6	3,7	1,5
Домашние хозяйства, имеющие в своем составе пенсионеров (кроме пенсионеров по инвалидности)	...	35,3	35,9	36,7	35,7	33,9	30,6	40,2
Домашние хозяйства, имеющие в своем составе пенсионеров по инвалидности	...	9,1	9,3	8,9	9,4	8,3	7,8	5,5
Домашние хозяйства пенсионеров (все члены домашнего хозяйства – пенсионеры)	...	11,7	12,4	13,0	10,9	9,0	7,4	22,1
По численности работающих членов домохозяйств								
Нет работающих	...	15,7	16,0	16,3	14,5	13,0	13,2	14,9
1 работающий	...	28,0	27,0	26,1	27,0	27,9	30,9	31,2
2 работающих	...	40,9	40,9	41,3	41,6	42,1	40,7	41,8
3 и более работающих	...	15,3	16,1	16,4	16,9	17,0	15,2	12,0

Источник: Росстатистический ежегодник. М.: Росстат, 2011. С. 182.

В общей численности домохозяйств семьи с детьми до 16 лет составляют 33,3%, тогда как среди бедных в 2010 г. вес этой группы достиг 57,5%. Риск бедности существенно возрастает с рождением ребенка, что вступает в прямое противоречие с декларациями о мерах по стимулированию рождаемости. Концентрация детей в бедных домохозяйствах приводит к падению качества человеческого потенциала страны в будущем.

Рискообразующим фактором бедности является проживание в сельских поселениях и в малых городах (до 50 тыс. постоянных жителей). Такие города в России концентрируют далеко не малую часть населения, составляя примерно 70% городов. Бедность домохозяйства предопределяется и наличием в его составе пенсионеров. Хотя в то же время пенсионеров относить к иждивенцам можно с определенной долей условности (они относятся к иждивенцам не семьи, а государства, принося в семью доход). Причина бедности домашних хозяйств, имеющих в своем составе пенсионеров, объясняется низким уровнем пенсий в России.

Растущая бедность – далеко не единственный тревожный сигнал. Согласно официальной статистике, итогом последних лет стало двукратное замедление темпов роста ВВП, сокращение резервов, стагнация и даже сокращение роста реальных доходов на душу населения. До кризиса реальные доходы населения росли примерно на 10% в год, реальная зарплата увеличилась на 16%. В 2010 г. реальные доходы выросли лишь на 3,8%, а реальная зарплата – на 4,2%. За 2011 г. реальные доходы на душу населения выросли всего на 1,1%. Важнейшая причина – отсутствие регулируемой социальной ценовой политики, что приводит к опережающему росту цен для наименее обеспеченных слоев населения (см. табл. 3). Рост цен на товары первой необходимости в России происходит гораздо быстрее, чем в среднем по всем товарам и услугам. Поэтому социальная инфляция (инфляция для бедных) гораздо выше, чем для богатых. И чем беднее семья, тем быстрее растут цены на товары, которые она покупает.

В результате рост цен в наиболее значимых социальных сферах каждый год опережает рост реально располагаемых денежных доходов, а это значит, что население с каждым годом все меньше имеет финансовых возможностей пользоваться услугами организаций культуры, медицинскими и санаторно-оздоровительными услугами, услугами дошкольного воспитания. Для исправления ситуации необходимо сформулировать комплексный подход к проблеме социального ценообразования и в первую очередь расширить перечень социально значимых товаров, на которые осуществляется ценовое регулирование.

Большинство представителей общества на всех уровнях (за исключением содружества олигархов, их челяди, продажных чиновников и научных апологетов) считают, что нельзя больше мириться со сложившимся глубочайшим имущественным неравенством. Но одного понимания, сопер-

Таблица 3

Индексы потребительских цен для 10% групп населения*

	2002	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Все товары и услуги:							
первая группа (с наименьшими располагаемыми ресурсами)	116,6	112,3	109,8	115,1	115,8	109,3	111,8
десятая группа (с наибольшими располагаемыми ресурсами)	114,4	109,8	108,3	110,0	111,4	108,4	107,1
Из них:							
Продовольственные товары:							
первая группа	110,9	108,6	108,2	118,0	117,7	105,0	114,7
десятая группа	11,3	109,7	109,2	114,4	115,8	106,6	111,7
Непродовольственные товары							
первая группа	111,6	107,1	107,1	107,8	111,0	112,6	106,1
десятая группа	110,1	105,9	105,5	105,8	106,5	108,6	104,7
Услуги:							
первая группа	140,8	126,2	115,5	114,2	115,4	115,8	110,7
десятая группа	133,6	118,7	113,2	112,9	116,6	109,9	106,7

* По материалам выборочных обследований бюджетов домашних хозяйств.

Источник: Российский статистический ежегодник. М.: Росстат, 2011. С. 688.

живания или выступления с заявлениями мало – необходимо действовать. Изменение сложившегося положения зависит от многих объективных и субъективных факторов, но главным образом определяется политикой, проводимой властными структурами, бизнесом и прежде всего системой институтов, образованных для проведения этой политики.

Важнейшую роль в качестве институтов, определяющих состояние жизнедеятельности населения, дифференциацию их по социальным группам, играет разработка и реализация государственных бюджетов и законодательных актов. При этом эффективное их формирование и реализация достигаются на основе органического единства институтов государства, рынка и гражданского общества при сочетании интересов различных слоев населения. В 90-е гг. XX в. это сочетание было нарушено. В условиях сложившегося социального неравенства произошла дезинтеграция общества, возникли две России, резко отличающиеся друг от друга уровнем, качеством и образом жизни. Это проявилось в создании самых благоприятных условий для обогащения малочисленной группы людей, воспользовавшихся сложившейся криминальной ситуацией при попустительстве властей, и в бедности большинства населения.

При недееспособном парламенте времен Б. Ельцина трудно было принимать «выверенные» законы, способствующие развитию экономики и решению насущных социальных задач для всех российских граждан. Принимались популистские законопроекты, предусматривавшие меро-

приятия, в несколько раз превышающие доходы госбюджета, которые заводили экономику и социальную сферу в тупик. А главное, принимались законы, скроенные олигархами, соединившими собственность и власть и опиравшимися на «собственных» депутатов и даже на фракции в Госдуме. Особенно это проявилось при принятии законов о приватизации государственной собственности, о создании банковской системы, о введении приватизационных чеков (ваучеров). При этом властные структуры игнорировали возможность возникновения социальных конфликтов, а профсоюзы не предпринимали реальных шагов, чтобы остановить наступление капитала на трудящихся.

Первое десятилетие XXI столетия обозначалось как период восстановительного роста. Страна к этому времени перешла в основном на рыночные условия хозяйствования и после финансового экономического кризиса 1998 г. вступила в период социально-экономического развития на новом экономическом и политическом базисе. Одна из главных особенностей указанного периода – укрепление государственной власти. Проблемы олигархии это полностью не решило (численность и доходы миллиардеров выросли), но был сделан шаг по укреплению позиций социального государства.

В своем большинстве законы, принимаемые Госдумой и Советом Федерации, предусматривают решение важных социально-экономических проблем. Госдумой пятого созыва приняты законы об установлении более высокого уровня минимальной заработной платы, об увеличении оплаты труда работников бюджетных организаций и военнослужащих, о повышении базовой и страховой части пенсии, о государственной поддержке формирования пенсионных накоплений, о материнском капитале, об опеке и попечительстве. В 2009–2011 гг. принят ряд важных законопроектов. Среди них следует назвать введение страховых взносов работодателями во внебюджетные фонды вместо единого социального налога, повышение пенсий, размер которых не должен быть ниже прожиточного минимума в регионе, обеспечение ветеранов Отечественной войны жильем, предоставление всем военнослужащим –очередникам постоянного жилья, разрешение сельским учителям приватизировать служебное жилье, новые условия образовательных кредитов для студентов, увеличение и расширение использования материнского капитала.

Безусловно, перечисленные документы являются важной частью государственной социальной программы. Однако они направлены на решение хотя и важных, но все же локальных вопросов. Для того чтобы повысить эффективность социальной политики и добиться преодоления бедности и сокращения имущественного неравенства, следует провести инвентаризацию принятых законов.

Особенно это важно в связи с тем, что в условиях кризиса 2008 г. и в последующие годы вновь возникли возможности для того, чтобы круп-

ный капитал, прежде всего олигархи, вновь начал наступать на prerogatives государственной власти. Об этом свидетельствует договоренность Президента Российского союза промышленников и предпринимателей А. Шохина с В. Путиным о присутствии на заседаниях кабинета министров РФ экспертов РСПП.

По предложению А. Шохина, бизнес следует подключить к экспертизе обсуждения законопроектов, причем на разных стадиях, в том числе на самых ранних, а не только при обсуждении их на заседании Кабинета министров. Предполагается включение представителей бизнеса в консультативные, совещательные и экспертные органы Правительства, куда они и сейчас часто входят в личном качестве. Тогда, считает Президент РСПП, можно работать на упреждение, вовремя посоветовать, как скорректировать новый закон, чтобы он работал эффективно, без сбоев.

Что же это означает? Пожалуй, то, что крупный бизнес теперь будет не только лоббировать через депутатов Госдумы и сенаторов прохождение законов и поправок к ним в свою пользу, но напрямую влиять на создание законодательной базы с учетом своих корпоративных интересов. Евгений Примаков отметил, что одна из опасностей при совершенствовании законодательства – успешное лоббирование крупным бизнесом законов, выгодных только ему.

Представляется, что такой односторонний подход вряд ли будет способствовать принятию выверенного решения. Надо, чтобы и представители наемных работников – профсоюзы, исходя из трипартийной системы соглашений на всех уровнях, могли бы активно участвовать в обсуждении проектов законов и осуществлять их экспертизу.

Это тем более необходимо, что наряду с определенными положительными моментами, характеризующими современное российское законодательство, в работе парламента имеются крупные просчеты и недостатки. Можно констатировать, что принимаемые Госдумой и Советом Федерации законы далеко не всегда адекватны декларируемым направлениям социально-экономического развития. Зачастую они вступают в противоречие с действующей законодательной базой, носят формальный характер, принимаются с запозданием. Для определенной части законов не созданы соответствующие условия, не выделены необходимые финансовые ресурсы, не разработан механизм их реализации. Парламент практически является послушным орудием исполнительной власти, прежде всего Президента РФ и Премьера правительства.

Чтобы этого не происходило, проекты законов должны широко обсуждаться. Однако пока большинство законов принимается без привлечения к обсуждению широких слоев населения, ограничиваясь рассмотрением в думских комитетах, члены которых нередко представляют определенные группы лиц, лоббирующие свои узкие интересы.

В феврале 2011 г. был принят указ Президента Российской Федерации № 167 «Об общественном обсуждении проектов федеральных конституционных законов и федеральных законов». В целях совершенствования законотворческой деятельности и обеспечения учета общественного мнения при подготовке проектов федеральных конституционных законов и федеральных законов установлено, что проекты законов, затрагивающих основные направления государственной политики в области социально-экономического развития Российской Федерации, по решению Президента Российской Федерации могут быть внесены на общественное обсуждение. Настоящий указ вступил в силу со дня его подписания (9 февраля 2011 г.). Однако пока обсуждение ограничилось проектами законов «О полиции», «Об образовании». Большинство законодательных актов по-прежнему принимается в рамках думских дебатов.

В целях создания эффективной системы оценки и учета общественного мнения при подготовке проектов федеральных конституционных законов и федеральных законов Правительство Российской Федерации приняло Постановление от 22 февраля 2012 г. № 159 «Об утверждении Правил проведения общественного обсуждения проектов федеральных конституционных законов и федеральных законов». Правилами определен порядок проведения общественного обсуждения с использованием сети Интернет проектов федеральных конституционных законов и федеральных законов, затрагивающих основные направления государственной политики в области социально-экономического развития Российской Федерации. Общественное обсуждение законопроектов должно проводиться однократно в срок, не превышающий 30 дней.

Отсутствие целенаправленной стратегической политики в социальной сфере отрицательно сказывается на институциональной базе. Эпизодически вырываются отдельные фрагменты, характеризующие социальные процессы, сопряженные с опасной конфликтной ситуацией. Например, выделяются средства на увеличение заработной платы отдельным группам работников отраслей или регионов, нередко еще больше увеличивая неравенство между различными категориями населения. То же происходит в отношении социальных трансфертов, пенсий.

Одни проекты законов, имеющих принципиальное значение для жизнедеятельности населения или его малообеспеченных слоев, откладываются или не рассматриваются, другие рассматриваются в течение длительного времени. В них вносятся поправки, якобы их улучшающие, а на самом деле только запутывающие проблемы. При этом нередко принимаются законы, которые мешают решению масштабной цели – созданию социального государства. К ним прежде всего относятся те, которые направлены на защиту интересов олигархов и коррумпированной части чиновников и перекладывают возникающие финансовые и материаль-

ные трудности на средний класс и малообеспеченную массу населения, увеличивая тем самым имущественное неравенство.

Чем же объяснить такую «социально неразумную» позицию, создающую кризисную ситуацию в обществе? Тем более в стране, провозгласившей в качестве приоритета развитие образования и социальноориентированное государство, политика которого должна быть направлена на создание условий для достойной жизни и развития человека.

Многие законы, не всегда имеющие первостепенное значение, обсуждаются депутатами Госдумы месяцами и годами на различных стадиях «чтений». А когда сессия заканчивается, начинается горячка. Так произошло при завершении сессии 2011 г., когда оказалось много невыполненных обязательств. Депутаты «самоотверженно» шли на сверхурочные чтения и нагружали повестку пленарных заседаний сверх всякой меры. Безусловно, это сказалось на качестве обсуждения и утверждения принимаемых законодательных актов³.

Поспешность и непродуманность принятия законов приводит к последствиям, которые в ряде случаев негативно сказываются на ходе социально-экономических процессов. В связи с этим необходимо расширение практики, при которой законодательные органы должны самостоятельно предварительно оценивать ожидаемые результаты от того или иного нормативного акта (закона, постановления, приказа, инструкции).

Председатель Конституционного суда В. Зорькин отметил, что в ходе осуществления конституционного правосудия выявляются несоответствия, ошибки в законодательстве, слабо просчитанные социальные последствия тех или иных законов, оторванность их от реальной социально-экономической ситуации в обществе, их несогласованность с общественным мнением, культурными традициями, которые могут иметь обратный, негативный эффект для социальной справедливости в обществе и в его развитии⁴.

Необходимо осуществить мониторинг принятых законодательных актов, провести экспертизу каждого из них и оценить их соответствие современным требованиям социально-экономического развития страны. В соответствии с полученными результатами целесообразно модернизировать законодательную базу. Некоторые законы следует отменить (прекратить их действие), а другие пересмотреть, уточнить и дополнить. Главное – разработать систему законов, которые составят институциональную базу стратегической программы преодоления бедности и сокращения неравенства в Российской Федерации.

Первый вице-спикер Государственной Думы пятого созыва Олег Морозов откровенно заявил, что депутаты «напринимали кучу разных

³ Российская газета. 06.07.2011.

⁴ Зорькин В. Стандарт справедливости // Российская газета. 08.06.2007. С. 13.

законов, заранее понимая, что реализовать их невозможно. Но голосовали, иначе проблем потом не оберешься. Так, к 2003 г. набрали обязательств на шесть триллионов. Пришлось, принимая бюджет, этим же голосованием останавливать действие огромного количества законодательных актов – денег на все не хватило. Но теперь в Думе есть кому принять ответственные решения. Это 315 депутатов фракции «Единая Россия»⁵.

О чем свидетельствует такое заявление? Во-первых, о том, что единоросы мирились с ситуацией и шли на сделки с оппозицией, принимая нереальные законы во избежание «проблем». Во-вторых, теперь, используя большинство в парламенте, они практически блокируют предложения оппозиции. Наконец, в-третьих, для принятия законопроектов, которые представили депутаты-единоросы, они заранее договариваются с правительством. В результате законопроекты попадают на пленарное заседание Госдумы в согласованном варианте, практически не учитывая мнение оппозиционных фракций.

Новому составу государственной думы шестого созыва, независимо от политической ориентации и профессионального уровня, требуется *вплотную заняться проблемой бедности и неравенства в российском обществе*. Необходимо превратить законотворчество в процесс помощи малоимущим и преодоления нищеты. В настоящее время существует более 200 нормативных актов, прямо или косвенно связанных с финансовыми и экономическими обязательствами по социальной защите. Организация социальной работы на местах регламентируется огромным количеством зачастую противоречивых нормативных актов. В то же время работа по созданию законодательной базы в Российской Федерации далека от завершения. До сих пор не приняты законы о налоге на роскошь и ряд других. Главное – нет законов о правах человека, о преодолении бедности, стратегии и этапах решения этой задачи. Из года в год Госдума предыдущих созывов откладывала рассмотрение вопроса об итогах приватизации.

Представить в полном объеме, что необходимо сделать, едва ли возможно. Однако целесообразно, по нашему мнению, выделить наиболее важные позиции, которые в наибольшей степени сдерживают решение задачи преодоления бедности и сокращения неравенства. Это прежде всего: изменение политики в отношении государственного бюджета и его социальной части, рост заработной платы, особенно в здравоохранении, образовании, науке и культуре, повышение пенсий, выплат на детей, преобразование налоговой системы, обуздание инфляции и другие социально значимые направления.

⁵ Морозов О. Правила Думы // Российская газета. 01.07.2011. С. 10.

Вряд ли имеет смысл ставить задачу всеобщего перераспределения средств от одних категорий к другим. В то же время было бы справедливо принять законодательные акты, направленные на ликвидацию бедности и увеличение доходов малообеспеченных слоев населения, а также законов, которые восстанавливают социальную справедливость, предусматривают более высокие отчисления государству от доходов богатых, и особенно сверхбогатых граждан, поддерживая при этом представителей среднего класса. При принятии тех или иных законодательных актов необходимо опираться на исходные позиции, заложенные в Конституции Российской Федерации, а также в документах, принятых мировым сообществом по правам человека.

*Окончание статьи будет опубликовано
в № 1 журнала «Вестник Института экономики РАН» за 2013 г.*

Е. ГОРЮНОВА
аспирантка Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕГУЛЯТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Исследуется проблема использования государством финансовых и налоговых инструментов для стимулирования инновационного развития российской экономики. Рассматриваются вопросы государственного финансирования науки и инноваций. Проведен корреляционно-регрессионный анализ зависимости роста валового внутреннего продукта от различных факторов: затрат на науку, технологических инноваций, налогового бремени, инфляции, расходов на конечное потребление.

Ключевые слова: *государственное управление, инновационный экономический рост, ВВП, налоги, научные исследования, инфляция.*

В настоящее время большинство промышленно развитых стран связывают достижение эффективности и стабильности своих национальных экономических систем с переходом на инновационный путь развития. Создание, внедрение и широкое распространение новых технологий, продуктов и услуг становится ключевым фактором экономического роста. Даже в период глубокой депрессии и кризиса государственная стратегия инновационного развития позволяет быстрее и с меньшими издержками преодолеть последствия дестабилизации экономики.

В современной экономике модернизация и инновационное обновление не могут быть осуществлены без участия государства, прежде всего потому, что инновационные проекты требуют привлечения большого объема инвестиций при наличии высоких предпринимательских рисков. В деятельности государства по стимулированию инновационного развития можно выделить ряд ключевых направлений, которые мы попытаемся охарактеризовать в рамках данной статьи.

Бюджетное финансирование науки. В его рамках государство берет на себя решение тех проблем, которые недоступны рыночной системе, в первую очередь, финансируя фундаментальную науку, без которой невозможно технологическое обновление и, следовательно, экономический рост.

Динамика финансирования науки из средств федерального бюджета РФ представлена в табл. 1.

Таблица 1

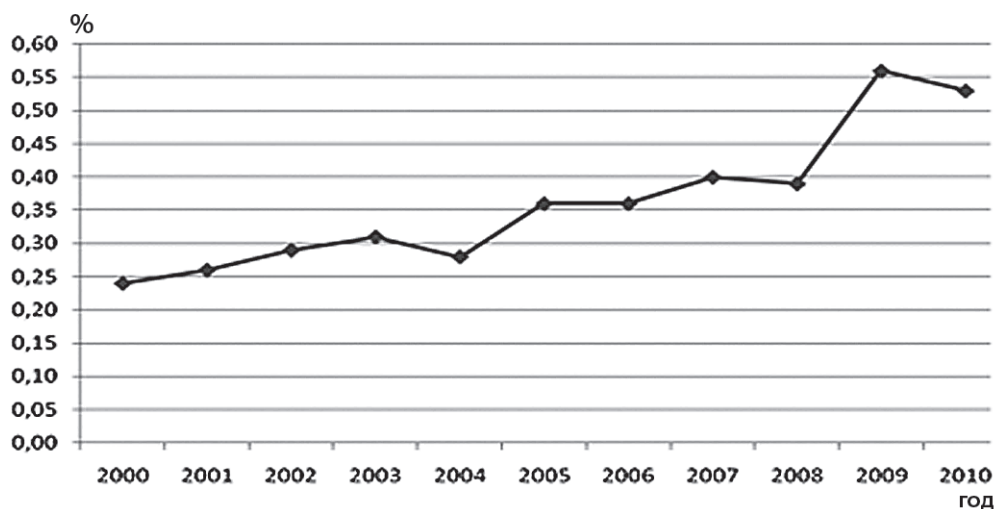
Финансирование науки в Российской Федерации за период 2000–2010 гг.*

	Расходы на гражданскую науку из средств федерального бюджета – всего, млн руб.	В том числе:		В %	
		на фундаментальные исследования	на прикладные научные исследования	к расходам федерального бюджета	к валовому внутреннему продукту
2000	17396,4	8219,3	9177,1	1,69	0,24
2001	23687,7	11666,6	12021,1	1,79	0,26
2002	31055,8	16301,5	14754,4	1,51	0,29
2003	41576,3	21073,3	20503,0	1,76	0,31
2004	47478,1	24850,3	22627,8	1,76	0,28
2005	76909,3	32025,1	44884,2	2,19	0,36
2006	97363,2	42773,4	54589,8	2,27	0,36
2007	132703,4	54769,4	77934,0	2,22	0,4
2008	162115,9	69735,8	92380,1	2,14	0,39
2009	219057,6	83198,1	135859,5	2,27	0,56
2010	237656,6	82173,8	155482,8	2,35	0,53

* Источник информации: Приложение 2 к Федеральным законам «Об исполнении федерального бюджета...» за 2000–2006 гг. и Отчеты об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов за 2007–2011 гг.

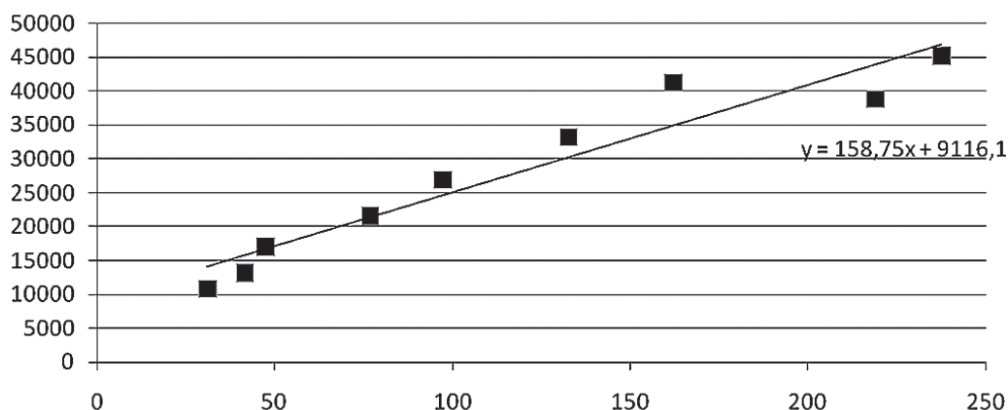
Следует отметить, что Россия отстает от промышленно развитых стран Запада по показателю наукоемкости ВВП. В 2010 г. значение этого показателя составляло 0,53% от ВВП, в то время как в США – 2,7%, а в среднем по странам ЕС – 1,9%. Важно отметить, что значение данного показателя в России значительно ниже порогового уровня технологической безопасности, который равен 2%.

Существует прямая зависимость между расходами на науку и ростом ВВП (см. рис 2), которая описывается линейным уравнением $y = 158,75x + 9116,1$, где y – ВВП, x – расходы на науку из федерального бюджета. Финансирование науки – один из важнейших методов стимулирования инновационного экономического роста: чем выше затраты на науку, тем больший ВВП произведет государство.



Источник: Использованы данные с сайта с информационного портала Федеральной службы государственной статистики: www.gks.ru.

Рис. 1. Динамика расходов на науку из федерального бюджета Российской Федерации за период 2000–2010 гг., (в% от ВВП).



Источник: Использованы данные с сайта с информационного портала Федеральной службы государственной статистики: www.gks.ru.

Рис. 2. Зависимость роста ВВП от роста расходов на науку из федерального бюджета Российской Федерации за период 2000–2010 гг., (в текущих ценах, млрд руб.).

В настоящее время основными механизмами бюджетного финансирования в сфере НИОКР являются: базовое, программно-целевое в рамках федеральных целевых программ; и финансирование через государственные научные фонды. Основными объектами финансирования в сфере науки и инноваций являются приоритетные направле-

ния НТП, реализуемые долгосрочные целевые программы, целевые бюджетные фонды и непосредственно научно-исследовательские организации (см. табл. 2).

Таблица 2

Бюджетное финансирование в Российской Федерации

Объекты бюд- жетного финансиро- вания	Приори- тетные направле- ния НТП	Федеральные инновацион- ные программы	Контракты на выполне- ние госзаказа
		Государственные научно- технические программы	
		Международные проекты и программы	
	Целевые бюджетные фонды	Российский фонд фундамен- тальных исследований	Гранты, финансовое обеспечение инициативных перспектив- ных работ
		Российский гуманитарный фонд	
		Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере	
	Финансиро- вание стра- тегического ядра	Академический сектор, вклю- чая высшую школу	
		Государственные научные центры, лаборатории	
		Содержание уникаль- ных объектов опытно- экспериментальной базы	

Источник: Ленчук Е.Б., Власкин Г.А. Инвестиционные аспекты инновационного роста: Мировой опыт и российские перспективы. М., 2009. С. 135.

На рис. 3¹ и рис. 4 представлена динамика затрат организаций РФ на технологические инновации в процентах к ВВП. Как следует из представленных данных, объем денежных средств, расходуемых организациями на науку, в 2010 г. ниже уровня 2002 г. На рис. 4 представлено соотношение темпов прироста данных затрат организаций и темпов прироста ВВП.

¹ Для рис. 3–11 использованы данные с информационного портала Федеральной службы государственной статистики – www.gks.ru.

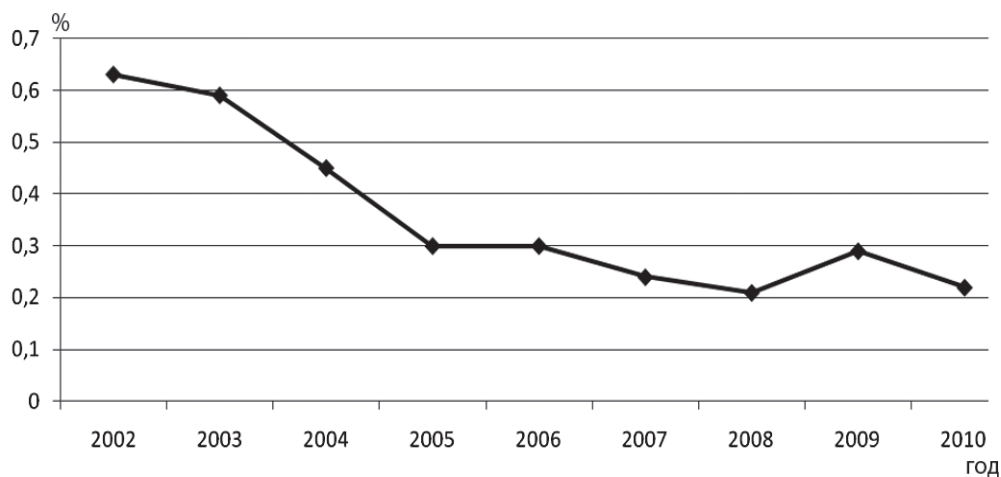


Рис. 3. Динамика затрат на технологические инновации организаций Российской Федерации за период 2002–2010 гг., (в % от ВВП)

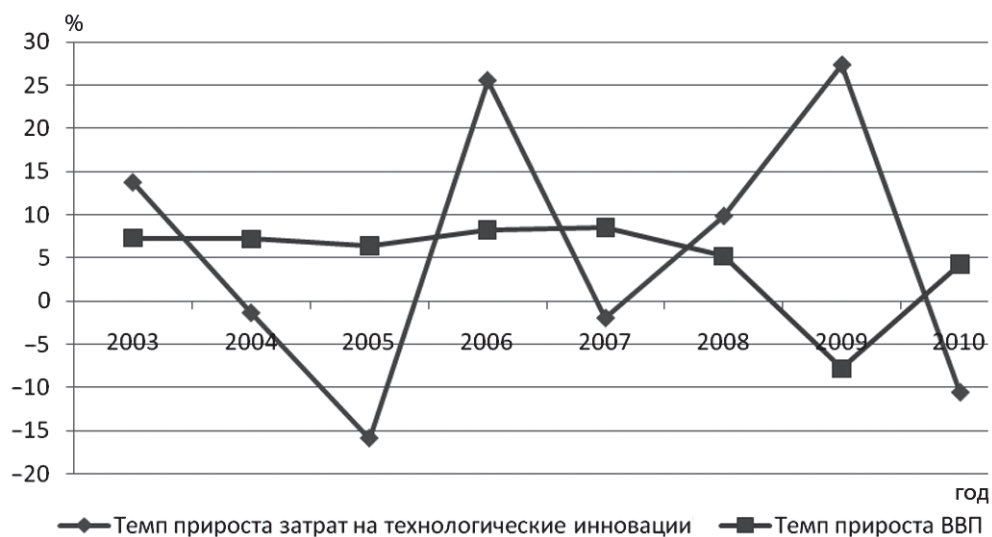


Рис. 4. Темпы прироста затрат организаций на технологические инновации и темп прироста ВВП в Российской Федерации за период 2003–2010 гг.

Между затратами на технологические инновации организаций и ВВП существует прямая зависимость (см. рис. 5), которая описывается степенным уравнением $y = 1,373x^{2,2243}$, где y – ВВП, x – затраты организаций на технологические инновации. Чем выше затраты организаций на технологические инновации, тем больше объем ВВП.

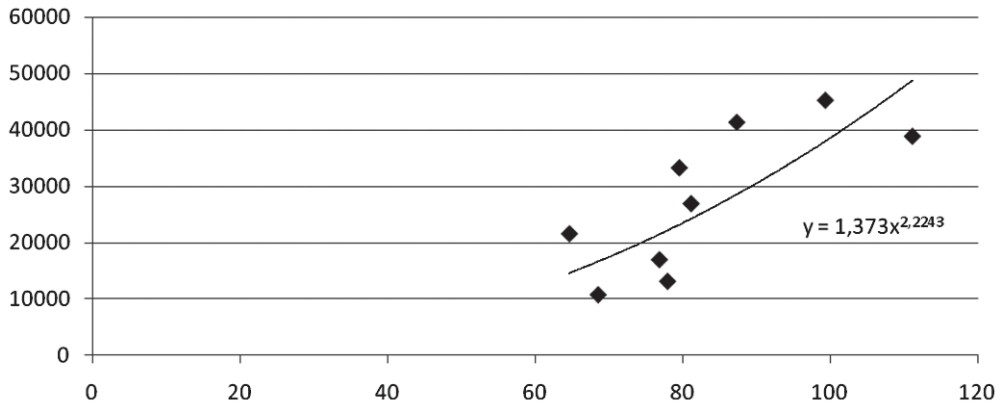


Рис. 5. Зависимость ВВП от затрат на технологические инновации организаций в Российской Федерации за период 2003–2010 гг., (в текущих ценах, млрд руб.)

Можно выделить ряд причин слабой вовлеченности российского бизнеса в организацию и финансирование научных исследований, коммерциализацию НИОКР, в том числе:

- отсутствие у национального бизнеса достаточных финансовых ресурсов для развития высокотехнологичных, и, как правило, капиталоемких отраслей;
- неспособность российского банковского сектора осуществлять долгосрочное кредитование НИОКР и подготовку серийного производства высокотехнологичной продукции под приемлемые для промышленности проценты;
- неразвитость отечественного фондового рынка, ориентированного в основном на обслуживание ТЭК страны;
- наличие рисков, связанных с большими сроками реализации и окупаемости крупномасштабных проектов в области ракетно-космической, авиационной и военно-морской техники (до 10 лет и более) при очевидно меньшей рентабельности вложений по сравнению с ТЭК;
- отсутствие механизмов включения в хозяйственный оборот полученных за счет государственного бюджета результатов интеллектуальной деятельности (особенно по продукции военного и двойного назначения) на десятки млрд долл.

Налоговое регулирование в сфере научной и инновационной деятельности. Для активизации научно-исследовательской и инновационной деятельности необходима регламентация и использование комплекса финансовых и налоговых инструментов, которые обеспечивают дополнительную мотивацию для привлечения средств в сферу НИОКР. К наиболее распространенным налоговым инструментам и механизмам стимулирования относятся:

- применение системы адресных налоговых льгот, нацеленных на постоянное наращивание объема научных расходов в крупных корпорациях и на привлечение мелкого и среднего бизнеса к инновационной деятельности в сфере новых технологий;
- льготное кредитование научно-технических разработок и доленое финансирование больших проектов;
- списание значительной части научного оборудования по ускоренным нормам амортизации;
- безвозмездная передача или представление на льготных условиях государственного имущества и земли для организации инновационных предприятий, а также создание научной инфраструктуры в регионах.

Как показывает международная практика, одним из основных экономических методов управления научно-техническим прогрессом выступает налоговая политика, которая предполагает два ключевых принципа налогового стимулирования инвестиций в науку и инновации – объемный и приростной.

Объемный принцип предполагает установление налоговых льгот пропорционально размерам затрат. Приростная льгота определяется исходя из достигнутого увеличения затрат на исследовательские работы по сравнению с уровнем базового года или среднего за какой-то период. В целях широкого стимулирования реализации инновационно-инвестиционных проектов широкое распространение в последнее время получает уменьшение налоговых обязательств за счет отсрочки или рассрочки налогового платежа, что по сути является скрытой формой кредита (налогово-инвестиционный кредит).

Между налогами и внутренним валовым продуктом существует прямая тесная взаимосвязь, которая отражена на рис. 6.

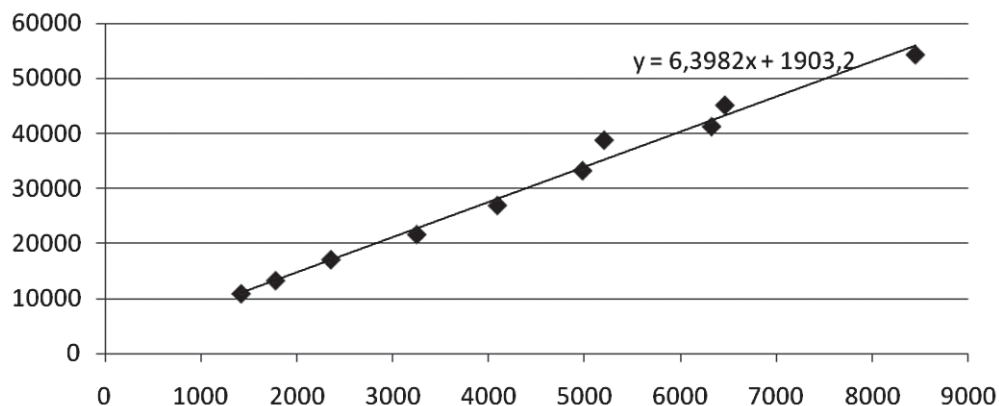


Рис. 6. Зависимость ВВП от налогов на продукты (в текущих ценах, млрд руб.) в Российской Федерации за период 2003–2011 гг.

Коэффициент корреляции равен 0,994. Таким образом, чем больший объем налогов поступает в бюджет, тем больший объем валового внутреннего продукта создает экономика.

Темпы прироста налогов и темпы прироста ВВП за анализируемый период абсолютно идентичны, что указывает на их тесную взаимосвязь (см. рис. 7).



Рис. 7. Темп прироста налогов и темп прироста ВВП в Российской Федерации за период 2003–2011 гг.

Анализ расчетов показывает, что налоговые льготы долговременного действия становятся стимулом к инновационной деятельности. Налоговые льготы могут обеспечить финансовые потоки в сферу исследовательских работ, однако при рассмотрении проблем налогового стимулирования НИОКР нельзя забывать, что, предоставляя льготы для инновационной деятельности, государство сокращает тем самым налоговые поступления в бюджетную систему. В этой связи возникает необходимость поддержания разумного баланса интересов экономики и бюджета.

Механизм потенциального воздействия налоговой системы на инновационный экономический рост можно свести к следующим основным принципам:

- высокие налоги дестимулируют накопление и инвестиции;
- высокий налог на доходы сокращает предложение труда и инвестиции в человеческий капитал;
- налоговая система может воздействовать на масштабы исследований и разработок и венчурные инвестиции в поисковые проекты: эти направления играют, согласно современным представлениям, ключевую роль в развитии экономики;
- искажающие налоги могут привести к неэффективному отраслевому распределению капитала и труда.

Влияние инфляции на инновационное развитие экономики. Инфляция оказывает отрицательное воздействие на инновационный рост экономики, однако это воздействие носит не линейный, а скорее пороговый характер. Рассмотрим воздействие инфляции на экономический рост. Отрицательная связь между ними носит нелинейный характер. Как следует из диаграммы на рис.8, наличие высокой инфляции препятствует росту, однако если уровень инфляции снижен до приемлемых размеров, дальнейшее его сокращение уже не помогает увеличить рост. Более того, чрезмерные усилия по дальнейшему подавлению инфляции могут негативно отразиться на инновационном экономическом росте.

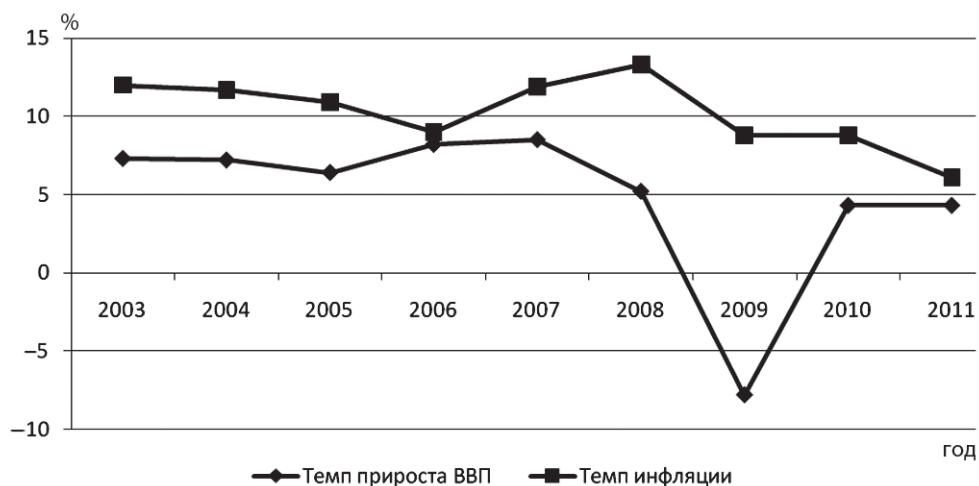


Рис. 8. Темп прироста ВВП и инфляция в Российской Федерации за период 2003–2011 гг.

Корреляционно-регрессионный анализ темпов прироста ВВП и темпов инфляции показывает обратную взаимосвязь между данными показателями (см. рис. 9).

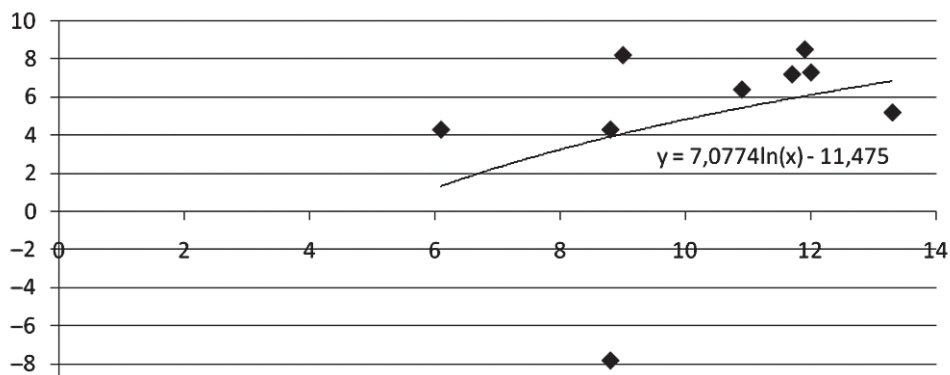


Рис. 9. Зависимость темпа прироста ВВП от темпа инфляции в Российской Федерации за период 2003–2010 гг.

Высокий уровень инфляции несовместим с устойчивым инновационным экономическим ростом, однако быстрый рост даже в течение длительного времени не обязательно требует низкой инфляции и дефицита.

Регулирование государственных расходов. Государственные расходы оказывают положительный эффект на экономическое развитие. Во-первых, расходы на образование и здравоохранение повышают эффективность экономики за счет улучшения качества человеческого капитала. Во-вторых, государственные капиталовложения, наряду с частными, вносят свой вклад в экономическое развитие. При этом наиболее эффективными признаются те государственные капиталовложения, которые не заменяют, а дополняют частные. Это относится в первую очередь к расходам на производственную инфраструктуру общего пользования (транспорт, связь и т.д.), где рынок не заинтересован в длительных инвестициях. Наконец, расходы на обеспечение законности и общественного порядка защищают права собственности и тем самым служат необходимым и важным условием функционирования рыночной экономики.

Расходы на конечное потребление за 10 лет увеличивались из года в год пропорционально росту ВВП, в отличие от валового накопления и инвестиций (см. рис. 10, 11).

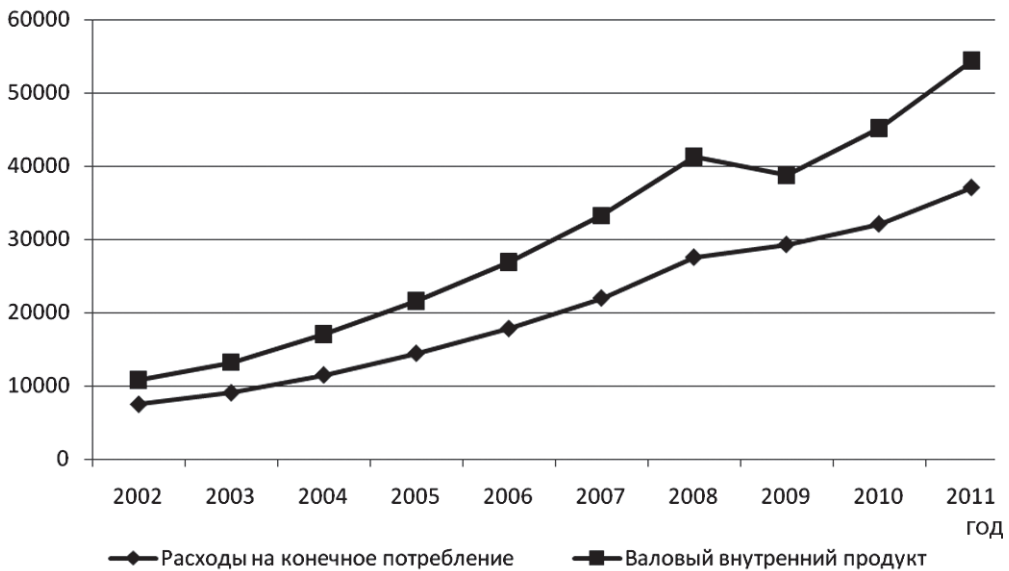


Рис. 10. Динамика увеличения расходов на конечное потребление и роста ВВП в Российской Федерации за период 2002–2011 гг., (в текущих ценах, млрд руб.).

Проведенный корреляционно-регрессионный анализ показал наличие тесной взаимосвязи между показателями. Коэффициент корреляции равен 0,995.

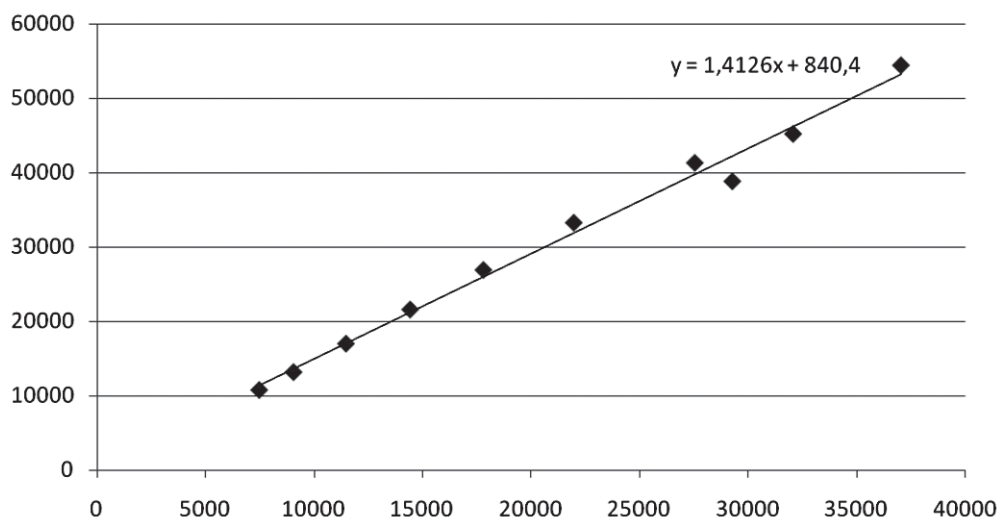


Рис. 11. Зависимость ВВП от расходов на конечное потребление в Российской Федерации за период 2002–2011 гг., (в текущих ценах, млрд руб.).

Зависимость темпов экономического роста от государственных расходов имеет вид «горба». Излишне большие расходы требуют чрезмерно высоких налогов, которые угнетающе действуют на рост. Однако слишком сильное сокращение государственных расходов приводит к тому, что ряд необходимых функций государства не выполняется, что приводит к снижению темпов роста. Таким образом, равно вредны как чрезмерно высокие, так и чрезмерно низкие налоги.

В настоящее время приоритетное значение государственных механизмов стимулирования привлечения инвестиций в сферу науки и инноваций связано с объективными свойствами инновационных процессов: высоким предпринимательским риском; зависимостью от степени развития общей научной среды и информационной структуры; значительной капиталоемкостью научных исследований; необходимостью правовой защиты интеллектуальной собственности.

В этой связи в инвестиционных расходах развитых стран все больший вес приобретают вложения на проведение НИОКР, которые в наукоемких отраслях могут превышать затраты на приобретение оборудования и строительство.

В нашей стране государству необходимо взять на себя ответственность за формирование национальной инновационной системы – системы финансового, информационного, инфраструктурного обеспечения, которая позволила бы решить существующие в этой области проблемы.

Формирование инновационной экономики должно базироваться на сбалансированном развитии фундаментальной и прикладной наук,

образования, наукоемкой промышленности. Именно таким образом она создается сегодня в крупных высокоразвитых государствах и на уровне межгосударственных сообществ, обладающих необходимым потенциалом. Разработка и использование комплекса финансовых и налоговых инструментов для стимулирования модернизации и инновационного обновления позволит систематизировать задачи и построить логику их решения в рамках государственной стратегии инновационного развития экономики.

РОССИЯ В ВТО

А. АРХИПОВ

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

Б. МИХАЙЛОВ

кандидат экономических наук,
доцент, член экспертного совета Комитета ГД РФ по безопасности

ПРИСОЕДИНЕНИЕ РОССИИ К ВТО: ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ, РИСКИ, БЕЗОПАСНОСТЬ

Обосновывается необходимость активного вхождения России в мирохозяйственные связи. Рассматриваются проблемы адаптации Российской экономики к требованиям ВТО. Прогнозируются возможные потери и выгоды от сотрудничества со странами-членами ВТО. Анализируются способы минимизации рисков и угроз безопасности.

Ключевые слова: *Всемирная торговая организация, конкурентоспособность, инвестиции, риски, экономические потери, Таможенный союз, экспортно-импортная политика.*

Присоединение России ко Всемирной Торговой организации (ВТО), пожалуй, самое серьезное за последние годы испытание нашей экономики на прочность. В то же время это шанс модернизировать с помощью ВТО экономику страны, повысить ее конкурентоспособность, занять подобающее место в мировом экономическом пространстве.

Включение российской экономики в глобальное хозяйство – одна из стратегических целей России. Достижение этой цели зависит от многих факторов, но прежде всего от конкурентоспособности российского производства, уровня и качества развития внешнеэкономических связей. Для страны, у которой доля внешней торговли в ВВП приблизилась к 40%, вступление в ВТО является исключительно важной акцией. При этом речь идет об участии нашей страны не только в международном разделении труда и торговле, но и в трансграничном движении капитала и рабочей силы, услуг, инноваций и технологий. Мировой опыт показывает, что

такие страны, как Китай, Бразилия, Индия и страны ЕС добились успеха за счет активного сотрудничества с другими странами в рамках ВТО¹.

Важно при этом отметить, что Россия, став членом ВТО, получает возможность подключения к другим международным организациям. Например, к влиятельной Организации Экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)². Особое значение для России имеет установление доверительных отношений с западноевропейскими торговыми партнерами, которых не хватало в советское время, недостает в значительной мере и в настоящее.

Доверие – категория неэкономическая. Но иногда оно имеет большее значение, чем другие факторы сближения. Так, недостаточный приток иностранных инвестиций в российскую экономику объясняется многими причинами. Но основным препятствием является все же кризис доверия, возникший в советские времена и не снижающий своей остроты и в постсоветский период, поразив этим недугом практически все публичные институты.

Краткий исторический экскурс

ВТО – своеобразный клуб, участники которого объединены одним интересом – созданием режима наибольшего благоприятствования во взаимной торговле, снятием с нее искусственных преград, отказом от каких бы то ни было протекционистских действий со стороны государства. В уставных документах ВТО отмечается, что в рамках этой организации конкурируют не государства, не политики, а свободные предприниматели. Все вопросы в ней рассматриваются не с политической, а с коммерческой точки зрения³. Следует обратить внимание на такие

¹ От вступления в ВТО Китай, как известно, получил значительный выигрыш. Однако нельзя забывать о принципиальных отличиях России от Китая, суть которых в том, что Китай к моменту открытия своих рынков уже имел высокую конкурентоспособность по своим товарам за счет дешевого труда, дешевого юаня, дешевых кредитов и, в определенной мере, за счет высокой доли перерабатывающих отраслей в экспорте.

² ОЭСР создана в 1960 г. Количество стран-членов 34. Ее цели – координация экономической политики вошедших в нее стран. Россия взаимодействует с организацией на основе подписанной в 1994 г. Декларации о сотрудничестве. В 1996 г. Россия подала заявку на вступление в эту организацию в качестве полноправного члена. В настоящее время нашей стране предоставлен статус наблюдателя в ряде рабочих органов ОЭСР.

³ Конечно, здесь присутствует определенное лукавство. Например, Китай присоединился к ВТО в 2001 г., не будучи рыночной экономикой в широком понимании этого слова. Между тем многолетний отказ принять Россию в ВТО мотивировался чиновниками этой организации именно этим обстоятельством, т.е. отсутствием рыночных отношений. Получилось, что в Китае функционировала рыночная экономика, а в России – нерыночная. Нелогичность такого суждения очевидна.

немаловажные факты: ныне по правилам ВТО, по различным оценкам, торгуется примерно 97% поступающих в международный обмен товаров и услуг, а также тот факт, что за более чем полувековую историю ГАТТ/ВТО ни одна страна не вышла из этой организации. Это говорит о многом.

Появление ВТО, как известно, было ответом на вызов времени послевоенного периода 1945–1948 гг., когда увеличивающиеся объемы производства «натыкались» на торговые барьеры, созданные самими европейскими странами и США. По этой причине темпы роста экономики этих стран замедлились. США и европейские государства начали искать выход из создавшегося положения. И он был найден. В 1947 г. было образовано ГАТТ (генеральное соглашение по торговле и тарифам), снявшее торговые препоны на приемлемых для всех участников условиях. Заявка на присоединение России к ГАТТ была подана в 1994 г. В 1995 г. ГАТТ/ВТО трансформировалась во Всемирную торговую организацию.

В то время политическое руководство России было настолько уверено в положительном решении вопроса о приеме ее в ВТО, что российское законодательство, по словам главы департамента торговых переговоров Минэкономразвития (МЭРТ) М. Медведкова, на 99% было приведено в соответствие с требованиями членства в ВТО⁴.

Таможенный кодекс того времени фактически был «подогнан» под требования этой организации. В результате российские рынки оказались чрезмерно открытыми для продвижения товаров и услуг, а рынки западноевропейских стран остались для нас полузакрытыми до официального решения о принятии России в эту организацию. По мнению многих наблюдателей Россия уже давно живет в ВТО. И хотя многие западноевропейские политики и экономисты понимали, что ВТО без России – нонсенс, переговоры о вступлении тем не менее продолжались 18 лет. Не случайно еще при Буше младшем 12 авторитетных сенаторов обратились к нему с рекомендацией о немедленном снятии препятствий, мешающих вступлению России в ВТО, а при обсуждении этого вопроса в Сенате США (2012 г.) многие сенаторы отмечали, что вступление России в ВТО отвечает их национальным интересам.

Идея присоединения России к ВТО не могла быть бесспорной

В настоящее время переговорный процесс со всеми странами – членами ВТО завершен и Россия получила статус полноправного члена Всемирной торговой организации.

⁴ Коммерсант. 18.05.2006 г.

Известно, что этому событию в средствах массовой информации и в научной литературе предшествовала активная полемика, которая продолжается и в настоящее время. Одни авторы утверждали, что надо вступать в ВТО, другие – не надо, третьи – надо, но не надо спешить. В ходе обсуждения вопроса о целесообразности вступления России в ВТО вносились предложения о проведении в стране всероссийского референдума. Центризбирком РФ, как известно, не считал возможным проводить это дорогостоящее мероприятие на том основании, что согласно Конституции РФ, данный вопрос является компетенцией федеральных органов государственной власти⁵. Кроме того, проведение референдума отодвинуло бы вопрос о вступлении страны в ВТО на долгие годы и привело бы к потере возможных выгод от сотрудничества с этой организацией.

Некоторые экономисты склонны считать, что присоединение к ВТО усилит зависимость нашей страны от других стран. Да, это так. Но и другие государства станут зависимыми от России. Это тоже факт. Отсюда заинтересованность Запада в сохранении политической и экономической стабильности в России, где размещены капиталы иностранных компаний и заключены долгосрочные взаимовыгодные контракты, а на подходе другие выгодные проекты. Но Россия вступила в ВТО не только для того, чтобы привлечь иностранный капитал и получить доступ на рынки стран-участниц ВТО, но и для того, чтобы создать, наконец, внятную правовую среду для бизнеса в России и в ВТО.

Целесообразность присоединения России к ВТО изначально определялась тщательно выверенным балансом выгод и потерь, которые получит Россия от членства в этой организации в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективах. Другого мотива вхождения России в эту международную организацию нет и быть не могло. Никакая страна не подаст прошения о принятии ее в какую-либо международную экономическую организацию, если от этого нет экономической выгоды. Страна, вступившая в ВТО, должна чем-то пожертвовать и что-то получить взамен. Такова логика рынка. Иными словами, в таком большом деле без издержек не обойтись. Но они не будут столь драматичными, как это представляется некоторыми аналитиками.

Присоединение России к ВТО обусловливается различными мотивами, но главный из них – стремление повысить конкурентоспособность и эффективность экономики⁶. Высокая конкурентоспособность эконо-

⁵ Постановление Центральной избирательной комиссии от 13.04.2012 г. №118/917-6 г. Москва.

⁶ По данным опроса, проведенного Институтом мировой экономики и международных отношений, среди отечественных предприятий только 34% из них конкурентоспособны на отечественном рынке, 24% – на рынках СНГ, 7% – на рынках дальнего зарубежья. Это значит, что 35% предприятий вообще не конкурентоспособны (Экономическая безопасность России. Общий курс. Учебник под ред. В.К. Сенчагова. М.: БИНОМ, 2009).

мик западных стран во многом объясняется тем, что они изначально развивались в режиме жесткой внутренней и внешней конкуренции. Россия в этом отношении находится на начальной стадии освоения рыночной модели экономического роста, в широком понимании этого слова. Но существует и другая реальность: России приходится форсировать процесс вхождения в мирохозяйственные связи, наверстывать упущенное. Ведь рано или поздно ей придется решать эту задачу. Но лучше это сделать сейчас, когда наша экономика, при всех ее недостатках, все же находится на этапе позитивного развития. Кроме того, постоянно создавать тепличные условия для отечественных производителей, ограждать их от внешних конкурентов – значит вести дело к тупиковому варианту решения проблемы повышения конкурентоспособности и эффективности экономики.

Мировой опыт показывает – никакой другой стимул, кроме конкуренции, не может заставить бизнес постоянно совершенствовать производство: повышать производительность труда, улучшать качество продукции и т.д.

Присоединение России к ВТО окажет позитивное воздействие на решение этой проблемы. Следует заметить, что расхождение во мнениях сторонников и противников вступления России в ВТО заключается в алгоритме действий. Сторонники так называемой эволюционной модели присоединения к ВТО полагают, что России сначала надо модернизировать экономику, повысить ее конкурентоспособность и лишь затем ставить вопрос о присоединении к ВТО. Сторонники же немедленного вступления в эту организацию полагают, что у России нет запаса времени на саомодернизацию и к решению этой проблемы необходимо подключить внешние факторы обновления экономики, включая ВТО, ОЭСР и другие международные организации. Эволюционный вариант сомнителен и в том отношении, что он практически отодвигает вопрос о вступлении России в ВТО на неопределенное время, что повлечет за собой немалые упущенные выгоды. Не следует, впрочем, забывать, что согласно достигнутым договоренностям нам предоставляется адаптационный период. По различным отраслям и сферам хозяйствования такой период составляет от 3 до 9 лет. Это немалый срок для того, чтобы «встряхнуть» экономику, повысить ее конкурентоспособность.

ВТО – не благотворительная организация. Страны, присоединяющиеся к ней, что-то желают получить от нее, а ВТО в свою очередь хочет получить какие-то выгоды от участников этой организации. В настоящее время в публикациях, посвященных этой проблематике, называются различные цифры возможных потерь и приобретений по различным отраслям экономики. При этом разброс оценок чрезвычайно велик. По нашему мнению, достоверность подобных расчетов сомнительна. Они

не могут быть подтверждены на начальном этапе вхождения России в ВТО. Дело в том, что присоединение России к ВТО, адаптация к ее требованиям займет, как было отмечено, определенное время. Только по завершении этого периода, когда механизмы регулирования торговых отношений заработают в полной мере, можно вести речь о каких-либо потерях и приобретениях.

То же самое можно сказать и о попытках некоторых аналитиков прогнозировать уровни цен на различные группы товаров. Такой прогноз может оказаться далеким от действительности. Во-первых, ценовая ситуация в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах не может быть одинаковой и, во-вторых, на уровень цен будут влиять обменные курсы валют, размеры квот на ввоз в страну сельскохозяйственных товаров, налоговая политика государства, уровень доходов населения и другие обстоятельства. Следовательно, в настоящее время спрогнозировать ситуацию можно лишь в самом общем виде. Ясно, например, что отрасли, работающие на внешний рынок, окажутся в выгодном положении, ибо получают дополнительные возможности входа на рынки других стран, а отрасли, работающие на внутренний рынок, окажутся в сложном положении, ибо снижение ввозных пошлин ослабит его защиту от импортеров. На момент вступления России в ВТО она имеет относительно прочные позиции: в оборонке, космических услугах, химии, черной и цветной металлургии, электроэнергетике, нефте- и газодобыче, лесной отрасли и в некоторых других отраслях.

К чувствительным отраслям экономики, где могут возникнуть экономические и финансовые проблемы, относятся: автопром, сельское хозяйство, сельхозмашиностроение, легкая промышленность, фармацевтика, банковская система, страхование.

Однако наибольшую озабоченность у участников рынка и общественности вызывают риски в аграрном секторе – у производителей сельхозпродукции и сельхозмашиностроении. Если отвлечься от частностей, предвосхитить которые невозможно, то главный риск, по заявлению главы минэкономразвития А. Белоусова, может возникнуть из-за снижения уровня тарифной защиты по ограниченному числу товаров. Согласно достигнутым договоренностям, за три года средняя ставка импортных пошлин снизится на 4 процентных пункта. К 2015 г. она составит 5,9%. Сейчас она составляет приблизительно 10%. Но в это же время, и это важно подчеркнуть, по некоторым позициям у России остается право повысить ввозные пошлины до разрешенного ВТО уровня, а в отдельные сектора экономики – вообще закрыть доступ иностранным компаниям⁷. Особого внимания заслуживают такие направления,

⁷ Российская газета. 8 июня 2012 г.

как птицеводство и свиноводство. По словам Президента РФ В. Путина, здесь потребуются особо изощренные формы защиты экономических интересов России⁸.

Что же касается ограничения государственных субсидий для производителей сельхозпродукции, то согласно договоренностям на момент вступления в ВТО разрешенный объем господдержки определен в размере 9 млрд долл. в год, что вдвое больше ее нынешнего объема. После этого объемы поддержки за период 2013–2017 гг. должны снизиться до сложившихся в последнее время среднегодовых показателей – 4,4 млрд долл.⁹

Если же говорить о риске подрыва отечественного сельхозмашиностроения по причине чрезмерного импорта сельхозтехники, то правила ВТО не запрещают нам ограничивать его, если он действительно наносит ущерб промышленности. Важно при этом заметить, что решается эта проблема в рамках транспортной процедуры с участием иностранных государств, при предъявлении им понятных доказательств ущерба. Не всем аналитикам это нравится. Но таковы рыночные правила. Они существуют и при необходимости могут быть использованы Россией для защиты этой отрасли экономики. Выполнение же системных обязательств России в сфере субсидий и других форм государственной поддержки аграрного сектора экономики может быть обеспечено без нарушения базовых правил ВТО.

При обсуждении проблем взаимодействия России с ВТО в аграрном секторе очень важно прислушаться к голосу предпринимателей, которые на практике ощущают позитивное влияние этого процесса. Известный в России бизнесмен, член Совета директоров ООО «Русская молочная компания», А. Даниленко отмечает, что для молочной отрасли вступление в организацию – не столько проблема, сколько позитив, поскольку может позволить комплексно посмотреть на развитие отрасли. Куда больше проблем молочникам доставляют фальсификат на рынке и Белоруссия с ее господдержкой собственных молокопроизводителей. «Мы, по сути, конкурируем с государственной машиной, которая работает не по рыночным правилам», – считает Даниленко, призвав тоже использовать программы поддержки отечественной продукции¹⁰.

⁸ Российская газета. 29 марта 2012 г. Очевидно, имеется в виду умелое использование так называемых нетарифных методов защиты внутреннего рынка, которыми пользуются все члены ВТО (квоты, карантин, лицензии, стандарты, штрафы и др.) Для России проблема заключается в том, что в стране нет пока что опытных специалистов, умеющих эффективно пользоваться всем арсеналом этих методов, не нарушая правил ВТО.

⁹ Российская газета. 14.11.2011.

¹⁰ Российская газета. 07.06.2012 г.

Что бы хотела получить Россия от членства в ВТО?

Россия хотела бы получить от членства в ВТО по максимуму.

Во-первых, рынки сбыта. Человечеством давно осознана простая истина: произвести товар – полдела. Выгодно продать его – вторая часть дела. Ныне мир переполнен товарами. Проблема сбыта, по оценкам международных экспертов, в ближайшее десятилетие будет обостряться. На горизонте – торговые войны. Если говорить о нашей экономике, то наступит время, когда Россия станет поставлять на внешний рынок не только углеводороды, но и товары с высокой добавленной стоимостью. И тогда без членства в ВТО – ее европейской составляющей, нам не обойтись. Заметим, что на страны ЕС в 2010 г. приходилось более 50% всего российского экспорта. По данным ЕС, в 2010 г. экспорт России в 27 стран Европейского союза составил 224,7 млрд долл., в то время как экспорт ЕС в Россию был относительно небольшим и составил 125,6 млрд долл. Практически $\frac{4}{5}$ российского экспорта составили энергоносители¹¹.

Важное значение имеет дальнейшее укрепление внешнеторговых отношений со странами ближайшего зарубежья. Несмотря на известные трудности в этом деле, потерять их рынки недопустимо ни при каких обстоятельствах. Россия должна использовать такие благоприятные факторы, как географическая близость; налаженные с советских времен кооперационные связи; имеющиеся транспортные связи; русскоязычное население и т.д. При налаживании торговых связей со странами СНГ следует учитывать и немаловажное обстоятельство: речь идет о том, что последние 10–15 лет Россия вела торговлю с большинством стран ближнего зарубежья по принципу взаимной амнистии на качество обмениваемых товаров. Такое положение дел на этапе становления рыночных отношений устраивало участников обмена, ибо состояние их экономик не позволяло действовать иначе. В настоящее время эта схема перестала работать. Взаимные требования к качеству обмениваемых товаров возросли, а присоединение России и других стран СНГ к ВТО усилит этот процесс в еще большей мере. Отсюда проблема овладения искусством нахождения компромиссов при обнаружении каких-либо спорных ситуаций. Мировой опыт показывает, что в рамках ВТО возникают противоречия между странами, но они разрешаются механизмами ВТО и самими странами. Мы обращаем на это внимание потому, что российским предпринимателям, привыкшим иногда улаживать экономические споры нерыночными инструментами, придется осваивать цивилизованные методы.

Во-вторых, увеличение притока иностранных инвестиций. Накопленная потребность России в инвестициях настолько огромна, что решить эту

¹¹ Хейфец Б.А. Глобальный долговой кризис и риски долговой политики России. Научный доклад. М.: Институт экономики РАН, 2012. С.16.

проблему без участия иностранного капитала в короткие сроки невозможно. Несмотря на отмену принципа «дедушкиной оговорки» и использования других юридических и экономических инструментов, улучшающих инвестиционный климат для иностранных инвесторов, коренного перелома не произошло. Западные предприниматели настаивали на принятии законов, соответствующих мировым стандартам. Поворотным пунктом в решении этой задачи было принятие Федерального закона РФ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» (29 апреля 2008 г. №5 7-ФЗ) и особенно поправки, внесенные в этот закон в ходе переговорного процесса с ВТО. Они существенно смягчили нормы базового закона¹².

Так, например:

- минимальная доля иностранного инвестора увеличивается с 10 до 25%;
- минимальная доля иностранного инвестора в нефтегазовых и горнодобывающих компаниях, сделки по приобретению которой подлежат согласованию, тоже увеличена с 10 до 25%;
- из перечня видов деятельности, имеющих стратегическое значение для обеспечения обороны и безопасности государства, исключена деятельность по эксплуатации радиационных источников, осуществляемая хозяйственными обществами в гражданском секторе экономики, для которых указанная деятельность не является основной. Из перечня также исключается деятельность банков в уставном капитале которых отсутствует доля РФ, связанная с распространением, техническим обслуживанием информационных средств и представлением услуг в области шифрования информации;
- не требуется предварительное согласование сделок, в которых участвуют международные финансовые организации, созданные в соответствии с международными договорами, участником которых является Россия. Перечень таких организаций утверждается Правительством Российской Федерации;
- уточнены процедуры согласования сделок, подлежащих предварительному согласованию. В частности, увеличены сроки некоторых процедур и в них включено Министерство обороны Российской Федерации. Что же касается укрепления экономической безопасности России в инвестиционной сфере, то эта проблема частично решена федеральным законом «О специальных экономических

¹² ФЗ от 16.11.2011г. № 322-ФЗ «О внесении изменений в статью 6 ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» и ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства».

мерах»¹³. До его принятия попытки России применить по отношению к отдельным государствам и иностранным компаниям, ведущим бизнес на территории страны, экономические санкции часто объявлялись нелегитимными. Необоснованность таких обвинений устраняется принятием данного закона. В нем четко сформулированы три базовых принципа при использовании экономических санкций к нарушителям международных правил либо недружественных действий со стороны иностранных государств, представляющих угрозу безопасности России: законность; гласность применения специальных экономических мер; обоснованность и объективность применения специальных мер.

В-третьих, для России, учитывая ее растущее влияние как мирового поставщика товаров и услуг, важное значение имеет *получение свободы транзита*: трубопроводы, линии электропередач, шоссейные и железнодорожные пути, авиаперевозки. Членство в ВТО снимает многие проблемы, позволит стране извлекать экономические выгоды и тем самым повысить конкурентоспособность российских товаров и услуг.

В-четвертых, в условиях обострения конкурентной борьбы и возникающих споров между странами-членами ВТО большое значение для России имеет получение *доступа к международному механизму разрешения экономических споров, необоснованных дискриминаций*. Россия входит в число стран, которые на протяжении многих лет в наибольшей степени пострадали от торговой дискриминации. Оставаясь за рамками ВТО, Россия не могла влиять на принимаемые решения, связанные с регулированием мировой торговли и, в случаях возникновения конфликтов, не могла использовать многосторонние механизмы разрешения торговых споров. Так называемые газовые скандалы с Украиной и Беларусью, мясные – с Польшей, необоснованные обвинения американцами российских металлургов в демпинге и многое другое оборачивались для страны немалыми финансовыми и имиджевыми потерями. Присоединение же к ВТО может ослабить действие этого фактора, обеспечить юридическую чистоту и справедливость в отношениях с торговыми партнерами¹⁴.

¹³ «О специальных экономических мерах». 28 декабря 2006 г. № 242-ФЗ.

¹⁴ В последние годы к России применялись 115 ограничений в торговле, из них 47 антидемпинговых процедур. По данным директора Департамента торговых переговоров МЭРТ, Россия стала одной из наиболее дискриминируемых в торговле стран. В последние годы 20 стран, в числе которых: Австрия, Аргентина, Белоруссия, Болгария, Бразилия, Венесуэла, ЕС, Индия, Казахстан, Канада, Китай, Колумбия, Мексика, Перу, Республика Корея, США, Таиланд, Турция, Украина, ЮАР – применяли различного рода дискриминационные меры в отношении российских товаров и услуг, ущерб от которых составил более 2-х млрд долл. в год. Если исходить из того, что темпы расширения экспорта сохраняются на уровне 2006–2010 гг., то ежемесячный ущерб может составить от 2,6 до 4,7 млрд долл. (Медведев М.А. Автореф.... канд. экон. наук. М., 2006. С. 14).

В-пятых, присоединение России к ВТО может послужить *дополнительным импульсом деbüroкратизации экономики*. В последние годы руководством страны было принято немало конкретных шагов в этом направлении. Но они, как показывает практика, не привели к заметным сдвигам. Управление экономикой остается громоздким, непрозрачным, а иногда и недостаточно квалифицированным. Присоединение к ВТО, безусловно, послужит толчком извне к освоению современных методов управления не только по отношению к международной торговле, но и экономике в целом.

В-шестых, известно, что *внешне экономическая деятельность России является одной из самых коррумпированных сфер хозяйствования*. Тарифные, а особенно нетарифные методы регулирования внешнеэкономических операций, по причине их относительного несовершенства, позволяют недобросовестным работникам таможни использовать это обстоятельство в корыстных целях. Например, определение таможенной стоимости при пересечении товара через таможенный пост однозначно определяет декларант. Он вправе выбрать один из 6-ти методов определения таможенной стоимости, не всегда обоснованный. Что же касается нетарифных методов (квоты, карантины, стандарты, лицензии, штрафы и др.), то их применение находится во власти специалистов таможенного контроля. Искушение воспользоваться ею в корыстных целях огромно. Так называемая «квотная рента» (термин, бытующий в среде работников таможни) распределяется в завуалированных формах между чиновниками, о чем неоднократно сообщалось в средствах массовой информации. Внедряемый ныне дистанционный метод декларирования таможенной стоимости товара, по мнению работников правоохранительных органов, не является панацеей от коррупции. Серый, черный импорт – реалии нынешнего состояния этой службы. При вступлении в ВТО некоторые ключевые функции таможенного контроля на территории России будут переданы специальным структурам этой организации, имеющим большой опыт, высокое техническое оснащение, а главное – прозрачность их деятельности.

Бумеранги присоединения России к ВТО

Из протоколов соглашений со странами и комиссиями ВТО следует, что они желают получить от России взамен предоставляемых ей преференций ряд уступок, не всегда и не во всем выгодных России.

Первое. Прежде всего получить свободный доступ на российский рынок товаров и услуг. Наш рынок, в отличие от рынков западноевропейских стран, огромен, и в этом его привлекательность для иностранных инвесторов и торговых компаний. Особенно в нынешних условиях,

когда западноевропейские страны тоже нуждаются в стабильных рынках¹⁵. Как уже отмечалось, России придется пойти на снижение ввозных пошлин, но это снижение не будет мгновенным.

В краткосрочной и среднесрочной перспективе перед Россией встанет проблема компенсации выпадающих доходов от внешнеэкономической деятельности. В абсолютном выражении они представляют собой довольно внушительные размеры. Если учесть, что таможня в настоящее время обеспечивает значительную часть доходной части госбюджета, то становится понятна значимость этой проблемы. Конечно, какая-то часть потерь будет компенсирована ростом экспорта. Но это потребует времени и немалых усилий.

Второе. Со стороны западноевропейских стран и США была предпринята попытка вынудить Россию повысить цены на газ, потребляемый отечественными промышленными компаниями. Партнеры по переговорам рассматривали государственные субсидии на газ промышленникам как скрытую форму дотаций, благодаря которой российские компании могут-де получить искусственное конкурентное преимущество на рынках других стран, что запрещено правилами ВТО. Российским переговорщикам удалось убедить партнеров в том, что конкурентное преимущество российских промышленников создано не искусственно, а за счет более благоприятных условий добычи газа на территории своей страны. В конечном счете России удалось вывести за пределы переговорного процесса вопросы ТЭКа.

Третье. Присоединение России к ВТО обязывает ее обеспечить европейский уровень транспарентности в сфере инвестиций, финансов, в банковском деле¹⁶. Рудименты культа секретности, унаследованные с советских времен, выступают сдерживающим фактором развития долгосрочных торгово-экономических проектов с иностранцами¹⁷. Одним из стабилизирующих факторов в этом отношении является намерение Центрального банка России регулярно оповещать участников рынка о своих ожиданиях, планах и ориентирах. Это, несомненно, повысило бы

¹⁵ Согласно статистическим данным ВТО, торговые балансы ведущих стран Запада в последние годы оказались дефицитными. Покрывать их дефицит за счет кредитования и закачивания пустых денег становится все труднее и когда-то это станет невозможным.

¹⁶ До настоящего времени иностранные инвесторы, работающие на российском рынке, предпочитают иметь дело со своими, а не с российскими банками по причине их низкой капитализации, отсутствия длинных денег и кредитных линий, посредственного сервиса и некоторой закрытости.

¹⁷ Вопрос о вреде культа секретности в сфере экономики впервые, как нам известно, в советское время был поставлен бывшим офицером КГБ СССР в напумевшей в свое время статье, опубликованной в журнале ЦК КПСС «Коммунист» (Рубанов В. От культа секретности к информационной безопасности // Коммунист. 1988. № 13). В постсоветской России В. Рубанов был введен в руководящий состав Совета Безопасности РФ.

уровень взаимного доверия сторон, что, собственно, и является одним из требований ВТО к странам–участницам организации.

Четвертое. В последнее время все чаще, и не без оснований приводятся факты о случаях усиления зависимости стратегически значимых российских компаний от импортных поставок. Достаточно одного примера, который может тиражироваться и в других сферах экономики. Речь идет о приобретении французской компанией «Шнейдер Электрик» 100% акций ЗАО «ГК «Электрощит» –ТМ Самара». По свидетельству бывшего министра энергетики С. Шматко, иностранные компании, приобретая российские заводы, переориентируют их на использование импортных комплектующих. Оборудование, формально произведенное в России, отмечает он, все равно не обеспечит энергетической безопасности страны, поскольку его производство полностью зависит от поставок из-за рубежа¹⁸.

Одним из завуалированных способов экономического ослабления России является «подталкивание» ее к неограниченной открытости экономики в рамках ВТО по всем сферам взаимодействия с этой организацией¹⁹. В ходе переговорного процесса с Западом на предмет вступления нашей страны в ВТО эта цель обретала иногда черты ультиматума в форме выдвижения заведомо неприемлемых, с точки зрения экономической безопасности России, требований. Важно отметить, что эти требования и так называемые «отложенные пожелания» в конечном счете содержат в себе стремление не усилить наш торгово-экономический потенциал, а использовать на деле принципы поэтапного ослабления экономического потенциала России.

Наиболее сложным пунктом переговорного процесса был вопрос о допуске на финансовый рынок России филиалов иностранных банков. На этом настаивала только одна страна – США. Как известно, в мировой практике, когда речь заходит о взаимном сотрудничестве стран в банковской сфере, различают два типа банков – филиалы и так называемые «дочки» или дочерние банки. Их статусные различия, с точки зрения международного права, заключаются в следующем. Филиалы иностранных банков – это банки, осуществляющие свою деятельность на территории другой страны без образования юридического лица (нерезиденты). Они работают по законам той страны, в которой находятся их материнские образования. Дочерние банки («дочки»), напротив, осуществляют свою деятельность с образованием юридического лица (резиденты). Они работают по законам страны, где зарегистрирован их бизнес. В данном

¹⁸ Российская газета. 2012. 10 апреля.

¹⁹ Мировой опыт свидетельствует, что западноевропейские страны шли к полной открытости своих экономик многие десятилетия и под жестким контролем государства за этим процессом.

случае – России. Такие банки обязаны выполнять инструкции ЦБ России, регистрироваться в налоговых органах, представлять отчетность о своей деятельности в финансовые органы страны²⁰.

Россия, как известно, не дала согласия на допуск в страну филиалов иностранных банков, хотя наше законодательство позволяет это сделать²¹. Разные субъекты хозяйствования неодинаково относятся к решению этой проблемы именно таким способом, обосновывая свою позицию экономическими интересами. Например, крупный бизнес, остро нуждающийся в крупных денежных кредитах, в «длинных деньгах» и открытых кредитных линиях, выступает за допуск иностранных банков в страну, ибо ни первого, ни второго, ни третьего в полной мере они получить в России не могут, а потому вынуждены кредитоваться за ее пределами, наращивая при этом внешний корпоративный долг. К слову, намерение создать в России отечественный финансовый центр могло бы изменить ситуацию к лучшему.

Противники допуска иностранных банковских филиалов в Россию сравнивают эту акцию с запуском троянского коня в экономику. В определенной мере такое сравнение отражает реалии. Ведь иностранные банки могли бы бесконтрольно ввозить в страну или вывозить из нее любое количество иностранной валюты. При больших «вбросах» долларовой массы ЦБ РФ не в состоянии быстро их стерилизовать. Отсюда рост курса рубля («голландская болезнь»), подрыв экспорта при одновременном укреплении позиций импортеров, а при вывозе значительных долларовых сумм из страны возникает их недостаток и падение спроса рубля, которое неизбежно приведет к росту инфляции со всеми вытекающими отсюда отрицательными последствиями²².

Проведенный опрос банковского сообщества об их отношении к идее допуска в Россию филиалов иностранных банков, как и следовало ожи-

²⁰ В настоящее время на территории России действуют 154 дочерних банка с участием иностранного капитала, из них 40 банков со 100% иностранным капиталом. Доля дочерних иностранных банков в совокупном банковском капитале России составляет примерно 11%. Для справки: подавляющее большинство дочерних иностранных банков по происхождению не являются таковыми. Они возникли в 90-е гг. на базе разорившихся российских банков, приватизированных впоследствии иностранцами. Дочерние российские банки функционируют в других странах мира, но ЦБ РФ не обладает достаточной информацией об их деятельности.

²¹ Закон о Центральном банке Российской Федерации. М., 2003 г. Ст. 52.

²² При резком повышении курса рубля по отношению к доллару российский экспортер должен либо продавать свой товар на мировом рынке за 1,5 долл. (в этом случае он становится неконкурентоспособным), либо уйти с рынка. Импортер, напротив, получает выгоду. Раньше, чтобы заработать на российском рынке 1 долл., он был вынужден продавать товар за 30 руб. После повышения курса рубля он может заработать тот же доллар, продав товар за 15 руб. В этом случае отечественный производитель становится неконкурентоспособным на собственном рынке.

дать, вызвал у него отрицательную реакцию, поскольку коммерческие банки оказались бы неконкурентоспособными на собственном финансовом рынке. Иными словами, они хотели бы сохранить статус-кво на все времена, что, естественно, не отвечает национальным интересам страны.

По мере укрепления банковского сектора экономики, повышения его конкурентоспособности запрет на допуск в Россию филиалов будет, конечно, снят. Но для этого потребуется время. Сейчас же России удалось отвести угрозу безопасности банковскому сектору, но ей пришлось пойти на некоторые уступки. Первая из них – повышение доли иностранных «дочек» в совокупном банковском капитале России с 25 до 50%, что не представляет никакой опасности, ибо до настоящего времени «не выбран» ныне действующий лимит присутствия 2 дочек» в России (25%). К тому же России представлен 7-летний переходный период для реализации этой договоренности.

Вторая, более существенная уступка связана с ослаблением контроля над отечественным страховым рынком. В стране появятся филиалы американских страховых компаний. В течение 9 лет их доля должна быть поднята до 50%. Передача американцам такой доли рынка – немалая потеря для России. Ведь страховой рынок, пожалуй, самый мощный по капитализации и к тому же это рынок «длинных денег», которых так не достает российскому бизнесу. Получается, что американцы через определенное время могут зарабатывать на этом рынке огромные деньги. А если в России законодательно будет введено всеобъемлющее обязательное страхование, то потери российских страховых компаний станут еще более ощутимыми²³.

В ходе переговорного процесса некоторыми странами (особенно США) был затронут вопрос о нелегитимности выхода на европейские рынки российских госкорпораций, которые пользуются государственным покровительством. Как известно, полемика внутри страны по этой проблеме выявила серьезные недостатки самой идеи образований госкорпораций и резкую критику их деятельности.

Они фактически были выведены из правового поля, наделены чрезвычайно большими полномочиями. Впоследствии властью были внесены изменения в деятельность корпораций, а некоторые из них были преобразованы в иные структуры. Тем не менее эта проблема стала предметом переговорного процесса с ВТО.

В заключение хотелось бы обратить внимание на вопрос о возможности совмещения принципов ВТО и Таможенного Союза (ТС). Аналитики высказывают опасения относительно того, что участники ТС

²³ Условия функционирования филиалов страховых компаний будут достаточно жесткими. Они будут примерно такими же, как для открытия дочерних компаний, то есть должны подчиняться требованиям российского регулятора.

могут столкнуться с некоторыми трудностями, например, по единому таможенному тарифу. В связи с этим заметим, что правилами ВТО не запрещается создание внутри этой организации различного рода интеграционных структур, в том числе и таможенных союзов. Такой прецедент имел место в мировой практике (период западноевропейской интеграции), когда появилась так называемая «тройка» – Бельгия, Люксембург, Нидерланды (Бенилюкс), у которой был свой таможенный союз. Внутри «тройки» была и «двойка» – Бельгия-Люксембург, где с 1922 г. был валютный союз. И никаких коллизий между этими образованиями с ВТО не отмечалось. Можно предположить, что в процессе развертывания системы механизмов взаимодействия ТС с ВТО могут возникнуть локальные противоречия, но они не смогут поколебать системообразующие основы ни ВТО, ни Таможенного Союза.

Присоединение России к ВТО неоднозначно воспринимается аналитиками и значительной частью граждан страны. Одни видят в этом только прогресс на пути продвижения экономики к цивилизованному рынку, другие – только угрозы национальной безопасности страны. Но такое представление, по нашему мнению, является упрощенным. Реальная оценка произошедшего события – в его противоречивости. С одной стороны, присоединившись к ВТО, Россия безусловно получает дополнительные импульсы для роста эффективности экономики и повышения ее конкурентоспособности. С другой, небывалая прежде открытость нашей экономики, поспешный «подгон» законодательной базы под западноевропейские стандарты, а по некоторым направлениям и неготовность к равновыгодному сотрудничеству, таят в себе риски и угрозы безопасности. Перед Россией встала задача исключительной важности – не допустить снижения уровня безопасности экономики в условия присоединения к ВТО.

В этих условиях многое зависит от России, от того, как быстро и умело страна сможет адаптироваться к непривычно жестким требованиям мирового рынка, использовать в национальных интересах потенциал ВТО, не нарушая при этом заданные ею правила игры. Для этого Министерству образования и науки РФ надо уже теперь, не откладывая, организовать в ведущих вузах страны подготовку квалифицированных кадров в области международной торговли. Только осваивая правила деятельности ВТО и накапливая опыт взаимодействия с этой организацией, можно достичь ожидаемых результатов.

А. БАРКОВСКИЙ
доктор экономических наук,
главный научный сотрудник Института экономики РАН

ПОМОЖЕТ ЛИ ПРИСОЕДИНЕНИЕ РОССИИ К ВТО МОДЕРНИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ?¹

Рассматривается проблема повышения конкурентоспособности отечественной экономики в условиях присоединения России к ВТО. Автор высказывает мнение о возможностях модернизации приоритетных для страны сфер реального сектора на основе продуманной кадровой и образовательной политики государства.

Ключевые слова: ВТО, АТЭС, глобальная экономика, профессиональное образование, кадровый рынок.

В декабре 2011 г. восьмая межминистерская конференция ВТО одобрила пакет документов, содержащий российские обязательства в рамках ее присоединения к Всемирной торговой организации. В связи с этим в экспертном сообществе в качестве одного из наиболее существенных с точки зрения модернизации российской экономики, возникает вопрос о том, как присоединение к ВТО повлияет на развитие сектора высоких технологий в России?

Во-первых, присоединение к ВТО не превратит автоматически Россию в высокотехнологичную державу. ВТО регламентирует правила торговли, в которых технологические компоненты являются лишь одним из элементов. Во-вторых, если Россия ставит перед собой задачу развития сектора высоких технологий (а это именно так), то они должны разрабатываться в самой стране; это требует развития науки, образования и современных внедренческих решений в производстве. Нужно вернуть этой сфере шкалу достойной оплаты умственного и физического труда, как было в прошлые времена интеллектуальных рывков. В-третьих, ВТО создает лишь благоприятные условия для производителей высокотехнологичных товаров и услуг при выходе их на внешний рынок, при защите прав интеллектуальной собственности, развитии и расширении коопе-

¹ Статья подготовлена по материалам выступления автора на VIII Международной научно-практической конференции «Регионы России: стратегии и механизмы модернизации инновационного и технологического развития». 1.06. 2012 г.

рации между отечественными и зарубежными высокотехнологичными компаниями, а также при привлечении в Россию высокотехнологичного оборудования из-за рубежа.

Вопрос только в том, много ли сейчас в России предприятий, способных конкурировать на глобальном уровне?

Отвечая на этот вопрос, следует отметить, что такого рода российских предприятий (сфер деятельности), способных занять новые ниши в мировом экспорте товаров и услуг с долей от 10% до 50% и выше в мировом экспорте, не так уж и много. Их можно перечислить по пальцам. Да и то такие предприятия, будем откровенны, вынуждены были, чтобы выжить, раздать свои наработки за мизерные деньги американцам и китайцам в «злопамятные» 90-е гг. прошлого столетия. Речь идет, например, об одном из величайших достижений нашей конструкторской мысли – экранопланах и экранолетах нижегородского конструктора Алексеева, возобновление производства которых решением правительства намечено лишь на 2015 г., хотя мы начали их строить, правда, только в боевом варианте, еще в 1950-е гг. прошлого века. Сегодня к выпуску гигантских грузовых и пассажирских уникальных судов-самолетов готовится уже не только ЦКБ им. Р.Е. Алексеева, но и авиационный ОАО «Таганрогский научно-технический комплекс им.Г.М. Бериева», и ряд других авиапредприятий. Выявлено большое число потенциальных заказчиков, причем прежде всего среди стран АТЭС.

Примерно на такой же уровень конкурентоспособности в мире выходит другая отечественная разработка – плавучие АЭС, которые можно будет не только продавать во всех регионах мира, но и сдавать в лизинг прибрежным странам по мере накопления опыта их эксплуатации в различных условиях.

Такого рода уникальные объекты можно назвать и в сфере услуг. Например, единственную в мире фирму по авиатранспортным перевозкам негабаритных грузов «Волга-Днепр», или «Совкомфлот» – компанию по проводке судов в Арктике, где протяженность пути из Азии в Европу на треть короче, чем через Атлантику².

На таком же уровне находятся наши службы МЧС, специализированные подразделения которых могут с успехом выполнять экспортные функции.

Но найти конкурентоспособный экспортный продукт – это еще далеко не все. Вспоминается рассказ академика В.И. Ишаева во время защиты им докторской диссертации на ученом совете в ИМЭПИ РАН. Будучи губернатором Хабаровского края, он часто посещал предприятия своего региона. В прошлом по профессии судовой сварщик, он как то обратил

² Автор не дает в статье широкую информацию по упомянутым объектам, поскольку подробные их описания можно найти на соответствующих сайтах через Интернет.

внимание на то, что на Амурской судовой верфи в г. Комсомольске корпус атомной подлодки варит сварщик в возрасте семидесяти лет, а рядом с ним сидит врач и каждые 15 минут измеряет ему кровяное давление. Оказалось, что более молодых кадров квалифицированных сварщиков среди амурских судостроителей не осталось. Новая экономическая политика, взятая на вооружение в начале 1990-х гг. вынудила большинство молодежи уйти в клерки финансовых и юридических служб, получив при этом далеко не лучшее профильное образование.

В этой ситуации резко сократилась подготовка кадров для реального сектора отечественной экономики. Некому также стало готовить высококвалифицированные кадры рабочих и техников нового поколения.

Имеются, конечно, некоторые исключения. В качестве одного из примеров можно привести Техникум космического машиностроения № 25 в Москве с многопрофильной подготовкой после 9 класса средней школы, на выпускные экзамены в который приезжают кадровые службы передовых, высокотехнологичных предприятий и предлагают зарплату не ниже чем у среднего банковского клерка. Но в целом ситуация остается непростой.

По данным Минобрнауки РФ, сегодня в нашей стране на двух выпускников системы начального производственного образования (НПО) приходится 4 выпускника со средним профессиональным образованием и 6 – с высшим³. Это само по себе свидетельствует о том, что востребованность в иммигрантах в России проистекает не только из нескольких послевоенных периодов демографического «эха», но и рыночных перекосов, возникших в результате непростых действий российского руководства в начале 1990-х гг. прошлого века и в последующие годы.

Сопоставление данных за 15 лет по учреждениям НПО, где готовят квалифицированных рабочих, и учреждениям среднего профобразования (колледжам и техникумам) показывает, что число учреждений НПО (профтехучилищ и технических лицеев) сократилось на треть, количество принятых на учебу – на 47%, число выпускников – на 35%, а общее число учащихся (вместе с пребывающими в исправительных колониях) – на 36%. За тот же период в организациях среднего профессионального образования за счет появления частных учреждений (при сокращении государственных и муниципальных заведений) общее их количество возросло на 6%, число студентов – на 12%, а количество выпускников – на 23%. При этом нет информации о качестве подготовки. Однако, по нашим оценкам, возросло количество выпускников по специальностям, мало востребованным в современном цивилизованном обществе, или по тем специальностям, по которым уже давно возник избыток работников.

Значит, нужен селективный подход к подготовке кадрового резерва.

³ Сайт «Среднее профессиональное образование в России».

Сущность этого подхода (при создании кадрового резерва рабочих специальностей состоит в том, чтобы своевременно прогнозировать потребности в специалистах на основе заявок предприятий, безотносительно от их формы собственности, и разрабатывать формы стимулирования (повышенная зарплата преподавательского состава по наиболее востребованным специальностям, повышенные стипендии и лучшие условия проживания в общежитиях, обеспечение за счет фирм-заказчиков данных трудовых ресурсов учебного процесса новейшим профильным оборудованием).

На наш взгляд, например, специальной проработки заслуживает возможность временного приезда на работу в Россию эмигрантов из числа переселившихся в последние 25 лет из постсоветского пространства в Германию этнических немцев и их родственников. Их более 2 млн человек. Это специалисты со свободным знанием русского языка, многие из которых освоили востребованные на российских предприятиях профессии станочников, наладчиков, операторов различных технологических процессов. Правда, большинство из них не нуждается в постоянном трудоустройстве в нашей стране, да и заработки у них зачастую выше, чем в России. Однако сейчас в Германии возникла ситуация, при которой может появиться интерес к временной реэмиграции в РФ, так как у части немецких граждан, несмотря на полную или частичную занятость, перестало хватать получаемой зарплаты на жизнь. Таких специалистов можно было бы привлекать в качестве наставников учащихся профтехшкол в регионы России на определенный период по контрактам, обеспечивающим им возможность солидного заработка и преференций по условиям жизни в России.

Однако при этом не стоит забывать, что современную Россию (для обеспечения долгосрочного процесса модернизации ее экономики), не спасут никакие приезжие специалисты, как это случилось в эпоху «сталинской» индустриализации.

Еще острее стоит эта проблема в наших отношениях с АТЭС.

Чтобы Дальний Восток и Восточная Сибирь не стали эксклавом этого региона мира, нужны срочные действия не защитного, а наступательного характера. Речь идет о международной специализации Дальнего Востока и Восточной Сибири, о чем уже немало написано. Мы же остановимся в данном случае только на кадровом обеспечении. Во-первых, следует объединить усилия Дальневосточного Федерального Университета и Дальневосточного Отделения РАН в формировании вокруг научных и ведущих образовательных учреждений системы среднего и нижнего звеньев профессиональных колледжей, ориентированных на использование в восточном регионе России. Во-вторых, следует поощрять приезд китайской молодежи с последующим получением ею российского гражданства. Вокруг этой темы, на мой взгляд, сложилось панически преврат-

ное представление А нам нужно думать не о захвате китайцами нашего Дальнего Востока, а о его превращении в не менее важные, чем Санкт-Петербург и его окружение, восточные экономические ворота России⁴. В-третьих, целесообразно сделать в специализации этого региона упор на развитие трудосберегающих технологий и оборудования.

Понятие эффективной конкурентоспособности для России сегодня переносится из сферы открытий и изобретений, где у нас и так немало наработок, в сферу их освоения высококвалифицированными специалистами. А значит в ту сферу, на которую нет прямого влияния регламентов ВТО, но от успешного развития которой, зависит наше будущее в мирохозяйственных процессах. Именно эта сфера станет в дальнейшем обеспечивать конкурентоспособность России на международных рынках и создавать плацдармы для высокотехнологичных точек роста.

⁴ Кстати, в КНР на 30 млн мужчин больше, чем женщин. К тому же у нас нет ограничений в количестве детей, наоборот, рост их числа поощряется. Расовых предрассудков в условиях наличия на Дальнем Востоке целой республики Якутии также не имеется.

ГОСУДАРСТВО: СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ

А. ЗЕЛЬДНЕР
доктор экономических наук, профессор,
руководитель Центра институтов государственного регулирования
Института экономики РАН

ГОСУДАРСТВО В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Исследуются теоретические и практические принципы обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны. Анализируется роль государства в достижении устойчивого развития и обосновывается необходимость активизации государственного влияния на экономические процессы. Рассмотрены цели и базовые принципы системных преобразований в современной российской экономике. Предлагаются приоритетные направления и механизмы формирования устойчивого экономического роста.

Ключевые слова: *устойчивое социально-экономическое развитие, реформа экономической системы, государственное управление, инвестиции и инновации, государственно-частное партнерство, гражданское общество, экономический рост.*

Устойчивое социально-экономическое развитие – важнейшая цель государства, бизнеса и институтов гражданского общества.

С макроэкономических позиций устойчивость предполагает постоянную трансформацию производственных отношений и производительных сил, адекватную происходящим изменениям и способную поддерживать систему в равновесном состоянии. Следовательно, запас устойчивости на современном этапе заключается в нарастающих инновациях и инвестициях, постоянном использовании достижений науки и техники, активизации государственного участия в управлении этими процессами. В концепции устойчивого развития, разработанной Международной комиссией по окружающей среде и развитию ООН, опубликованной в докладе «Наше общее будущее», подчеркивается: «...устойчивое развитие является процессом изменений, в котором эксплуатация ресурсов, направление капиталовложений, ориентация технологического развития... находятся в гармонии, повышают ценность текущего и буду-

щего потенциала с целью удовлетворения человеческих потребностей и стремлений»¹.

Важнейшим средством для достижения устойчивого развития выступает трансформация как процесс обновления экономической системы, имеющий целью рост уровня жизни населения, формирование конкурентоспособной экономики. Это особенно актуально в связи с тем, что шоковая трансформация плановой экономики, проведенная в России, привела к деиндустриализации и деградации социальной сферы, к развалу единого экономического пространства, потери межрегиональных и межотраслевых технологических цепочек. В итоге за годы реформирования Россия «утратила половину своего экономического потенциала»².

Многих ошибок можно было бы избежать, если бы в процессе реформирования из сложившейся системы государственного управления экономикой не сделали главного противника прогрессивного развития страны. И это вопреки мировому опыту, включая практический опыт реформ в Китае³, в отсутствии убедительных доказательств более эффективного использования частными владельцами передаваемой им собственности. Разрушение плановых основ государственного управления в России на первом этапе реформ обосновывалось уничтожением предпосылок для реставрации советской власти, однако стратегия, «дух» разрушения сохранился по настоящее время. В стране практически уничтожено ряд несырьевых отраслей экономики, растут цены и тарифы,

¹ В России тоже обозначена проблема устойчивости. В 1996 г. Президентом России был подписан Указ «О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию». В нем ставилась задача «осуществить в Российской Федерации последовательный переход к устойчивому развитию, обеспечивающий решение социально-экономических задач и проблем сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений людей».

² Гринберг Р.С. Великая трансформация: невыученные уроки. М.: Международный университет в Москве, 2009. С. 4–6, 7. Как подчеркивает Р.Гринберг, «дискредитация демократии и создание предпосылок авторитаризма – главный общественно-политический итог деятельности российских реформаторов в 90-е годы».

³ В Китае трансформация плановой системы проводится в двух направлениях. «С одной стороны, это переход от системы централизованной плановой экономики к системе современной социалистической рыночной экономики, с другой стороны, это преобразование отсталой аграрной страны в современную индустриальную страну. Следовательно, преобразование системы и экономическое развитие, то есть двуединая задача, составляет основное содержание трансформации в Китае». За годы реформирования Китай, по сути, создал общественную систему смешанного типа – «смешанную экономику» с китайской спецификой. Китайская практика показывает, что главное в ходе трансформации – не снижение роли государства и партии, хотя это и не снимается с повестки дня, а «обеспечение структурных изменений, способствующих сравнительно быстрому росту экономики и справедливому распределению доходов». Мао Тяньцзы. Китай и Россия: развитие экономических реформ. М.: Наука, 2003. С. 7, 12.

инфляция регулируется только статистикой, продолжается приватизация госсобственности без учета мнения гражданского общества. При этом последовательно проводится курс на необходимость снижения расходов государственного бюджета на финансирование образования, здравоохранения, культуры, забывая при этом, что «развитие социальной сферы, в ее широком значении, определяет перспективы устойчивого экономического роста»⁴.

Сырьевая направленность российской экономики, монополизация доходов сырьевыми олигархами сдерживает развитие других отраслей экономики, включая сектор высоких технологий. Не хватает силы воли у государства и желания у бизнеса для разработки и внедрения инноваций. В то же время статистика стран «золотого миллиарда» показывает, что до 80% роста их ВВП достигается за счет инновационного сектора. В России эта доля не превышает и десяти процентов.

Если в дореформенный период активно дискутировалась проблема «план или рынок», то в условиях становления рыночных отношений стоит дилемма «невидимая рука рынка или видимая рука государства». Современный этап трансформации российской экономики, судя по выступлениям руководителей страны, направлен на переход от регулируемой экономики к квалифицированному «государственному воздействию на хозяйственные процессы». Прошедшее после перестройки время в сочетании с кризисами, локальными военными и региональными конфликтами позволяет с более прагматических позиций оценить роль государства⁵ в обеспечении устойчивого развития экономики и социальной стабильности. При оценке масштабов и роли государства в обеспечении устойчивого развития помимо внешних факторов, (включая вялотекущий мировой кризис, колебания мировых цен), необходимо учитывать и внутреннюю специфику развития страны. Рычаги государственного влияния на экономические процессы в России находятся под воздействием:

- сращивания государственного чиновничьего аппарата с крупным бизнесом, направляющим правовое поле и суды на защиту личных интересов части рыночных субъектов;
- личных интересов доминирующих олигархических групп, манипулирующих перераспределением государственных функций и лишаящих возможности развивать Россию как единое экономическое пространство.

⁴ Через консолидированный бюджет стран ОЭСР, то есть самых богатых государств мира, перераспределяется половина ВВП, в то время как сто лет назад этот показатель нигде не превышал 10%.

⁵ Профессор Ф. Фукуяма в книге «Строительство государства. Управление и мировой порядок в XXI веке» подчеркивает, что в развитых странах государство – это приобретение. Своими успехами Япония, Южная Корея (сюда можно добавить Китай) обязаны существованию сильного, компетентного и динамичного государства.

Формирование крупных монополий (под предлогом конкуренции на мировом рынке), по сути, привело к подавлению конкуренции внутри страны, деградации несырьевых производств, потере квалифицированных кадров и росту скрытой безработицы. При этом следует учитывать, что российские монополии сокращают инвестиции в инновации, соответственно происходит развал науки, со всеми вытекающими для экономики последствиями. Но государство, ограниченное в инвестициях, пока только занято модными лозунгами: «инновация», «модернизация». В свою очередь крупный бизнес из-за неблагоприятного инвестиционного климата (коррупция, рэкет, высокие кредитные ставки и т.п.) также не заинтересован в перестройке несырьевого сектора экономики. Однако в условиях вялотекущего кризиса, когда замедляются темпы роста мировой экономики, неизбежно произойдет падение цен на сырье. Прогнозируется, что при падении цен на нефть до 80 долл. за баррель рост экономики в России сократится до 2–2,5%, а при 60 долл. – сменится падением на 1,5–2%⁶.

Для обеспечения устойчивого развития экономики, исходя из теории макроэкономического равновесия (А. Смит, Д. Риккардо, Дж. Кейнс и др.), созданная в обществе стоимость должна примерно соответствовать величине получаемых доходов, которые можно потратить на произведенные товары. Одновременно должны функционировать экономические рычаги и стимулы для вовлечения имеющихся средств в производственный процесс. Но на современном этапе возникает специфика, в определенной мере дестабилизирующая социально-экономическую устойчивость. Россия не только создает условия для привлечения капитала, но и отечественный капитал стремится (по разным причинам) за рубеж. Мобильность международного финансового капитала порождает зависимость от экономических условий и при малейшем их ухудшении капитал начинает мигрировать, дестабилизируя экономическую устойчивость.

В этом же направлении работают и процессы глобализации, связанные со стратегией транснациональных корпораций (ТНК) по расширению рынков производства и сбыта. Это проявляется в переводе части своей производственно-сбытовой деятельности за рубеж путем создания бизнес-сетей. Идет активный процесс отпочкования стоимостных цепочек и создания сборочных производств без передачи всей технологической системы. Такая схема технологической «колонизации» приводит к рассогласованию интересов государства и крупного бизнеса. Возникают проблемы конкуренции, регулирования спроса, создания рабочих мест, социальной инфраструктуры, инновационного развития в регионах сборочных производств и др.

⁶ Коммерсантъ. 2011. 7 октября.

Развитие ТНК, их влияние на национальную экономику и непредсказуемость действий в сочетании с внутренней проблемой постоянной нехватки инвестиций, выступает значительным фактором дестабилизации социальной устойчивости. В этих условиях государство находится в поиске более «легких» путей решения социальных проблем, в том числе на основе перехода от политики «социального государства» к политике «эффективного государства». Государство стремится переложить большую часть социальных расходов на самих граждан через развитие накопительных пенсионных систем, роста тарифов ЖКХ, сокращение объемов бесплатного образования и здравоохранения. Однако, как показал мировой опыт, «сокращая социальные расходы, государство на самом деле не решает свои проблемы, а лишь усугубляет их»⁷.

Необходимость государственного воздействия на социально-экономические процессы обусловлена и современным уровнем развития рыночных отношений, который характеризуется большой степенью неопределенности (величина спроса, резкое изменение цен, биржевые скачки, природные катаклизмы, инновационные и технологические прорывы, рейдерство, состояние кредитных и бюджетных процессов, кризисные циклы, прочие эндогенные и экзогенные факторы). Как подчеркивал Дж. Кейнс, «не существует научной основы для вычисления какой-либо вероятности этих событий. Мы этого просто не знаем»⁸.

Крупнейший исследователь проблем неопределенности рынка Ф. Найт в 1921 г., накануне великой депрессии, опубликовал работу «Риск, неопределенность и прибыль». В изложении своего теоретического подхода он обосновал положение о том, что в рыночной экономике невозможно измерить ее неопределенность, так как не существует объективных критериев для измерения. Важнейшее значение имеет не процесс производства, а принятие решения о том, что и как производить. То есть, по сути, речь идет о необходимости принятия решения о разработке направления развития страны, на основании консенсуса государства, бизнеса, гражданского общества.

Современное государство – важнейший институт, воздействующий на обеспечение населения общественными благами и выступающий равно-

⁷ Мысаяева И.Н. Экономические функции государства в условиях открытой экономики // Сб. Государственное управление в XXI веке: традиции и инновации. М., 2007. С. 977.

⁸ Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег М.: Истоки, 1998. Вып. 3. С. 284. Кейнс считал, что реальный рынок к долговременному саморегулированию не способен, поскольку относительно устойчивый рост и относительно высокая занятость требуют от государства активной налоговой и кредитно-денежной политики, а также готовности к прямому участию в инвестиционном процессе. (Цитируется по журналу «Мир перемен». 2011. № 4. С. 95).

правным субъектом рыночных отношений⁹. Следует отметить, что на каждом этапе развития в различных странах имелись и имеются как сторонники, так и противники государственного вмешательства в решение социально-экономических проблем.

Если исходить из того, что экономика – это открытая, но не саморегулирующаяся система, то следует согласиться с тем, что государство использует свои полномочия для сознательного поддержания социальной устойчивости общества, в том числе и путем предоставления населению общественных благ. Но при этом следует опираться на конкретные социально-экономические условия функционирования государства, его возможности, пути и методы развития.

Функции государственного воздействия многообразны (от социально-экономических до военно-политических), но в процессе эволюционной трансформации, с учетом специфики страны, меняются подходы государства к реализации функций. Дж. Бьюкенен выделяет защищающую и производящую функции. Первая функция рассматривается как институциональное соглашение людей вторая – касается роли государства в производстве общественных благ. Причем обе функции тесно связаны или взаимодополняющи¹⁰.

Ряд авторов (Р.А. Масгрейв и др.) выделяет следующие функции государства: аллокационную; распределительную; стабилизационную. Из этих трех функций в дополнительном объяснении нуждается аллокационная, вследствие того, что этот термин используется в нескольких значениях. Аллокационную функцию государства связывают с эффективным размещением факторов производства, с действием государства, направленным на обеспечение выпуска экономически «невыгодных» благ, товаров и услуг¹¹. Считается, что аллокационная функция государства необходима, так как определенные блага, называемые общественными, не могут быть предоставлены на частных рынках, а также вследствие проблем внешних эффектов, когда действия одного лица приводят к издержкам или выгоде других.

⁹ Разные исторические этапы характеризуются и спецификой в функциональном определении роли государства. Государство: а) совокупность органов и лиц, сосредоточивших в своих руках экономическую власть, принимающих решения, распоряжающихся госсобственностью; б) все виды экономических ресурсов, факторов производства, денежных средств, находящихся в госсобственности. «Государство – политическая организация экономически господствующего класса, имеющая своей целью охранять существующий порядок и подавлять сопротивление других классов» (Философский словарь. М.: Политиздат, 1981. С. 77). «Государство есть машина для утнетения одного класса другим, машина, чтобы держать в повиновении одному классу прочие подчиненные классы» (В.И. Ленин. ПСС. Т. 3. С. 75).

¹⁰ Бьюкенен Дж. Избранные труды. Серия «Нобелевские лауреаты по экономике». М., 1997. Т. 1. С. 23.

¹¹ Райсберг и др. Современный экономический словарь. М., 2007.

Регулирование перераспределительным процессом было определено Р.А. Масгрейвом как аллокационная функция государства, которая необходима для социально справедливого решения проблемы нерационального распределения ресурсов, возникающего в условиях несовершенства конкуренции. В каждом конкретном случае используются определенные экономические рычаги государственного воздействия на частное производство (налоги, субсидии, правовые нормы, штрафы и др.) и стимулы.

В связи с возрастающей ролью фондового рынка возрастает корректирующая государственная функция. Массовая закупка акций и резкие колебания их курса приводят к обвалу цен и панике на фондовом рынке. Ученые из Университета в Палермо во главе с Р. Мантена¹², обобщив данные по огромному массиву сделок Нью-Йоркской фондовой биржи, пришли к выводу, что цена акций сильно зависит от объема сделки, и рынки акций ведут себя совершенно случайным образом. Эта модель противоречит традиционной точке зрения экономистов. По сути, рынок – это игра: там есть сильный иррациональный фактор. Учитывая социальные последствия резкого и масштабного колебания курса акций, необходимы корректирующие государственные меры.

Складывающаяся ситуация в условиях неопределенности и противоречивого характера современного рыночного хозяйства приводит к необходимости разумного государственного вмешательства в обеспечение процесса расширенного воспроизводства, минимизации безработицы, социальной дифференциации в доступности к благам и доходам, покрытия провала рынка в таких сферах, как образование, здравоохранение, наука. Как подчеркивает лауреат Нобелевской премии П. Самуэльсон, «...возрастание роли государства объясняется дальнейшим развитием общественных потребностей и необходимостью их удовлетворения»¹³.

При прочих равных условиях, устойчивость развития экономики определяется четким взаимодействием государственного и рыночного механизмов, рациональным соотношением институтов и механизмов, нацеленных на желательный конечный результат. При этом государство настраивает камертон звучания, прикрывая недостатки рынка и сохраняя функции, присущие только ему. При таком соблюдении интересов, отраженных в деятельности институтов гражданского общества¹⁴, мы

¹² Государство и экономика: факторы роста. М.: Наука, 2003. С. 6.

¹³ Самуэльсон П. Экономика. М.: Прогресс, 1964. С. 203.

¹⁴ Эффективно функционирующее гражданское общество предусматривает гражданский контроль за властью и подотчетность власти, реформирование под контролем общества. Гражданское общество по сути – система общественных отношений: институты гражданского общества представляют структурированную часть правовых, экономических и социальных частей общественной системы. Все это требует формирования правового поля, обеспечивающего появление граждан (а не подданных), реальных свобод и прав для различных объединений и институтов. Между тем ст. 11 Конституции РФ не

получаем свою национальную идею – устойчиво развивающееся российское государство, поощряющее развитие предпринимательства, контролирующее национальное богатство, повышающее уровень жизни народа и стимулирующее инновационное развитие.

Оптимальное сочетание государственных и рыночных механизмов воздействия на устойчивость хозяйственных процессов возможно в условиях развития смешанной экономики с широким использованием форм и моделей государственно-частного партнерства. «Эффективному и гуманному обществу требуются две составляющие смешанной системы – рынок и государство. Для эффективного функционирования современной экономики нужны обе эти половинки – одной рукой аплодировать невозможно»¹⁵.

В условиях ограничения по ресурсам управление процессом устойчивого экономического развития – это всегда оптимальный выбор приоритетов развития, обеспечивающих планируемый конечный результат – устойчивый рост экономики и социальную стабильность. Как подчеркивал Дж. Стиглиц, «экономика как наука – это учение о том, как общество делает выбор в использовании своих ограниченных ресурсов»¹⁶. В этом плане исключительное значение имеет участие государства в выработке приоритетов в процессе стратегирования экономического развития страны.

В основе перехода к стратегии приоритетного развития – управление инвестициями. Функциональная роль инвестиционного процесса в структуре общественного воспроизводства состоит в конвертации добавочного капитала в обновление и совершенствование базовых факторов производства. Мобилизация инвестиций – проверка силы воли государства и уровня понимания бизнесом национальных проблем. Как известно, привлечение инвестиций в экономику России происходит достаточно сложно. Если в начале процесса приватизации государственные инвестиции в основной капитал в общей структуре уменьшились с 51% (1993 г.) до 23,9% (2000 г.), а затем до 16,7% (2010 г.), то частные инвестиции выросли соответственно: на 12,1%, 29,9%, 59,4%¹⁷.

Показателем, реально отражающим возможности инвестиционного процесса, выступает норма инвестирования (как отношение суммы

допускает передачу функций государственной власти от госорганов иным структурам. По Г. Гегелю, гражданское общество вырастает на основе процесса кристаллизации частных интересов, но при этом следует осознавать, что индивидуум выступает частью общества, успехи которого и есть его собственные достижения. В России же власть никогда не любила неконтролируемую активность «снизу». В итоге увеличивается разрыв между личными и общественными интересами.

¹⁵ Самуэльсон П., Нордхаус В. М.: Экономика. М., 2000. С. 58

¹⁶ Стиглиц Дж. Экономика государственного сектора. М.: ИГУ, 1997. С. 18.

¹⁷ Российский статистический ежегодник. М.: Росстат, 1999. С. 532; Росстат. 2010. С. 672; Россия в цифрах 2011. М.: Росстат, 2011. С. 486.

инвестиций к ВВП). Если в 1990 г. норма инвестиций в России составляла 38,6%, то в 2000 г., т.е. спустя 10 лет, – 15,9%. После 2000 г. начался медленный рост нормы инвестиций в среднем по проценту в год, и к 2010 г. она достигла 20,3%¹⁸.

Положение с недостаточной инвестиционной обеспеченностью устойчивого развития за счет бюджетных средств столь серьезно, что в своей предвыборной статье «О наших экономических задачах» премьер-министр России В. Путин отметил, что «главный источник создания новых производств, новых рабочих мест – частные инвестиции»¹⁹ (Ведомости. 2011. 30 января). Ключевым механизмом привлечения частных инвестиций в воспроизводственный процесс выступает государственно-частное партнерства (ГЧП). Различные формы и модели ГЧП позволяют на основе симбиоза интересов государства, бизнеса и гражданского общества решать общественно значимые задачи социально-экономического развития. При этом государство сохраняет за собой правовые гарантии, стратегию развития, формирование институциональной среды, соблюдение интересов партнеров по ГЧП.

Использование потенциала ГЧП и полученных инвестиционных ресурсов на современном этапе развития российской экономике целесообразно сконцентрировать на следующих приоритетах:

1. Развитие инноваций и модернизация производства на новейшей технологической основе. Это предполагает рост, (а не снижение) финансирования науки, стимулирование бизнеса для участия в инновационных исследованиях. Как известно, развитие экономики ограничено возможностями науки и техники, что в конечном итоге определяет и экономический рост. По мнению Й. Шумпетера²⁰, любые нововведения связаны с риском и требуют отказа от старого в пользу непривычного нового. Он выделяет следующие виды инноваций: создание нового продукта, внедрение передовой технологии производства, использование новой организации производства, открытие новых рынков сбыта и источников сырья.

Парадокс сложившейся ситуации с развитием науки в России состоит в том, что при понимании ее роли в обеспечении устойчивого экономического роста значительно сокращается финансирование. За последние годы наблюдается снижение затрат на развитие науки. В постоянных ценах 2000 г. затраты на фундаментальные исследования снизились с 23,0 млрд руб. в 2009 г. до 19,4 млрд руб. в 2011 г., что составляет 0,48%

¹⁸ В системе пороговых значений экономической безопасности уровень порогового показателя «Инвестиции в основной капитал», в процентах к ВВП, установлен в 25%. См. Экономическая безопасность России: общий курс. (Под ред. В.К. Сенчагова). М.: БИНОМ, 2009. С. 63.

¹⁹ Ведомости. 2011. 30 января

²⁰ Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.

к ВВП страны. В 2009 г. затраты на исследования и разработки, в процентах к их мировому объему составили в России 2,8%, в Германии – 6,7%, в Японии – 11,3%, в Китае – 12,6%, в США – 32,7%²¹. Объем затрат в значительной мере определяет и объем наукоемкой продукции на мировом рынке.

2. Реальный запуск строительства доступного (по цене) жилья за счет приоритетного развития ипотеки, что приведет в действие мультипликатор Кейнса, обеспечивающий цепную реакцию развития смежных отраслей и рост занятости, заработной платы и спроса, а следовательно, рост отраслей потребительской сферы. Наши расчеты, исходящие из сложившейся структуры затрат на строительство 1 м² жилья, с учетом роста его объемов и соответственно расширения производства в смежных отраслях, показали, что рост инвестирования в строительство может повысить ежегодный темп роста промышленного производства на 3–3,5% (за счет действия мультипликатора жилищных инвестиций). Кроме того, за счет решения жилищной проблемы существенно улучшается социальная стабильность, вовлекаются в оборот сбережения населения, растет налогооблагаемая база, пополняющая бюджет.

В целом, характеризуя состояние и проблемы ипотеки, отметим, что жилищный рынок в России попал в сферу интересов крупных строительных монополистов, различных фондов и банков. Резко возрастает инвестиционная направленность покупаемых квартир. Положение на этом рынке напоминает Россию времен передела сырьевых ресурсов, и здесь есть за что сражаться: реализация 1 кв. м жилья в Москве обеспечивает в среднем 1,5 тыс. долл. прибыли, что в 5–6 раз больше, чем получают при реализации тонны нефти. При такой прибыли очень сложно разрушить сложившуюся монополию в жилищном строительстве.

Мировой опыт показывает, что только при активной роли государства, заключающейся в создании экономических, законодательных, налоговых, страховых условий для развития всех форм строительства доступного жилья, а также при непосредственном участии государства в создании инфраструктуры рынка жилья, возможно успешное развитие эффективной системы финансирования жилищного строительства в России.

3. В системе приоритетов одно из центральных мест принадлежит сельскому хозяйству, как базовой отрасли, обеспечивающей продовольственную безопасность. Россия обладает одним из наиболее весомых в мире природных потенциалов, позволяющим при соответствующих институциональных условиях решать проблему продовольственной безопасности и, более того, стать крупным экспортером экологически чистых продуктов питания. На Россию приходится 12% мировых пахотных земель, 20% мировых запасов пресной воды, 39,2 млн человек сель-

²¹ Наука, технологии и инновации России. Статсборник. М.: ИП РАН, 2011. С. 23, 75.

ского населения, из которых более половины в трудоспособном возрасте. На душу населения в России приходится по 0,8 га пашни – это один из самых высоких показателей в мире.

Сельское хозяйство обладает существенным мультипликативным эффектом. С аграрной сферой связана треть отраслей народного хозяйства. По экспертным оценкам, одно рабочее место на селе позволяет обеспечить занятость 5–6 человек в других сферах экономики, а рост производства сельскохозяйственной продукции на 1% гарантирует соответствующий рост всей экономики. При этом доля продовольственных товаров в структуре розничного товарооборота приближается к 50%.

Все вышесказанное позволяет констатировать, что продовольственная безопасность выступает одним из ключевых государственных приоритетов. Однако годы реформирования привели к такому парадоксу, как наличие продуктов питания в магазинах с одновременным снижением их производства и потребления на душу населения. Причем снижение потребления – это не следствие борьбы нации за хорошие «фигуры», а результат опережающего роста цен, низкой зарплат и падения покупательной способности в целом. В тоже время продовольственная безопасность предполагает устойчивое производство основных продуктов питания и доступность данных продуктов на нормативном уровне для населения страны.

4. Одним из важнейших приоритетов обеспечения экономического роста и повышения конкурентоспособности отечественной продукции является транспортная инфраструктура. Поставленную задачу по резкому увеличению ВВП невозможно решить без существенного развития транспортной инфраструктуры: ее отсутствие увеличивает затраты предприятий, обостряет социальные проблемы. Транспортная инфраструктура обладает значительным мультипликативным эффектом. По данным Федерального дорожного агентства, каждый рубль, вложенный в дорожное строительство, приносит около 3 руб. чистой прибыли. Важнейшей проблемой при формировании транспортной инфраструктуры выступает необходимость привлечения значительных инвестиций, которые можно получить за счет широкого использования ГЧП²².

Формирование системы устойчивого социально-экономического развития России возможно только на базе четко продуманной экономической стратегии, имеющей обоснованные приоритеты для концентрации ресурсов и получения максимального мультипликативного эффекта. Политика государства должна быть экономически грамотной и открытой для выработки общенационального консенсуса по выводу страны на траекторию устойчивого роста.

²² Подробно проблема развития дорожной инфраструктуры рассматривается в статье к.э.н. Р. Халтурина в данном номере «Вестника ИЭ РАН».

Р. ШИРЯЕВА
кандидат экономических наук,
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН

РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Рассматриваются актуальные проблемы развития отношений собственности в контексте построения инновационной экономики. Особое внимание уделено анализу механизмов кооперации потенциалов государственной и частной собственности, а также повышению качества институционального обеспечения реализации государственной собственности.

Ключевые слова: *государственная собственность, частная собственность, государственно – частное партнерство, контрактные отношения, государственное регулирование.*

Качество государственного регулирования отношений собственности играет определяющую роль в достижении успеха экономических преобразований, ориентированных на построение инновационной экономики. Столь существенная роль государственного регулирования развития отношений собственности обусловлена зависимостью процесса реализации основного приоритета экономической политики государства (формирование инновационной экономики) от организационной и экономической адаптации отношений собственности к специфике инновационной деятельности, отличающейся значительно более высокой степенью неопределенности ее результатов, более высокой степенью рискованности, длительными сроками окупаемости инвестиций и т.д.

Смысл и содержание такого рода адаптации состоит в институциональном обеспечении возможностей полноценной экономической реализации частной собственности и социально-экономической реализации собственности государственной в этих достаточно сложных и не слишком привлекательных для инвесторов условиях. Необходимость развития институтов собственности в данном направлении – основной императив трансформации отношений собственности в контексте построения новой инновационной экономики. Пренебрежение необходимостью обеспечения институциональных условий полноценной реализации интересов

экономических агентов в процессе осуществления инновационной деятельности может представлять угрозу построению новой экономики.

Наиболее перспективным направлением трансформации отношений собственности, обеспечивающим необходимые предпосылки их успешной адаптации к изменяющимся условиям хозяйственной деятельности, представляется определенная коррекция концептуального подхода к их регулированию. Основным ориентиром, целью управления развитием отношений собственности должно стать достижение более высокого качества, более высокого уровня государственного регулирования собственности, прежде всего как системы функционально различных ее форм. Государственное регулирование отношений собственности должно быть ориентировано на оптимизацию условий извлечения дополнительного синергетического эффекта от функционирования отношений собственности как системы.

Трансформация отношений собственности не должна сводиться к примитивному эмпирическому подходу, ориентированному на изменение количественных соотношений между базовыми формами собственности, в частности, к еще одному планируемому масштабному переделу государственной собственности, тем более что основная, характерная для рыночной экономики фундаментальная пропорция между государственной и частной собственностью – доминирование частной собственности – на данный момент соблюдена и динамика государственного сектора, государственной собственности обнаруживает явную тенденцию к постепенному сокращению их масштабов. Об этом свидетельствуют основные статистические показатели, характеризующие их соотношение: доля в объеме производства товаров и услуг, в численности занятых, в основных фондах, в общем количестве предприятий.

Идеология государственного регулирования должна исключить противопоставление частной и государственной собственности, абсолютизацию роли каждой из них, их организационную изоляцию. Приоритетами должны стать интеграция преимуществ каждой из них и кооперация потенциалов. Государственное регулирование должно быть ориентировано прежде всего на максимальное использование преимуществ системного характера отношений собственности, проявляющегося в функциональном различии воспроизводственных функций государственной и частной собственности, позволяющем генерировать дополнительные источники экономического роста на основе их кооперации.

Большие неиспользованные резервы расширения источников экономического роста на основе кооперации частной и государственной собственности связаны с развитием различных форм государственно- частного партнерства (ГЧП).

Не слишком значительный накопленный опыт становления государственно- частного партнерства свидетельствует о попытках форми-

рования различных конфигураций комбинирования государственной и частной собственности для обеспечения согласования несовпадающих интересов их субъектов в процессе реализации совместных общезначимых проектов. Некоторые конфигурации предполагают определенный обмен правами собственности между субъектами государственного и частного предпринимательства, что представляет собой новые подходы к организации отношений собственности в рамках ГЧП с целью создания для частного капитала более привлекательных условий участия в реализации общезначимых проектов.

В частности, обмен правами собственности имеет место в рамках таких форм ГЧП, как концессии, особые экономические зоны, соглашения о разделе продукции др.

Суть новых подходов в рамках ГЧП состоит: в формировании специального режима взаимодействия между государственными структурами и частным бизнесом – участниками ГЧП; в институционализации таких отношений собственности, которые в различных формах ГЧП способны обеспечивать возможность реализации частных интересов в рамках осуществления общезначимых проектов и обеспечивать привлечение частного капитала в процесс реализации общегосударственных интересов.

Опыт организации специфического режима имущественных отношений в рамках ГЧП свидетельствует о необходимости его более основательного апробирования и более тщательной проработки нормативных основ его использования.

В этом смысле хотелось бы обратить особое внимание на то, что в практике развития ГЧП имеет место явная недооценка значения использования в практике управления ГЧП контрактных отношений, имеющих ключевое значение для создания условий полноценной реализации частной и государственной собственности в рамках различных форм ГЧП.

Хорошо организованная контрактная система может стать эффективной связующей основой более тесной интеграции частного и государственного секторов и вовлечения частного капитала в специфический сектор экономики, регулируемый государством, ориентированный на реализацию общенациональных, общезначимых целей. Контрактные отношения обладают существенным потенциалом регулирующего воздействия на эффективность ГЧП. В определенном смысле развитие ГЧП представляет собой расширение масштабов государственного хозяйствования, основывающегося на контрактных отношениях государственных структур с частным капиталом в традиционных сферах деятельности государства: в производстве общественных благ, в развитии производственной инфраструктуры, в реализации крупных рискованных долгосрочных проектов и т.д.

Конкретизируя роль контрактных отношений в обеспечении эффективности ГЧП, отметим, что если основные принципы организации

отношений собственности в рамках различных форм ГЧП (налоговые и таможенные льготы, условия бюджетного финансирования, условия пользования объектами государственной собственности и др.) фиксируются на законодательном уровне, то уровнем, обеспечивающим их практическую реализацию, являются контрактные отношения.

Контракт или соглашение по своей природе представляет собой один из механизмов обеспечения практической реализации законодательных норм, регулирующих экономические процессы в самых различных сферах деятельности.

Применительно к практике управления ГЧП контракты, фиксирующие условия взаимодействия экономических агентов – участников ГЧП, являются по своей сути универсальной правовой формой, позволяющей трансформировать законодательные нормы, регламентирующие отношения собственности, в конкретные договорные условия. Контракты фиксируют взаимные обязательства сторон, выполнение которых имеет наиболее существенное значение для практической реализации этих норм. Включение в соглашения взаимных обязательств сторон и мер ответственности за их выполнение в виде санкций является формой государственного принуждения сторон соглашения к их выполнению, а также к соблюдению прав собственности контрагента. Кроме того, высокое качество типовых форм контрактов является своеобразным препятствием широко распространенному закреплению за бюрократическим аппаратом избыточных прав собственности при заключении соглашений.

Столь значительная роль контрактов обязывает правоустанавливающие органы власти тщательно подходить к правовой регламентации базовой схемы контрактных отношений в рамках ГЧП, особенно к нормативному определению обязательной схемы соглашений, их структуры и перечня прав и обязательств сторон. Наличие юридически оформленных типовых или примерных форм контрактов, тщательно регламентирующих условия участия сторон в реализации совместных проектов, позволяет обеспечить защиту прав собственности участников ГЧП и повышает эффективность контроля за реализацией проектов.

Между тем имеющийся опыт организации отношений собственности в рамках ГЧП свидетельствует о явной недооценке роли и значения контрактных отношений в практике управления развитием ГЧП. Убедительным подтверждением данного тезиса является формальный подход Минэкономразвития России к утверждению типовых и примерных форм соглашений между уполномоченными органами власти и субъектами частного бизнеса – участниками ГЧП. В структуре утверждаемых Минэкономразвития типовых форм соглашений, например в соглашениях, заключаемых с резидентами особых экономических зон, отсутствуют ключевые обязательства сторон-участников ГЧП. В частности, отсутствуют обязательства органов власти по срокам и объемам финан-

сирования создания инфраструктуры зон и основные параметры – обязательства бизнес-планов резидентов. Нет упоминания о санкциях за невыполнение обязательств.

В связи с этим в структуре контрактов снижается уровень защиты прав частной и государственной собственности рамках ГЧП, провоцируется несоблюдение сторонами соглашений законодательно оформленных принципов взаимодействия государства и бизнеса в рамках различных форм ГЧП, расширяются неконтролируемые, нерегламентированные права собственности бюрократического аппарата.

Наряду с расширением масштабов и углублением кооперации потенциалов государственной и частной собственности на основе развития государственно-частного партнерства, другим не менее важным императивом стратегии развития отношений собственности является повышение качества управления государственной собственностью, развитие и модернизация институтов регулирования отношений государственной собственности.

Активизация использования ее специфического потенциала, несводимого к потенциалу частной собственности, и специфических, системных резервов экономического роста, которыми она обладает, оказываются чрезвычайно востребованными в условиях перехода к инновационному развитию. Задача построения инновационной экономики актуализирует проблему максимального вовлечения в оборот, благодаря наличию и функционированию государственной собственности, факторов экономического роста, использование которых не представляет интереса для частного капитала, поскольку ориентировано на достижение не только экономического, но и социального эффекта.

Между тем многие из этих факторов приобретают ключевое значение в условиях формирования инновационной экономики. Это прежде всего: достижение качественно нового уровня развития отраслей воспроизводства человеческого капитала, интенсивное развитие фундаментальных научных исследований, реализация крупномасштабных, долгосрочных высокорискованных технологических проектов, обеспечение качественно нового уровня развития производственной и транспортной инфраструктуры и др. Эти «ниши» общественного воспроизводства, не генерирующие оперативного коммерческого успеха, но будучи востребованными процессом построения новой экономики, традиционно занимаются субъектами государственного сектора в силу абсолютного доминирования у субъектов частной собственности интереса к максимизации прибыли.

Условием эффективного и качественного выполнения государственной собственностью данной функциональной роли в структуре общественного воспроизводства является преодоление ее многочисленных деформаций, основным источником которых является низкое качество

экономического законодательства. Экономическое законодательство – это наиболее коррупциогенное звено управления государственной собственностью. Его разделы, в той или иной мере прямо или косвенно затрагивающие отношения государственной собственности, изобилуют пробелами и коррупциогенными правовыми нормами, практически легализующими на законодательном уровне снижение ее эффективности и ее теневую приватизацию.

Общеизвестны сохраняющиеся длительное время такие «хронические» пробелы экономического законодательства, как неупорядоченность в течение всего постсоветского периода регулирования трансфертных цен, низкое качество государственного регулирования государственных закупок, процесса реализации федеральных целевых программ, лицензионных контрактных отношений в сфере природопользования, чрезмерный либерализм в регулировании оффшорного бизнеса и т.д.

Это лишь незначительная часть общеизвестных упущений законодательства, создающих предпосылки для неизбежного снижения эффективности государственной собственности путем обеспечения на законодательном уровне возможности легитимного нарушения ее прав. Возможности перераспределения государственной собственности в групповых интересах в ущерб интересам общенациональным через механизмы банкротства, приватизации, оффшорного бизнеса, трансфертных цен, лицензирования процесса разработки полезных ископаемых, государственных закупок и заказов и т.д.

Такой пробел в экономическом законодательстве, как нерешенность на законодательном уровне проблем защиты прав государственной собственности, заслуживает отдельного специального внимания. В научных публикациях, в средствах массовой информации при оценке качества защиты прав собственности основное внимание акцентируется на незащищенности прав частной собственности. Между тем права государственной собственности в действительности не являются более защищенными. Скорее, они защищены еще менее чем права частной собственности, о чем свидетельствует широкие возможности ее теневого передела.

В силу специфики субъектного аспекта функционирования государственной собственности, заключающегося в экстремальной форме отчуждения подлинного субъекта – общества от процесса управления своей собственностью, необходима разработка и законодательное оформление дополнительных, специальных правовых норм, обеспечивающих защиту прав государственной собственности. При этом особое значение имеет защита прав государственной собственности, прежде всего от ее собственных субъектов, точнее – от маргинальных представителей бюрократического аппарата, наделенного полномочиями собственника.

Ключевое значение в системе правовых норм защиты государственной собственности принадлежит институту правового принуждения субъек-

тов государственной собственности к ее эффективному использованию посредством разработки юридической конструкции их ответственности за качество управления государственной собственностью.

Наличие правовых норм, устанавливающих формы и степень ответственности субъектов государственной собственности за качество решений по поводу ее использования, – неотъемлемый элемент организации отношений государственной собственности. Их отсутствие практически блокирует институционализацию ключевого механизма реализации отношений собственности – мотиваций к ее сохранению и эффективному использованию. Отсутствие в структуре отношений государственной собственности институтов ощутимой и неотвратимой ответственности ее субъектов за ее сохранность и эффективность, институтов, мотивирующих их тем самым к ее сохранению и умножению, исключает эти цели из сферы интересов чиновничества и менеджмента государственных компаний.

Тем не менее такого рода нормы, фиксирующие ответственность субъектов государственной собственности, осуществляющих функции управления на разных уровнях ее функционирования, за ее сохранность и эффективное использование, как правило, отсутствуют в российском экономическом законодательстве.

Речь идет об отсутствии норм ответственности государственных органов, наделенных правами собственности, государственных служащих, имеющих права распоряжения государственной собственностью в ее различных сегментах (в бюджетной сфере, в природопользовании и др.), а также менеджмента государственных компаний в предпринимательском сегменте государственной собственности.

В частности, правовые нормы, устанавливающие ответственность субъектов государственной собственности за эффективность ее использования и за ее сохранность, отсутствуют в федеральных законах 2007 г. о создании государственных корпораций (каждая корпорация создавалась отдельным законом). Между тем им были переданы громадные государственные материальные и финансовые активы. И, несмотря на то, что формально по законам эти активы уже не государственная собственность, а собственность данных некоммерческих организаций, фактически существенные права собственности по распоряжению ресурсами некоторых корпораций (Олимпстрой, Внешэкономбанк, Росатом) закреплены за органами исполнительной власти, что означает (но только теоретически), что они должны нести ответственность за принимаемые решения. Не прописаны нормы ответственности субъектов государственной собственности и в законах о создании особых экономических зон, на создание производственной, транспортной и социальной инфраструктуры которых затрачиваются громадные бюджетные средства. Нет их и в законе об Инновационном фонде «Сколково». В законе «О государствен-

ных и муниципальных предприятиях» такие нормы также отсутствуют. Этот перечень далеко не исчерпывает всех законов с аналогичными упущениями, делающими право собственности (в данном случае – государственной) ненадежным.

Перечисленные выше пробелы и коррупциогенные нормы законодательства в совокупности свидетельствуют об институциональной необеспеченности процесса реализации государственной собственности, а следовательно, о блокировании на законодательном уровне возможностей повышения эффективности использования ее потенциала. Это означает, что институциональную среду, в которой функционирует государственная собственность, иначе как агрессивной по отношению к ней назвать нельзя. Поскольку на законодательном уровне посредством либерального отношения правоустанавливающих органов власти к коррупциогенным пробелам в законодательстве, закрепляющим за бюрократическим аппаратом избыточные, неконтролируемые, нерегламентированные права собственности, перманентно создаются условия и возможности формально легитимного нарушения прав государственной собственности, ее перераспределения в групповых интересах и игнорирования общенациональных интересов.

Недостаточная эффективность государственной собственности, в значительной степени формируемая искусственно низким качеством законодательства, дает повод идеологам экстремальной минимизации участия государственного сектора в экономике для ее дискредитации, списывая фактически законодательно санкционированное причинение ущерба государству на якобы «врожденную» неэффективность государственной собственности. Используя факт недостаточной эффективности государственной собственности для доказательства ее «несостоятельности», сторонники данной позиции в то же время «не замечают», а точнее, игнорируют истинные, вышеотмеченные причины этой неэффективности.

По нашему мнению, высокая степень деструктивного воздействия пробелов и коррупциогенных норм законодательства на сохранность и эффективность использования государственной собственности выступает достаточно основательным поводом для проведения Счетной палатой РФ и Общественной палатой РФ его тщательной инвентаризации. В процессе инвентаризации необходимо акцентировать внимание на выявлении пробелов и упущений в регламентации деятельности тех органов власти и звеньев управления, которые обладают полномочиями по распоряжению государственной собственностью.

Чрезвычайная актуальность ликвидации пробелов в законодательстве, деформирующих отношения государственной собственности и легализующих ее передел, обуславливается не только необходимостью снижения агрессивности институциональной среды, в которой функционирует государственная собственность. Дело в том, что данная деформация

обладает мощным отрицательным **мультипликационным** эффектом и на частную собственность.

Широкие возможности максимизации прибыли за счет передела государственной собственности снижают интерес частного капитала к технической и технологической модернизации, к инновациям как к более затратным способам максимизации прибыли. Деформируются и рыночные отношения, поскольку в данных условиях конкуренция за максимизацию прибыли на основе снижения издержек производства замещается в значительной степени конкуренцией за административный ресурс. Это означает, что подавление возможности максимального использования ресурсов экономического роста, присущих государственной собственности, снижает эффективность действия рыночных регуляторов.

Одной из основных причин возникновения и дальнейшей консервации отмеченных деформаций регулирования отношений государственной собственности является, на наш взгляд, отсутствие концепции функционирования и развития государственного сектора, отсутствие законодательно оформленных принципов управления и распоряжения государственной собственностью, общих для всех ее сегментов, иначе говоря, острый дефицит институтов регулирования процесса ее использования. Такого рода дефицит порождает чрезмерный прагматизм и эмпиризм в управлении государственной собственностью, игнорирующий необходимость приоритета воспроизводственного подхода к управлению процессом ее использования, создает институциональный вакуум, являющийся питательной средой для возникновения неформальных институтов, регулирующих теневые, коррупционные отношения.

Данное обстоятельство не только обостряет необходимость решения проблемы ликвидации институциональных «тромбов» в законодательстве, снижающих эффективность государственной собственности и легализующих ее передел. Оно актуализирует проблему институционализации экономических, организационных и правовых условий ее полноценной реализации посредством разработки «Закона о государственной собственности», определяющего концептуальные основы управления ею и основные параметры институционального обеспечения ее функционирования, общие для всех ее сегментов: принципы регламентации процесса распоряжения ею; принципы обеспечения форм и степени ответственности за ее использование; принципы организации государственного, вневедомственного и общественного контроля за ее использованием и сохранностью и т.д.

Необходимость такого рода специального институционального обеспечения функционирования государственной собственности обуславливается тем, что, в отличие от частной собственности, для ее реализации действия рыночных регуляторов недостаточно, поскольку выполнение многих государственных функций имеет не только экономические, но

и социальные общегосударственные цели, что не вписывается в систему рыночных координат. Специфический потенциал государственной собственности и специфика экономических отношений, возникающих в процессе ее использования, позиционируют ее не только как источник материального и финансового обеспечения функционирования и развития государственного сектора, но прежде всего как экономическую основу государственного сектора в более широком плане – как специфическую систему экономических отношений, экономических связей, качество организации которых на институциональном уровне обеспечивает дополнительные возможности экономического роста и реализацию не локальных, частных, а общенациональных интересов, часто не совпадающих с целью максимизации прибыли и нередко предполагающих применение нерыночных подходов к управлению использованием государственной собственности.

В. ОСИПОВ
кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник Института экономики РАН

КЛАСТЕРЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Анализируются важнейшие положения теории кластеров. На основе обобщения мирового опыта раскрывается роль кластеров в обеспечении конкурентоспособности стран. Рассматривается потенциал и возможности кластеров для стимулирования модернизации и инновационного развития российской экономики.

Ключевые слова: *кластер, государственное регулирование экономики, конкуренция, конкурентоспособность, инновации.*

Кластер в экономической литературе определяется как индустриальный комплекс, сформированный на базе территориальной концентрации сетей специализированных поставщиков, основных производителей и потребителей, связанных технологической цепочкой, и выступающих альтернативой секторальному подходу¹.

Выдающийся американский теоретик проблем конкурентоспособности М. Портер предлагает понимать под кластером вертикальные отношения между покупателями и поставщиками или горизонтальные отношения между фирмами одного производственного типа, отмечая при этом, что пределы создания кластера ограничены лишь величиной объема экспорта.

Понятие «кластер» было введено М. Портером в 1990 г., в тот же период, что и развитие концепции ромба конкурентных преимуществ национальной экономики. Данная концепция является основой модели исследования конкурентоспособности национальной и региональной экономики, которая получила международное признание среди специалистов и практиков.

Совокупность фирм или кластер представляет собой группу географически близко расположенных, технологически взаимозависимых и/или взаимосвязанных фирм и организаций, функционирующих в опре-

¹ Cluster specialization patterns and innovation styles. Den Haag, 1998. P. 5.

деленной отрасли, характеризующихся общими интересами и дополняющих деятельность друг друга при производстве продуктов. Портер указывает, что «кластер можно также определить как систему взаимосвязанных фирм и организаций, значимость которых как целого превышает простую сумму составных частей»². Сущность кластера кроется в формировании связей между участниками кластера. Связи между участниками кластера, их характеристики являются определяющими моментами в формировании кластера. Предпосылки теории кластеров восходят к трудам Альфреда Маршалла, включившего в свой труд «Основы экономической науки»³ материал, посвященный особым промышленным регионам (Глава X). А. Маршалл выделял такой фактор производства как типы предприятий и их территориальное расположение. Им было выявлены два пути промышленного роста. Первый путь – это увеличение количества крупных фирм с вертикальной интеграцией и внутренней экономией на масштабах производства. Второй путь – это концентрация мелких и средних предприятий в отдельных районах, эффективно развивающихся за счет гибкой специализации и внешней экономии на масштабах производства.

Теории кластеров и их роли в обеспечении конкурентоспособности посвящены труды и других европейских исследователей. Так, Е. Лимер⁴ предлагал рассматривать кластеры с высоким уровнем объема экспорта как объект анализа национальной торговли. Французские ученые И. Толенадо⁵ и Д. Солье⁶ использовали термин «канал» для объяснения совокупностей фирм одного технологического сектора. Создание таких каналов является следствием зависимости технологических групп фирм друг от друга. Каналы, по мнению французских ученых, представляют собой более конкретное объяснение явлению кластера, так как обосновывают образование каналов одним из факторов формирования кластеров, а именно необходимостью создания и управления цепочкой взаимосвязей и взаимозависимостей внутри кластера и вне его, с целью формирования дополнительных и устойчивых конкурентных преимуществ.

Кластерная теория шведских ученых основана на структуре национальной экономики Швеции и на изучении взаимосвязей и взаимозависимостей внутри крупных транснациональных корпораций со штаб-квартирой на территории Швеции.

² Портер М. Конкуренция. М.: ИД «Вильямс». 2005. С. 383.

³ Маршалл А. Основы экономической науки. М.: Эксмо, 2007. С. 286.

⁴ Leamer E.E. Souses of International Comparative Advantage: Theory and Evidence / Cambridge. MIT Press, 1984.

⁵ Tolénado J. A. Propos des Filieres Industrielles // Revue d, Economie Industrielle. 1978. V. 6. P. 149–158.

⁶ Soulie D. Filieres de Production et Integration Vertical // Analis des Mines, Janvir. 989. P. 21–28.

Свидетельство успешного применения кластерной политики в промышленно развитых странах, способствующей достижению устойчивой конкурентоспособности (страны Скандинавии прочно держат первые места в рейтинге международной конкурентоспособности стран GCI) и стабильного экономического роста, дает основание для более подробного изучения факторов, стимулирующих развитие кластеров на основе новых инновационных технологий.

В связи с тем что устойчивое конкурентное преимущество в современной экономике в большой степени обеспечивается за счет новых технологий, инноваций, внедрения новых систем и методов управления, то для модернизации российской экономики следует использовать теоретические наработки и накопленный в мире практический опыт развития кластеров.

Следует отметить, что разработка и реализация кластерной политики является на современном этапе необходимым условием повышения международной, национальной и региональной конкурентоспособности России. Развитие кластерной системы как системообразующего фактора в инновационно-технологической сфере предполагает модернизацию реального сектора экономики и повышение его конкурентоспособности на разных уровнях. Именно при таком подходе кластеры становятся приоритетными точками экономического роста⁷.

Развитие теорий новых форм хозяйствования становится полем научного поиска современных исследователей⁸.

Кластерная политика является определяющей в стратегиях экономического развития США и стран Западной Европы. Так, в своем первом выступлении перед Конгрессом США Президент Б. Обама отметил важность реализации инновационной стратегии для обеспечения экономического процветания, а также объяснил необходимость поддержки тенденций сотрудничества между крупными и малыми фирмами и учебными заведениями именно на основе стратегий кластерного развития. Кластеры предлагается развивать на региональном уровне, так как именно на этом уровне они способны придать устойчивость развитию экономики страны. В бюджете США на 2010 г. на указанные цели развития региональных кластеров было запланировано около 100 млрд долл. для создания критической компоненты будущей национальной экономической конкурентоспособности США⁹.

⁷ Зельднер А.Г. Правовой режим функционирования особых экономических зон и зон территориального значения // Вопросы экономики и права. 2012 № 1. С. 13.

⁸ См., например: Халтурин Р.А. Состояние и опыт строительства дорожной сети в России и за рубежом // Экономические науки. 2011. № 74. С. 223–226.

⁹ Sallet J., Paisley E. Innovation Clusters Create Competitive Communities // Huff Post Social News. September 21. 2009. С. 3.

В настоящее время теория кластеров широко применяется как основа для разработки региональной экономической политики. В своей программной статье «Почему кластеры являются выигрышной стратегией в игре?»¹⁰ М. Энрайт отмечал, что для развития экономики региона необходима сильная местная конкуренция. Причем она должна идти не по пути снижения затрат на оплату труда (зарботной платы), а по пути сокращения производственных затрат, что требует роста эффективности производства продукта. Далее конкуренция перейдет на новый этап, фирмы будут конкурировать не по производственным издержкам, а по принципу дифференциации, стимулируя рост инноваций и инвестиций не только в производственные активы, но и в повышение квалификации работников и в технологии. То есть кластеры выполняют роль интегратора таких изменений.

Следует отметить, что в современных экономически развитых странах важнейшее значение приобретает не размер спроса на продукт на региональном рынке, а качество спроса на формирование которого кластеры смогут оказывать влияние.

Как показывает мировой опыт, отсутствие кластеров или их зачаточное состояние в развивающихся странах говорит о наличии ограничений для их построения. Ограничения, как правило, связаны с такими факторами, как наличие административных барьеров в экономике, коррумпированность чиновников, неразвитость антимонопольного законодательства, излишнее государственное вмешательство в те сферы деятельности, где рынок более эффективен.

С развитием экономики увеличивается количество кластеров в мире. Формирование кластеров требует высокой степени ответственности за согласованность действий от всех участников. Именно внутри кластеров происходит взаимный обмен инновациями, дифференцируются продукты за счет взаимной дополняемости фирм, расширяется доступ к информации, ресурсам, рабочей силе и другим факторам производства. Кластер по сути это сеть, формирующаяся в географическом регионе, в которой близость фирм обеспечивает развитие форм интеграции и повышает частоту и силу взаимодействия.

Таким образом, кластер выступает формой взаимовыгодного сотрудничества, направленного на более полное удовлетворение потребностей потребителя как за счет улучшения качества продукта, так и за счет снижения его цены. Развитие эффективных кластеров является одним из существенных элементов формирования развитой экономики.

Следует отметить, что сетевые организации, к которым относится и кластер, отличаются от традиционной организации рядом признаков.

¹⁰ Enright M. J. Why Clusters are the Way to Win the Game? // Word Link, No: 5. 1992. July/August. P. 24–25.

Так, традиционные фирмы стремятся обладать всеми ресурсами для производства определенной продукции или услуги. В противоположность им сеть использует общие активы всех участников сети, находящихся в цепочке формирования ценности. Сети в своей деятельности значительно больше полагаются на рыночные механизмы взаимодействия и сотрудничества, чем на административные принципы управления потоками ресурсов. Добровольное активное поведение участников кластера как вида сети не только улучшает конечные результаты деятельности, но и способствует выполнению контрактных обязательств.

Для экономики страны кластеры играют роль своеобразных точек роста. По нашему мнению, конкурентоспособность стран в современной экономике основывается именно на конкурентных преимуществах отдельных кластеров, что требует проведения грамотной кластерной политики.

Главной особенностью кластера является его инновационный потенциал. Инновационный кластер, как наиболее эффективная форма обеспечения устойчивого конкурентного преимущества, есть совокупность производственных фирм, научно-исследовательских структур, неправительственных организаций и государственных органов, которая позволяет получить эффект от синергии использования преимуществ вариантов координации экономических систем – внутрифирменной иерархии и рынка, что дает возможность успешнее распространять и внедрять инновации.

Для экономики страны кластеры являются точками роста внутреннего рынка и основой для развития международной торговли и кооперации. Обычно кластеры образуются волнообразно вслед друг за другом, увеличивая при этом международную страновую конкурентоспособность. Когда формируется кластер, все его участники начинают внутри него оказывать друг другу содействие в исполнении операций, так как понимают важность развития взаимовыгодных связей для общего блага. Выгода распространяется по всем направлениям связей.

Новые фирмы, включающиеся в работу кластера из иных отраслей, ускоряют развитие всего кластера, привлекая и стимулируя новые, неизвестные участникам кластера подходы к инновациям и раскрывая новые стратегии приобретения дополнительных конкурентных преимуществ. Информация свободно идет по каналам между участниками кластера, а распространение опыта использования новых инструментов менеджмента, технологий производств, полученных фирмами вне кластеров, происходит быстрее. Связи между фирмами внутри кластера приводят к разработке новых конфигураций исполнения операций и к обеспечению дополнительного конкурентного преимуществ. Они порождают новые возможности для развития всех участников кластера и самого кластера в целом.

Таким образом, кластер становится инструментом преодоления застойности, заикленности на внутренних проблемах, инертности, негибкости и сговоров между смежниками, которые уменьшают или полностью блокируют влияние конкуренции. Развитие кластера позволяет отдельной отрасли национальной экономики или группе смежных отраслей поддерживать свое конкурентное преимущество по сравнению с иными странами, позволяет ускоренными темпами обновляться, совершенствоваться.

В свою очередь наличие крупного межотраслевого кластера позволяет ускорить процесс поиска более эффективного использования факторов производства. Компании кластера взаимосвязанных отраслей стараются направлять инвестиции в смежные технологии, в общую инфраструктуру, информацию, в развитие человеческих ресурсов и создание социально благоприятной среды, что ведет к возникновению новых фирм в связи с благоприятным инвестиционным и социальным климатом в регионе. Следовательно, конкурентоспособность страны во многом может зависеть от эффективности кластерной политики. Предприятия–участники кластера на национальном рынке, на международной арене, благодаря взаимосвязям и обмену информацией и инновационными технологиями, имеют существенные преимущества в конкурентной борьбе.

Центральным звеном кластера чаще всего бывает одна или несколько крупных эффективных фирм. Между ведущими крупными компаниями сохраняются конкурентные взаимоотношения, но они сглаживаются элементами сотрудничества – возникают отношения «коонкуренции», под которыми мы предлагаем понимать отношения, сочетающие в себе элементы конкуренции и сотрудничества (образовано от двух английских слов – «competition» и «cooperation»). В отличие от картеля, холдинга и подобных вертикально-интегрированных структур кластер предоставляет максимально благоприятные условия для развития узкоспециализированных производств, прежде всего обслуживающих и поддерживающих отраслей. Крупные фирмы кластера, заинтересованные в технологически новом оборудовании, максимально удовлетворяющем их потребности, создают довольно емкий рынок для малого бизнеса с инновационной составляющей, который становится генератором дополнительных конкурентных преимуществ для кластера в целом.

В основе процесса формирования кластера, как уже отмечалось выше, лежит доверительный обмен информацией о потребностях, возможных способах их удовлетворения, о передовых технологиях между отраслями – поставщиками и покупателями, иными компаниями из смежных отраслей. Обострение конкуренции между участниками кластера (особенно на горизонтальном уровне) может негативно повлиять на свободный обмен информацией, так как каждый участник кластера будет стремиться воспользоваться ею самостоятельно, что негативно скажется

на конкурентных преимуществах кластера. В этой связи необходимо развивать «коонкурентные» отношения, основанные на здоровой доле доверительности и честности партнеров. В частности, движение информации между участниками кластера может быть построено на основе: личных взаимоотношений руководителей или собственников; взаимоотношений, возникающих на базе создаваемых научных сообществ, профессиональных ассоциаций, форумов; профессионального корпоративного кодекса; отраслевых профессиональных ассоциаций, обслуживающих интересы фирм–участников кластеров. Следует также назвать те факторы, которые определяют сближение целей и совместимость фирм внутри кластеров: семейные или дружеские связи глав фирм–участников кластера (это особенно актуально для кавказского региона России и стран с азиатским менталитетом); общая совместная или долевая собственность внутри компании или группы компаний; национальная гордость и патриотизм.

В заключение отметим, что исследование основных направлений теории конкуренции, а также зарубежного опыта хозяйствования в современных условиях позволяет сделать следующие выводы:

- Обострение международной конкурентной борьбы приводит к поиску новых подходов к достижению конкурентных преимуществ, которые обеспечивают устойчивость конкурентоспособности страны и основываются, в частности, на широком использовании новых форм хозяйствования.
- Анализ международного опыта показывает, что использование инструментов кластерной политики позволяет достичь поставленных российскими властями целей – модернизации и инновационного развития экономики. Формирование и распространение кластеров на совместной научной базе при кооперации производственных возможностей создает конкурентные преимущества для разработки и внедрения инноваций.
- Стремление предприятий – участников кластера к формированию внутри него своей инновационной структуры способствует снижению себестоимости исследований, разработке новых технологий и продуктов, позволяя участникам кластера более успешно и устойчиво развиваться и эффективно осуществлять инновационную деятельность.

С. КОЗЛОВА
кандидат экономических наук,
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ УСЛУГИ И ЛЬГОТЫ В ОБЛАСТИ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ В ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОНАХ: АНАЛИЗ НОВЫХ НОРМАТИВНЫХ АКТОВ¹

Статья посвящена анализу последних изменений в части предоставления земельных льгот со стороны государства резидентам особых экономических зон. Дана сравнительная оценка изменений системы льгот и рассмотрена проблема упорядочивания отношений между частными инвесторами и государством после принятия новых законодательных актов. Представлены пути дальнейшего совершенствования системы льгот в области землепользования, в том числе на основании использования института казны.

Ключевые слова: землепользование, особые экономические зоны, инвестиции, государственные услуги и льготы, государственно-частное партнерство, арендная плата, институт казны.

Рассматривая особые экономические зоны (ОЭЗ) как возможные центры инновационного развития российской экономики, мы неоднократно отмечали недостаточность предложенной государством системы льгот для привлечения инвесторов к деятельности на этих территориях². Проведенные исследования особых экономических зон показали неразвитость механизмов передачи земельных участков их резидентам, недооцененность аренды как формы землепользования в ОЭЗ³. По большому счету, лишь выкуп земли на льготных условиях, а лучше – безвозмездная передача земельного участка по окончании строительства, привлекают потенциальных инвесторов в части использования земли⁴. В этой связи хотелось бы остановиться на следующих важнейших аспектах.

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ (проект № 12- 02-00427).

² Особые технико-внедренческие зоны в реализации модели инновационного развития / Научный доклад. Под ред. А.Г. Зельднера. М.: ИЭ РАН, 2011.

³ Козлова С.В. Земельные отношения внутри особых экономических зон: анализ инвестиционной привлекательности // Государственно-частное партнерство: теория, методология, практика / Науч. ред. А.Г. Зельднер. ИЭ РАН, 2011. С. 88–94

⁴ В соответствии с законодательством Российской Федерации и с федеральным законом «Об особых экономических зонах» арендаторы земельных участков в пределах территории особой технико-внедренческой зоны являются собственниками созданных ими

По нашему мнению, выкуп земельных участков не должен отвлекать денежные потоки резидентов – они должны быть направлены на развитие инновационной деятельности. Поэтому представляется целесообразным использовать льготу по выкупу земли резидентами для создания полноценного рыночного актива. То есть для резидентов всех ОЭЗ разрешить бесплатную передачу земли (под имеющейся недвижимостью), но при этом земля должна попадать в актив предприятий-резидентов по рыночной стоимости. Только в этом случае она может служить полноценным активом, в первую очередь залоговым. В то же время хотелось бы обратить внимание на оборотную сторону данной льготы. Выкупленный земельный участок становится частной собственностью, и останется ли этот участок территорией свободной экономической зоны – большой вопрос. Что делать с земельным участком, если предприятие-резидент уже выкупило данный участок, но потом перестало быть резидентом? В настоящее время в каждой ОЭЗ уже есть резиденты, которые не выполняют свои обязательства.

Что делать с такими резидентами особых экономических зон: избавляться от них или, наоборот, помогать им, привлекая дополнительное государственное финансирование? А в рамках данной проблемы – что делать с их земельными участками, если на тот момент они будут в частной собственности? Целесообразно уже сейчас законодательно отрегулировать данные вопросы с целью исключения впоследствии рисков спекулятивных операций с землей.

Исследование арендной формы землепользования показало, что она может служить механизмом привлечения инвестиций, но для этого в законодательство необходимо внести изменения, которые бы обеспечили свободу выбора форм землевладения или землепользования при разнообразии форм организации производства и создали условия для свободного перераспределения земель между категориями, землепользователями и угодьями. Данные новации будут стимулировать рациональное использование земли и обеспечивать расширенное воспроизводство земельных ресурсов.

Принятые в первой половине 2012 г. Правительством РФ и Министерством экономического развития Российской Федерации нормативно-правовые акты упорядочивают отношения государства и частных инвесторов в особых экономических зонах, и на этой базе – совершенствуют систему земельных льгот для резидентов ОЭЗ. Таким образом, заложена база для создания более благоприятных условий для привлечения инвесторов и в конечном итоге – для получения желаемого экономико-социального эффекта от функционирования ОЭЗ.

объектов недвижимости и имеют право выкупа расположенных под указанными объектами земельных участков.

В рамках нового пакета нормативных документов развитие ОЭЗ государство стало увязывать с комплексным развитием территорий в широком смысле этого понятия. Так, были обозначены критерии создания ОЭЗ, среди которых необходимо выделить следующие⁵:

- наличие естественных экономико-географических конкурентных преимуществ субъекта (субъектов) Российской Федерации и муниципального образования (муниципальных образований) для реализации инвестиционных проектов, соответствующих специализации предполагаемой к созданию ОЭЗ;
- наличие на территории, где предполагается создание ОЭЗ, а также на прилегающей территории объектов внутренней и внешней инженерной, транспортной, инновационной, социальной и иной инфраструктуры, которые возможно использовать для целей функционирования и развития ОЭЗ;
- наличие утвержденных документов территориального планирования субъекта Российской Федерации и муниципальных образований, в которых на основе комплексной оценки использования территории предусмотрено создание ОЭЗ.

Таким образом, создание ОЭЗ должно быть увязано со стратегическим планированием как экономики России в целом, так и территорий, что придаст им большие потенциальные возможности для эффективной деятельности.

Государством сделан шаг и к упорядочиванию механизма передачи земли в пользование резидентам через аренду земельных участков в качестве государственной услуги. Земельные участки в пределах ОЭЗ предоставлялись в долгосрочную аренду на основании соглашения между администрацией ОЭЗ и резидентом. При этом законом об особых экономических зонах был предусмотрен фиксированный размер арендной платы за земельные участки, предоставляемые резиденту ОЭЗ, установленный в размере 2% от их кадастровой стоимости.

Приказом Министерства экономического развития РФ от 16 мая 2012 г.⁶ заключение договора аренды земельного участка, расположен-

⁵ Утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 26 апреля 2012 г. № 398 «Об утверждении критериев создания особой экономической зоны» (Собрание законодательства Российской Федерации. 2012. № 19. Ст. 2423). В развитие Постановления был принят Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации (Минэкономразвития России) от 19 июля 2012 г. № 439 «Об утверждении Порядка оформления и подачи заявки на создание особой экономической зоны, в том числе перечня документов, прилагающихся к заявке».

⁶ Приказ Министерства экономического развития РФ от 16 мая 2012 г. № 281 «Об утверждении административного регламента предоставления Министерством экономического развития РФ государственной услуги по заключению договора аренды земельного участка, расположенного в границах особой экономической зоны для осуществления

ного в границах особой экономической зоны, для осуществления промышленно-производственной, технико-внедренческой, туристско-рекреационной деятельности или деятельности в портовой особой экономической зоне переведено в разряд «государственной услуги». Предоставление государственной услуги осуществляется Министерством экономического развития Российской Федерации. При предоставлении государственной услуги осуществляется взаимодействие с федеральными органами исполнительной власти.

Внесены уточнения и в предоставление льгот по арендной плате по договорам аренды земельных участков, расположенных в пределах территорий ОЭЗ⁷. Еще в 2006 г. Минэкономразвития России утвердило методику расчета арендной платы земельных участков и недвижимости, расположенных в пределах особых экономических зон. Документ ввел понижающие коэффициенты, которые должны использоваться при расчете арендных платежей для резидентов ОЭЗ. Для арендаторов земельных участков в технико-внедренческих зонах в течение первого года работы понижающий коэффициент равен 0,4 (то есть «скидка» составит 60% от величины годовой арендной платы), на второй год – 0,5 (50%), третий – 0,6 (40%). Начиная с четвертого года – 0,7 (30%).

Для промышленно-производственных зон размер «скидки» зависит от объема инвестиций компании. Минимальная сумма вложений, которая дает право на льготу в 10%, – от 10 млн евро. Максимальная льгота в 50% предусмотрена для компаний, инвестирующих в проекты более 30 млн евро. Эти преференции будут действовать в течение 5 лет.

Расчет арендной платы по договорам аренды, заключаемым с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, зарегистрированными в качестве резидентов промышленно-производственной, технико-внедренческой или туристско-рекреационной особой экономической зоны, осуществляется по формуле:

$$АП1 = P_{max} \times K_i,$$

где АП1 – величина арендной платы по договору аренды, заключаемому с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, зарегистрированными в качестве резидентов промышленно-производственной,

промышленно-производственной, технико-внедренческой, туристско-рекреационной деятельности или деятельности в портовой экономической зоне»

⁷ Приказ Минэкономразвития от 14 июля 2006 г. № 190 «Об утверждении Методики расчета арендной платы по договорам аренды государственного и (или) муниципального недвижимого имущества, находящегося на земельных участках в пределах территорий особых экономических зон технико-внедренческого и туристско-рекреационного типов и Методики расчета арендной платы по договорам аренды земельных участков, расположенных в пределах территорий ОЭЗ».

технико-внедренческой или туристско-рекреационной особой экономической зоны;

P_{тах} – максимальный размер арендной платы за земельный участок, утвержденный соответствующим постановлением Правительства Российской Федерации о создании особой экономической зоны промышленно-производственного, технико-внедренческого и туристско-рекреационного типов;

K_i – коэффициент (как правило, понижающий), влияющий на величину арендной платы для резидента особой экономической зоны.

Новшеством пакета нормативных документов 2012 г. стало то, что ограничения по максимальному размеру арендной платы внесены теперь уже непосредственно в методику, утвержденную Минэкономразвития России: «...*P_{тах}* – максимальный размер арендной платы за земельные участки, составляющий 2 процента их кадастровой стоимости в год»⁸.

Следующим важным шагом стало распространение льгот по аренде земли на строителей инфраструктуры. До 2012 г. понижающий коэффициент в размере 0,001 действовал только при расчете арендной платы по договору аренды, заключаемому с акционерным обществом, сто процентов акций которого принадлежит Российской Федерации, и его дочерними обществами в целях строительства объектов недвижимого имущества (зданий, сооружений, а также объектов инженерной, транспортной, социальной, инновационной и иных инфраструктур особой экономической зоны). Данный коэффициент применяется при расчете арендной платы за земельный участок в течение всего срока строительства объектов недвижимого имущества до даты ввода указанных объектов в эксплуатацию.

Сейчас же такой же коэффициент действует при расчете арендной платы по договору аренды с любой организацией, осуществляющей проектирование, строительство и эксплуатацию объектов недвижимого имущества (зданий, сооружений, а также объектов инженерной, транспортной, социальной, инновационной и иных инфраструктур особой экономической зоны) *за счет средств субъекта Российской Федерации*.

Безусловно, принятые нормативные акты являются прогрессивной мерой для развития особых экономических зон, при этом уточняются функции субъектов данного процесса (так, возрастающая роль Минэкономразвития России налицо).

⁸ Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации (Минэкономразвития России) от 2 декабря 2011 г. № 705 «О внесении изменений в Методику расчета арендной платы по договорам аренды земельных участков, расположенных в пределах территорий особых экономических зон», утвержденную приказом Минэкономразвития России от 14 июля 2006 г. № 190.

Однако проведенные в рамках Сектора государственно-частного партнерства Института экономики РАН исследования позволяют сделать вывод о недостаточности введенных в 2012 г. новых льгот.

Исследование показало, что арендная форма земельных отношений в России с ее многовековым общинным менталитетом – один из важнейших способов эффективного использования земли. Однако для того чтобы этот экономический рычаг максимально заработал, необходимо придать ему дополнительные права: возможность получения льготного кредита, ипотечного залога, различных льгот, обеспечивающихся за счет бюджетных средств. С целью формирования рыночного оборота земли целесообразно создание земельных ипотечных банков, что позволит легализовать залоговые функции земли, повысить капитализацию предприятий (в том числе сельскохозяйственных), их инвестиционную привлекательность.

Установление фиксированного размера арендной платы за землю, с учетом понижающих коэффициентов, также, безусловно, является льготой для резидентов и сдерживает желание администрации ОЭЗ повышать данный платеж. В то же время нельзя отрицать, что существует тенденция к повышению стоимости земли, росту ее кадастровой стоимости. Как следствие – эффект данной льготы для резидентов ОЭЗ уменьшается с каждой обновленной кадастровой переоценкой земли.

По нашему мнению, сделать действенной данную льготу можно лишь путем значительного сокращения размера арендной платы за землю. Например сделать арендную плату меньше земельного налога⁹. Более того, можно вообще отказаться от арендной платы на протяжении ряда лет (от 5 – до 15) после запуска зоны. Сделать льготный период более продолжительным в зависимости от увеличения размера инвестиций и связать размер арендной платы с коэффициентами эффективности работы предприятий-резидентов: чем лучше работа, тем меньше земельные платежи.

Кроме того, целесообразно, чтобы инвестиционные затраты учитывались при определении размера арендной платы за землю через понижающие коэффициенты не только в промышленно-производственных, но и в технико-внедренческих ОЭЗ.

Что же касается льгот по аренде земли для строителей инфраструктуры ОЭЗ, то снижение арендной платы, вплоть до нуля, необходимо

⁹ В некоторых регионах местные власти и эксперты уже выходят с аналогичными предложениями. Так, предлагается арендные платежи частных инвесторов особых экономических зон туристского типа на Байкале сделать в 75 раз ниже земельного налога, который ежегодно платят собственники земельных участков в регионе. Пользоваться этой льготой смогут инвесторы на протяжении пяти лет после запуска зон; инвесторы, вложившие в создание ОЭЗ свыше 50 млн долл., смогут пользоваться налоговыми льготами в течение 15 лет.

при строительстве инфраструктуры особых экономических зон в рамках государственно-частных проектов в ситуации, когда строительство осуществляется за счет денег частных инвесторов.

И наконец, хотелось бы обратить внимание на необходимость *развития института казны* в контексте использования земли в особых экономических зонах. Ведь казна – это не только денежные средства. В соответствии с Гражданским кодексом *средства местного бюджета и иное муниципальное имущество, не закрепленное за муниципальными предприятиями и учреждениями, составляют муниципальную казну соответствующего образования*.

На наш взгляд, основаниями для включения имущества в казну являются¹⁰:

- отсутствие закрепления имущества за государственными предприятиями и учреждениями;
- отсутствие у собственника имущества, отказ собственника от имущества или утрата им права на имущество;
- не включение имущества в уставный капитал акционерных обществ при приватизации государственных предприятий;
- возврат, правомерное изъятие или отказ от использования имущества, закрепленного на праве хозяйственного ведения или управления за государственными предприятиями и учреждениями;
- признание сделок с имуществом недействительными в соответствии с законодательством.

Казна не заменит собой отраслевые и функциональные подразделения исполнительной власти в части управления имуществом, но ее развитие повысит эффективность управления региональной собственностью.

Институт казны (казна как совокупность финансовой и материальной составляющих) создаст возможности для регулирования отношений по поводу формирования и использования значительной части государственной собственности, в том числе и государственной земли.

Именно в особых экономических зонах целесообразно вовлекать неиспользуемые земельные участки в экономическую деятельность посредством льгот, а чтобы вовлечение носило упорядоченный характер, использовать институт казны со всеми сопутствующими регламентами и системами учета.

¹⁰ Козлова С.В., Кудинова Е.В., Юшина Т.В. Управление государственным имуществом посредством казны // Финансы. 2007. № 6.

Р. ХАЛТУРИН
кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник Института экономики РАН

РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

Исследуется состояние транспортной инфраструктуры в качестве одного из важнейших условий обеспечения социально-экономического развития страны. Рассматривается экономическая сущность понятия «инфраструктура», раскрывается ее роль в процессе воспроизводства. Предлагаются возможные пути и механизмы привлечения инвестиций для модернизации российской транспортной инфраструктуры.

Ключевые слова: *инфраструктура, модернизация, инвестиции, государственно-частное партнерство, концессии, социально-экономическое развитие.*

Каждая общественная формация создает инфраструктуру, адекватную складывающимся производственным отношениям. Инфраструктура как экономическая категория отражает состояние и функционирование производительных сил и производственных отношений, по сути выступая подсистемой способа производства. Наиболее существенным признаком инфраструктуры служит ее роль в создании общих предпосылок воспроизводственного процесса, условий экономического роста и прогресса.

С точки зрения материально-вещественного содержания инфраструктура отражает уровень развития производительных сил, а с точки зрения общественной формы – характер производственных отношений. В экономической системе инфраструктура обладает созидательным началом и является организующим единством между производством и потреблением. Производители и потребители выступают на рынке в роли продавцов и покупателей, а инфраструктура является структурным элементом рыночной экономической системы, обеспечивающей эффективность контактов между субъектами рынка. Таким образом, инфраструктура как экономическая категория предполагает систему общих условий обеспечения общественного воспроизводства в масштабах народного хозяйства в целом, представляя собой совокупность систем отраслевых и функциональных связей.

В современной экономической науке наиболее часто встречается выделение производственной и непроизводственной (социальной)

инфраструктуры. В первую группу включаются отрасли инфраструктуры, непосредственно обслуживающие материальное производство: железные и шоссейные дороги, водоснабжение, канализация и прочее. Во вторую группу включаются отрасли, опосредованно связанные с процессом производства: подготовка кадров, школьное и высшее образование, физическая культура и спорт, здравоохранение, искусство, туризм и т. д.

Производственная и непроизводственная инфраструктуры создают условия для жизнедеятельности всей воспроизводственной системы, используя при этом единое информационное поле и логистические сети, продвигающие продукцию до конечного потребителя. В целом инфраструктура предполагает систему институтов и механизмов, обеспечивающих устойчивость воспроизводственного процесса, соответствующий уровень жизни населения. Отличительной особенностью инфраструктуры в условиях рыночной экономики является возможность привлечения внебюджетных инвестиционных источников для реализации крупных инфраструктурных проектов (строительство дорог, мостов, инженерных коммуникаций и др.).

Для России, имеющей колоссальную территорию, развитие инфраструктуры играет ключевую роль. В связи с этим беспрецедентны и потребности в масштабных сетевых отраслях. Достижение необходимого уровня развития и поддержание на должном техническом уровне инфраструктуры в Европейской части РФ, необходимость ее ускоренного развития на Востоке страны выступают приоритетной задачей для сохранения территориальной целостности и суверенитета страны. В настоящее время состояние инфраструктуры – ключевая проблема для повышения качества социально-экономического роста. Высокий уровень жизни в развитых странах во многом объясняется именно состоянием инфраструктуры, высокой эффективностью ее функционирования. Важнейшим условием развития и повышения эффективности производственной и социальной инфраструктуры в нашей стране является значительное увеличение объема инвестиций в эту жизненно важную сферу.

Процесс формирования российской инфраструктуры проходил достаточно сложно. Если в годы советской власти превалировали план и вал, то, естественно, финансирование инфраструктуры велось по остаточному принципу. В современных рыночных условиях возникла своя специфика, связанная с менталитетом крупного бизнеса, не желающего заниматься общественной инфраструктурой, ограничиваясь только той, которая необходима для обеспечения своего производственного цикла. По мнению академика РАН В. Макарова, инфраструктурные проекты нерентабельны, не дают прибыли инвестору, поэтому заинтересовать частного инвестора невозможно, частный капитал в этот сектор не

стремится из-за того, что функционирование объектов транспортной инфраструктуры убыточно. Эту проблему должно решать государство, эффективное государство, которое предназначенные для модернизации и создания инновационных кластеров деньги будет в первую очередь вкладывать в инфраструктуру, причем в самую современную. Это наименее рискованные вложения во всех отношениях, если подходить к принимаемым решениям системно¹.

Однако дорожное строительство, социальная сфера и др. отрасли финансируются в основном за счет бюджета и, как правило, опять «по остаточному принципу». В то же время без развитой инфраструктуры затягивается реализация крупных инвестиционных проектов, замедляется привлечение внебюджетных средств и иностранных инвестиций, что существенно ограничивает конкурентоспособность экономики страны. Развитие инфраструктуры в современной смешанной экономике должно происходить при активном участии государства, так как она является одним из ключевых условий экономического роста и безопасности общества в целом.

На данный момент вопросы модернизации транспортной, энергетической и социальной инфраструктуры являются чрезвычайно актуальными для органов государственной власти и местного самоуправления. Потребность в повышении энерговооруженности, в восстановлении и развитии дорожной сети, в строительстве и реконструкции объектов жилищно-коммунального хозяйства постоянно растет. На уровне регионов и муниципальных образований бюджетные ограничения становятся барьером для модернизации изношенной инфраструктуры.

Для решения инфраструктурных проблем в современной России важно определить степень ее готовности к инновационному прорыву, необходимому для повышения уровня обеспеченности населения жильем и транспортной инфраструктурой, включая автомобильные дороги, авиаперевозки, конкурентоспособность железнодорожного транспорта. Однако принципиальным условием такого развития выступает инвестиционная обеспеченность всего комплекса инфраструктурных объектов.

В 2012 г. инвестиции бюджетных средств в инфраструктуру составят 2,5% ВВП, что при условии их реализации, создаст возможности для улучшения и развития инфраструктуры. Но этого недостаточно. Из-за плохого качества инфраструктуры российские предприятия теряют миллионы долларов в год, что ведет к увеличению транзакционных издержек и стоимости товара, снижению конкурентоспособности рос-

¹ Макаров В.Л. Еще раз об антикризисных мерах // Журнал Новой экономической ассоциации. 2010. № 7. С. 157.

сийских товаров за рубежом и на внутреннем рынке². Для устойчивого развития экономики требуется наращивание объемов строительства инфраструктурных объектов и значительные денежные вложения в транспорт, телекоммуникации, дорожное строительство и др. – все эти сектора требуют, в силу высокой изношенности основных средств, дополнительных вложений в модернизацию производственного потенциала.

Опережающее развитие Китая и других азиатских стран создают возможности использовать Россию как транзитный узел, соединяющий торговые потоки Азии и Европы. Экономические выгоды от данного проекта очевидны, но *ситуация с дорожным строительством в России лишает государство таких перспектив*. В 2011 г. было построено лишь 1900 км автомобильных дорог общего пользования – это самый низкий показатель за последние 10 лет³. Половина общего объема перевозок по федеральным автодорогам осуществляется в условиях превышения нормативного уровня загрузки дорожной сети, что приводит к росту затрат на автоперевозки на 20–30%. Строительство в России скоростных автомобильных дорог является не только условием ее экономического роста и повышения благосостояния населения, но позволит стране (в связи с вступлением в ВТО) интегрироваться в международную транспортную систему, что обеспечит дополнительные преференции российским товаропроизводителям.

В свою очередь авиационная транспортная сеть России также имеет глубокие кризисные проблемы. Например, транзитные узлы в стране вообще отсутствуют, что делает всю воздушную транспортную сеть низкоэффективной. Россия отстает от США по числу аэропортов в 23,3 раза, по числу авиакомпаний – в 9,5 раз, а по числу эксплуатируемых самолетов – в 13,1 раз. Данные цифры демонстрируют порядковое отставание нашей страны от мирового лидера⁴. *Недостаточное количество аэропортов в России дополняется их невысокой мощностью, не позволяющей обеспечить напряженный авиатранспортный трафик*. В Транспортной стратегии РФ до 2030 г. отмечается резкое отставание инфраструктуры и оборудования отечественных аэропортов от уровня развития международной гражданской авиации, а также отставание во внедрении современных средств и технологий в сферу организации воздушного движения, систем автоматической посадки и других радиотехнических систем.

² Халтурин Р.А. Развитие инфраструктуры и возможности государственно-частного партнерства // Экономические науки. 2012. №5. С. 29.

³ Россия в цифрах. 2012. Крат. стат. сб./Росстат. М., 2012. С. 286.

⁴ Инфраструктурный комплекс России в зеркале мировой экономики. Капитал страны. // Федеральное интернет-издание. М., 2012.

Однако в условиях снижения финансовых возможностей государства, которому принадлежит основная часть производственной и социальной инфраструктуры, остро встает проблема привлечения денежных средств для модернизации устаревших фондов. Недостаток государственных средств на финансирование развития инфраструктуры можно компенсировать использованием потенциала частного бизнеса. Необходимо активизировать процесс привлечения частных инвестиций прежде всего через совершенствование форм и механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП).

В этих целях государство в первую очередь должно регламентировать правовые условия функционирования партнеров, гарантии покрытия рисков, обеспечение возврата вложенных средств и определенную прибыль бизнесу. Рассмотрим, что на практике происходит с правами и обязанностями партнеров на примере такой формы ГЧП, как концессии.

Следует отметить, что в структуре форм и моделей ГЧП в мире лидируют именно концессии. По данным Международного банка реконструкции и развития (МБРР), в развивающихся странах и странах с переходной экономикой на концессии приходится более 66% заключаемых государством контрактов в сфере транспортной инфраструктуры (железные и автомобильные дороги, морские порты, аэропорты).

На современном этапе концессии – признанная международная форма хозяйственной деятельности. В новых правилах Общего рынка, принятых Европейской Комиссией в декабре 1999 г. дается определение концессии как «акта передачи общественной властью находящихся в ее собственности объектов инфраструктуры или других общественных служб третьей стороне для осуществления управления ими при условии принятия последней на себя предпринимательского риска и обязанностей по эксплуатации оборудования»⁵. Такое определение концессии соответствует принятому в публичном праве западных стран понятию административного контракта, когда общественная власть передает концессионеру права владения и пользования общественным имуществом.

Как известно, в европейских странах, таких как Франция, Италия и др. платные автомобильные дороги строятся на частные деньги и передаются бизнесу в концессию на длительные сроки. Таким образом, возмещение средств частного бизнеса осуществляется за счет платы за проезд, который берется с водителей. В Великобритании весь процесс строительства дорог также производится по европейской схеме, но компенсация затрат бизнесу идет не за счет водителей (для них проезд

⁵ <http://www.tendersdirect.co.uk/thelaw/PPF/ecd9337.asp>.

⁶ Варнавский В.Г. Концессии в транспортной инфраструктуре: теория, практика, перспективы. М.: ИМЭМО РАН, 2002. С. 14.

бесплатный), а за счет государства. Фактически получается, что дорога построена в рамках концессии, но водители этого не чувствуют, ибо затраты возмещаются государством. Это и выступает основанием для введения условного понятия «теневая концессия».

Несмотря на широкое развитие концессий в мире, в России очень мало крупных концессионных проектов. Медленное развитие концессий в России связано прежде всего с отсутствием правовой системы, защищающей интересы всех сторон концессионного соглашения, а не только государства. Отсутствие в Федеральном законе «О концессионных соглашениях» положений, регулирующих порядок финансирования проектов ГЧП и возврата инвестору вложенных средств, в том числе при досрочном расторжении соглашения, а также чрезмерная защита законом государства путем перекладывания рисков на инвестора, делает применение закона на практике затруднительным. Отношения, возникающие между государством и частным бизнесом в рамках концессионных соглашений, не являются прозрачными. В этой связи:

Первое. Следует законодательно отработать порядок финансирования проектов и возврат инвестору вложенных средств, что должно найти отражение в бюджетном законодательстве, в котором должны быть предусмотрены обязательства государства по гражданско-правовым договорам. Дело в том, что в нашей стране бюджетное право имеет преимущество перед контрактным правом. Бюджет в России утверждается на трехлетний срок, а концессионные договора рассчитаны на срок существенно больший. Возникают риски в связи с изменением бюджетного законодательства. При долгосрочной концессии реальным становится риск невыполнения государством своих финансовых обязательств. Необходимы соответствующие бюджетные гарантии по долгосрочным концессионным соглашениям.

Второе. С целью более широкого развития долгосрочных концессионных соглашений необходима серия нормативных актов, минимизирующих риски за счет детализации порядка заключения и исполнения концессионных договоров. Помимо софинансирования концессионных дорожных договоров государство обязано зафиксировать долгосрочные бюджетные гарантии.

Третье. Как известно, во всех концессионных схемах используются кредитные схемы финансирования. В то же время согласно закону «О концессионных соглашениях» запрещено передавать в залог объект концессии или совершать другие действия, пока объект не принят к эксплуатации. Поскольку активы в рамках концессии не могут быть обременены никакими обязательствами, то это существенно увеличивает риски банков-кредиторов, и, как следствие – возрастает стоимость кредита. Решить эту проблему возможно за счет уступки будущего

права кредитующей организации, например, уступки права на взимание платы за проезд по автомагистрали. Такой механизм в российском законодательстве следует отработать.

Концессия, как сложная система партнерских отношений государства и бизнеса, способна, при соответствующей гарантии рисков, обеспечить приток как иностранных, так и российских прямых инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры страны. На концессионной основе могут быть построены скоростные качественные дороги, которые снизят затраты на доставку товаров и создадут транзитные пути с современной инфраструктурой, позволяющие России более успешно конкурировать на рынке международных перевозок.

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

И. ВАСЛАВСКАЯ
доктор экономических наук,
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН

ИНДИКАТОРЫ НАДЕЖНОСТИ ЗАЩИТЫ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

В статье представлено логическое обоснование экономического значения защищенности прав собственности. Анализируется взаимосвязь между различными индикаторами качества национальных институтов, определяющих надежность защиты прав собственности.

Ключевые слова: институты, государство, управление, эффективность, спецификация прав собственности.

Понятие «право собственности» (property right) в современной экономической литературе описывает действия или совокупности действий в отношении объектов (ресурсов, предметов потребления и т.п.), которые индивид или другой субъект действия может осуществлять, не подвергаясь угрозе санкций со стороны других субъектов. Другими словами, право собственности – это признаваемое обществом допустимым действие с имуществом.

В соответствии с подходом Алчиана-Демсеца право собственности на имущество включает следующие базовые правомочия: 1) право пользования имуществом; 2) право его изменять; 3) право на получение выгоды от имущества и 4) право продавать все прочие права другим лицам¹. При этом четвертое правомочие означает возможность передачи указанных выше правомочий как всех вместе, так и каждого в отдельности. Более детальная характеристика прав собственности («пучок правомочий») предложена английским юристом А. Оноре².

¹ Alchian A. Some Economics of Property Rights. P. 816–829; Demsetz H. Toward a Theory of Property Rights; Alchian A., Demsetz H. The Property Rights Paradigm. P. 174–193.

² Honore A. Ownership. P. 112–128.

Важнейшей характеристикой любых прав, в том числе и прав собственности, служит уровень или степень их исключительности. Под исключительностью какого-либо права принято понимать возможность исключения других субъектов из процесса принятия решений относительно действий с объектом собственности. Например, в рамках совместного владения каким-либо имуществом двумя индивидами, каждый из владельцев по отдельности не располагает исключительным правом, однако их совместное право является исключительным, поскольку никто третий не может легально вмешаться в их действия по использованию имущества, разумеется, если нет правила, предписывающего иное)³.

От исключительности того или иного права собственности следует отличать его защищенность. Под защищенностью права собственности понимается наличие препятствий для осуществления другими субъектами каких-либо действий с объектом собственности, не разрешенных его владельцем. Чем больше таких препятствий, тем выше уровень защищенности права. Например, право на владение земельным участком у какого-то гражданина может быть исключительным, т.е. формально принадлежать только ему; однако оно окажется незащищенным, если другие граждане будут беспрепятственно, не подвергаясь наказанию или его угрозе, собирать плоды, выращенные на данном участке.

Состав и структура возможных препятствий для несанкционированного доступа к тому или иному праву собственности определяются в ходе процедуры, получившей название «спецификация прав собственности». Специфицировать какое-либо право собственности – значит определить, кто, с каким объектом, что именно, при каких условиях и ограничениях может беспрепятственно делать, и какой гарант или гаранты будут препятствовать вмешательству других субъектов в реализацию своего права данным субъектом. Спецификация того или иного права собственности может носить как формальный, так и неформальный характер. В случае формальной спецификации она осуществляется государством, органами его исполнительной или судебной власти. В этом случае гарантом специфицированного права выступает государство в лице правоохранительных органов. Неформальная спецификация осуществляется обычно членами той или иной группы – семьи, соседской общины и т.п.

На первый взгляд может показаться, что формальная спецификация всегда надежнее, чем неформальная, т.е. уровень защиты права, обеспечиваемый государством, всегда выше, чем уровень защиты, обеспечиваемый неформальными средствами. В действительности это не всегда так: ведь конкретные действия, из которых складывается спецификация права, реализуются не абстрактным «государством вообще», а вполне конкретными государственными служащими, для которых эти действия

³ При этом нелегальное вмешательство может, однако, оказаться вполне реальным.

являются всего лишь средством получения дохода. Тем самым они заинтересованы в обеспечении высокого качества своих действий только в той мере, в какой оно влияет на уровень их доходов. Если связь между уровнем их усилий по обеспечению качественной спецификации прав собственности и уровнем оплаты труда слаба или просто отсутствует, можно ожидать, что государственный служащий будет выполнять требуемые от него действия с минимально допустимым уровнем качества, который может оказаться и ниже, чем при неформальной спецификации прав⁴. Конечно, и у неформальной спецификации и защиты прав собственности есть свои естественные пределы, обусловленные ограниченностью потенциала насилия ее гаранта по сравнению с потенциалами насилия, которыми располагают вероятные нарушители специфицированного права.

Процессом, противоположным спецификации прав собственности, является их размывание. Под размыванием права собственности понимается сознательное введение неопределенности и нечеткости в те или иные компоненты специфицированного права собственности. Субъектом размывания права собственности выступает тот же субъект, который выполняет функцию спецификации права, т.е. гарант. В этом заключено отличие размывания права собственности от нарушения: нарушителем прав обычно является некоторая третья сторона, отличная и от субъекта права, и от его гаранта.

Поскольку в современных обществах наиболее массовый гарант прав собственности – государство, то и размывание прав собственности связано именно с его действиями. Последствия такого размывания прав собственности и в теоретическом аспекте, и на многочисленных исторических примерах исследованы Д. Нормом⁵. Для государства, стремящегося к пополнению своих бюджетных ресурсов, размытость – незащищенность от безвозмездного изъятия – прав собственности подданных часто оказывается выгодной, поскольку облегчает решение проблемы обеспечения требуемого уровня государственных расходов. Однако размытость прав собственности, выгодная в краткосрочном периоде, создает трудности с наполнением казны в долгосрочном плане. Ведь ослабление исключительности прав собственности снижает степень определенности будущего для экономических агентов, увеличивает риски, снижая тем самым стимулы к инвестиционной активности.

При этом существует достаточно тесная положительная связь между различными индикаторами качества национальных институтов, в том числе и институтов, определяющих надежность защиты прав собственности, и темпами экономического роста. Научные исследования этих

⁴ Заметим, что такое соотношение качества имеет место и при сопоставлении формальной и неформальной защиты прав собственности.

⁵ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики.

взаимосвязей подтвердили корректность проведенных исследований и вытекающих из них выводов относительно важности защищенности прав собственности для экономического роста⁶. П. Мауро, С. Нэк и П. Кифер доказали, что плохо защищенные права собственности негативно сказываются на инвестициях как в «физический» капитал, так и в финансовые активы⁷.

Институты способны распространять социальный эффект, создавая новые и поддерживая старые коммуникации между склонностью индивидуумов к созиданию и преимуществами улучшенной общественной среды. Однако эти же институты, когда они не адекватны возникшему социальному эффекту, могут затормозить его превращение во вторичные индивидуальные выгоды. История знает много примеров, когда в одних странах социальные эффекты проявились как фактор экономического роста, в других – не дали ожидаемого позитивного результата. Связанное с ними качественное улучшение общественной среды так и не нашло своего заинтересованного пользователя. Однако когда институты обеспечивают необходимую коммуникацию индивидуальной энергии созидания с преимуществами улучшенной общественной среды, тогда запуск механизма социодинамического мультипликатора экономического роста становится неизбежным, и с этого момента реализация интереса общества как такового начинает приносить индивидуальные выгоды.

В современной экономической теории практически общепринятым стало положение о том, что наличие у индивида специфицированных и защищенных прав собственности на ресурсы и результаты их использования выступает основой любой производительной деятельности, предпосылкой возникновения действенных стимулов к эффективному использованию этих ресурсов⁸. Владелец незащищенных прав собственности будет использовать такие ресурсы с минимальной эффективностью, поскольку создаваемый «излишек» продукции (сверх минимума, необходимого для выживания) может быть присвоен без какой-либо компенсации любым другим индивидом, обладающим более высоким потенциалом насилия.

Приведенное логическое обоснование экономического значения защищенности прав собственности находит и многочисленные эмпирические подтверждения⁹. Наиболее ранние работы в этой сфере исследо-

⁶ Kaufmann D., Kraay A., Zoido-Lobaton P. Governance matter: World Bank Policy Research Working Paper 2196. 1999; Chong A., Calderon C.A. Causality and feedback between institutional measures and economic growth // Economics and Politics. 2000. Vol. 12. P. 69–82.

⁷ Demirguc-Kunt A., Maksimovic V. Law, finance and firm growth // Journal of Finance. 1998. Vol. 53. P. 2107–2137.

⁸ Demsetz H. Toward a Theory of Property Rights // American Economic Review. 1967. № 2. V 57. P. 347–359.

⁹ См.: Тамбовцев В. Улучшение защиты прав собственности – неиспользуемый резерв экономического роста России? // Вопросы экономики. 2006. № 1. С. 22–38.

ваний были выполнены П. Мауро, С. Нэком и П. Кифером, Р. Барро и Дж. Свенссоном¹⁰. Основываясь на эконометрическом анализе межстрановых данных, они продемонстрировали достаточно тесную положительную связь между различными индикаторами качества национальных институтов, в том числе и институтов, определяющих надежность защиты прав собственности, и темпами экономического роста.

В последние два десятилетия в мире наблюдается существенный прогресс в методологии сравнительной количественной оценки качества функционирования институтов с целью изучения их относительного уровня развития в разных странах. На сегодняшний день существует целый ряд регулярно обновляемых международных индексов и рейтингов, отражающих те или иные национальные институциональные аспекты, включая уровень инвестиционных и предпринимательских рисков, степень экономических и политических свобод, уровень коррупции и т.д.

Семейство индексов Worldwide Governance Indicators (WGI) основано на исследованиях Института Всемирного банка и Исследовательского отдела Всемирного банка (World Bank Institute, The Research Department of the World Bank), инициированных в конце 1990-х гг. Даниэлем Кауфманом, Аартом Крэем и Массимо Мاستруцци¹¹, при участии Пабло Зоидо-Лобатона (Pablo Zoido-Lobaton). Данные индексы составлялись с 1996 г. и до 2002 г. публиковались раз в два года, но начиная с 2002 г., в связи с востребованностью подобных исследований, они публикуются ежегодно.

Worldwide Governance Indicators охватывают 6 основных аспектов государственного управления, отражаемых шестью агрегированными индикаторами:

- права граждан и подотчетность государственных органов (Voice and Accountability);
- стабильность политической системы и отсутствие насилия (Political Stability and Absence of Violence);
- эффективность органов государственного управления (Government Effectiveness);

¹⁰ Mauro P. Corruption and growth // *Quarterly Journal of Economics*. 1995. Vol. 110. P. 683–712; Knack S., Keefer Ph. Why don't poor countries catch up? A cross-national test of an institutional explanation // *Economic Inquiry*. 1997. Vol. 35. P. 590–602; Knack S., Keefer Ph. Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 112. P. 1231–1288; Barro R. Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1997; Svensson J. Investment, property rights and political instability: Theory and evidence // *European Economic Review*. 1998. Vol. 42. P. 1317–1341.

¹¹ Kaufmann Daniel, Kraay Aart, Mastruzzi Massimo. Governance Matters VI: Aggregate and Individual Governance Indicators 1996–2006. World Bank Policy Research Working Paper 4280, July 2007.

- качество регулирующих институтов (Regulatory Quality);
- качество правовых институтов (Rule of Law);
- антикоррупционный контроль (Control of Corruption).

Фактически речь идет об институциональном обеспечении механизма функционирования социоэкономического мультипликатора.

Все индексы WGI принимают значение в интервале от –2,5 до 2,5, причем большие значения индекса отражают более высокое качество государственного управления. Для анализа институциональных факторов повышения эффективности реализации государством прав собственности наибольший интерес представляют индикаторы эффективности органов государственного управления (Government Effectiveness), качества регулирующих институтов (Regulatory Quality), качества правовых институтов (Rule of Law) и антикоррупционного контроля (Control of Corruption). Значения вышеуказанных индексов WGI для России приведены в табл.1 за период 1996–2010 гг.

Индикатор эффективности органов государственного управления (Government Effectiveness) измеряет качество предоставляемых государственных услуг, качество государственной службы и уровень ее независимости от политического давления, качество выработки политики и ее выполнения, а также уровень доверия к правительству касательно обязательств по выполнению разработанных государственных программ¹².

В целом за рассматриваемый период можно отметить незначительный рост индекса эффективности органов государственного управления для России (см. табл. 1). При этом 2000 г. характеризуется падением значения показателя до –0,68. Далее, с 2002 г. наблюдается тенденция к росту данного показателя, причем максимум был достигнут в 2004 г. (–0,37). В 2005–2007 гг. эта тенденция сменилась, результатом чего стало незначительное улучшение показателя за этот период.

Индикатор качества регулирующих институтов (Regulatory Quality) измеряет способность правительства формулировать и исполнять основные положения и нормы политики, которые не только позволяют развиваться частному сектору, но и стимулируют его развитие. Таким образом, индекс качества регулирующих институтов отражает взаимоотношения между государством и частным сектором. Самые низкие показатели качества регулирования в России были отмечены в кризисные 1998 и 2008 гг.: –0,47 и –0,45 соответственно, а самые высокие – в 2004–2005 гг.: –0,11 и –0,17. Для сравнения: в 2005 г. в лидирующей по показателю эффективности органов государственного управления Дании этот индикатор составил +1,81, в Сингапуре +1,84. Начиная с 2006 г. значения показателя качества регулирующих институтов для России были в пределах

¹² См.: Фрейнкман Л.М. Анализ институциональной динамики в странах с переходной экономикой / Л. М. Фрейнкман, В. В. Дашкеев, М. Р. Муфтяхетдинова. М.: ИЭПП, 2009.

Таблица 1

Worldwide Governance Indicators

Governance Indicator (индикатор уровня государственного управления)	Year (год)	Percentile Rank (0–100) Процентильный ранг или рейтинг качества управления	Governance Score (–2.5 to +2.5) Оценка
Government Effectiveness	2010	41,6	–0,39
	2009	44,0	–0,34
	2008	43,2	–0,37
	2007	42,2	–0,43
	2006	38,5	–0,49
	2005	38,0	–0,46
	2004	44,9	–0,37
	2003	41,0	–0,38
	2002	42,9	–0,35
	2000	26,3	–0,68
	1998	22,0	–0,76
	1996	32,7	–0,55
Regulatory Quality	2010	38,3	–0,39
	2009	38,8	–0,40
	2008	37,9	–0,45
	2007	40,3	–0,34
	2006	36,8	–0,45
	2005	50,0	–0,17
	2004	50,0	–0,11
	2003	47,1	–0,22
	2002	42,2	–0,29
	2000	29,9	–0,52
	1998	29,9	–0,47
	1996	38,7	–0,31
Rule of Law	2010	26,1	–0,78
	2009	24,2	–0,78
	2008	20,2	–0,96
	2007	16,3	–0,99
	2006	16,3	–0,99
	2005	19,6	–0,92
	2004	19,6	–0,88
	2003	18,7	–0,97
	2002	23,0	–0,87
	2000	16,3	–1,07
	1998	18,7	–0,94
	1996	23,9	–0,83

Governance Indicator (индикатор уровня государственного управления)	Year (год)	Percentile Rank (0–100) Процентильный ранг или рейтинг качества управления	Governance Score (–2.5 to +2.5) Оценка
Control of Corruption	2010	12,9	–1,07
	2009	10,5	–1,12
	2008	11,7	–1,04
	2007	15,5	–0,95
	2006	21,0	–0,84
	2005	23,9	–0,79
	2004	24,9	–0,74
	2003	28,8	–0,71
	2002	22,4	–0,92
	2000	15,6	–0,95
	1998	17,6	–0,94
	1996	15,6	–1,03

Источник: The Worldwide Governance Indicators (WGI) Project 2010.

от –0,45 до –0,39, а ее положение в рейтинге из 206 стран, по которым имелись соответствующие данные, обеспечивало ей лишь 135-е место.

Индикатор качества правовых институтов (Rule of Law) измеряет степень доверия респондентов к существующим в обществе законам и уверенности в них, а также в какой мере они (респонденты) их придерживаются. В частности, оценивается качество контроля за исполнением контрактов, качество работы правовых органов и судов, а также вероятность преступлений и нарушений правовых норм. То есть данный индекс оценивает качество правовой системы и ее эффективность.

В начале и практически на протяжении всего рассматриваемого периода Россия (кроме 2000 г., когда наблюдалось резкое падение индекса до –1,07) по значению Rule of Law занимала одно из последних мест в рейтинге входящих в группу исследования стран. В середине 2000-х гг. лидерами по индексу Rule of Law были Исландия (2,03), Дания (2,02), Норвегия (2,02). Таким образом, по значению исследуемого индекса Россия значительно уступает большинству стран в области судебно-правовых норм.

Индикатор антикоррупционного контроля (Control of Corruption) измеряет, в какой степени сотрудники государственных органов используют власть для личной выгоды, включая коррупцию в мелких и крупных масштабах, а также роль элиты и частных интересов в государстве. По индексу антикоррупционного контроля в середине 2000-х гг. Россия занимала 157-е место (из 207 стран, по которым имелись соответствующие данные) со значением индекса (–0,79). Начиная с 2006 г. в России наблю-

дался отрицательный тренд в динамике индекса Control of Corruption от -0,84 до -1,07 в 2010 г.

В целом результаты оценки системы контроля коррупции в России весьма неблагоприятные. За рассматриваемый период, при сравнении России с ключевыми группами стран, ситуация практически аналогична той, которая возникала при анализе предыдущего индикатора качества правовых институтов, что подтверждает тесную взаимосвязь между двумя этими характеристиками институциональной среды.

Итак, Россия в настоящее время ощутимо отстает по показателю качества институтов как от экономически развитых стран, так и от ряда стран с переходной экономикой. В большинстве стран Центральной и Восточной Европы, а также в странах Балтии – более высокое качество экономических институтов. Экономический рост, который наблюдался в стране с 1999 г., не сопровождался качественными изменениями в институтах, влияющих на гарантии прав собственности и качество регуляторной среды, не наблюдалось и снижения уровня коррупции. При этом рыночная привлекательность России (в терминах достигнутого уровня доходов и качества макроэкономического управления) оценивается международными аналитиками заметно выше, чем качество оказываемых государственных услуг, необходимых для эффективного ведения бизнеса. В тех случаях, когда Россия имеет относительно высокие значения институциональных индикаторов, это чаще всего связано с сохраняющимися у страны преимуществами в сфере человеческого капитала. Однако данные преимущества во многом отражают успехи, достигнутые страной в сферах образования и науки еще в советский период, а также наличие значительной инерционности в этих областях.

В результате для России свойственна нехарактерная для большинства стран мира комбинация относительно высокого уровня развития экономики с относительно низким качеством институциональной среды. По образному выражению Л.М. Фрейнкмана, такую комбинацию тенденций следует назвать «институциональным отставанием»¹³. Именно этот феномен препятствует формированию условий для мультипликации положительного эффекта в процессе социоэкономической динамики.

Закономерно, что динамика рассмотренных различных институциональных индексов, отражающих уровень институционального развития, практически совпадает. Разумно предположить, что анализ тенденций на базе нескольких различных индексов, которые строятся независимыми друг от друга организациями, делает выводы об отсутствии ярко выраженного институционального прогресса в России более надежными. Согласно наиболее широко используемым в аналитических работах институциональным индексам, таким, как проанализированным

¹³ См. подробнее: Фрейнкман Л.М. Указ. соч.

выше World Bank's WGI¹⁴, а также Transparency International's CPI¹⁵ и Political Risk Services Group's ICRG¹⁶, институциональное развитие России существенно отстает от экономического, при этом с течением времени институциональный разрыв лишь увеличивается. Данный процесс связан с заметным увеличением за период после 1999 г. уровня душевого ВВП в России в сочетании со стагнацией, а в ряде случаев – с ухудшением показателей национальной институциональной среды.

На протяжении 1996–2010 гг. в России рост производства и доходов происходил без улучшения качества государственного управления. В некоторых случаях рост душевого ВВП сопровождался ограниченным улучшением оценок качества институциональной среды (показатели эффективности государственных органов управления или антикоррупционного контроля), а в других (показатель качества правовых институтов) – ухудшением оценок.

Если рассмотреть институциональные изменения в связи с тенденцией увеличения масштабов государственной собственности во второй половине 2000-х гг., то следует сделать ряд замечаний.

Отличительная черта государственных предприятий – отсутствие права на свободную продажу всех остальных правомочий. Тем самым, *во-первых*, исключается возможность специализации разных членов «команды» в раздельном выполнении функций принятия риска и функции управления, как это происходит в частных корпорациях. Поэтому государственные агенты не будут распределяться в соответствии с относительными преимуществами, которыми они обладают в выполнении той или иной из этих задач.

Во-вторых, исключается возможность выразить капитализированную стоимость будущих последствий текущих действий менеджмента, т.е. получить биржевую оценку его управленческой состоятельности.

В-третьих, происходит ослабление контроля со стороны собственников (налогоплательщиков) за поведением менеджмента, поскольку они лишены права продать свою долю в капитале государственного предприятия.

В-четвертых, из-за отсутствия возможностей для поглощений, частный рынок не заинтересован в судьбах государственных предприятий. Он будет уклоняться от участия в их реорганизации¹⁷. Поэтому возмож-

¹⁴ Kaufmann Daniel, Kraay Mastruzzi. Governance Matters. V1.

¹⁵ Transparency International Corruption Perceptions Index.

¹⁶ Political Risk Services Group International Country Risk Guide.

¹⁷ См.: Davis D.G., Brucato P.F. Property rights and transaction costs: theory and evidence of privately-owned and governmently-owned enterprises // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1987. Vol. 143. № 1.

ности менеджеров получать разного рода неденежные удовлетворения за счет ресурсов предприятия оказываются намного выше.

Но, несмотря на это, в ряде случаев государственная собственность может быть наиболее эффективным средством решения проблемы трансакционных издержек: «Так, например, контракт народа Соединенных Штатов Америки с какой-нибудь частной фирмой на обеспечение обороны страны, даже если бы его удалось составить, мог бы оказаться достаточно трудно поддающимся контролю и правовой защите, что побудило бы к вертикальной интеграции оборонной деятельности внутри правительства»¹⁸.

Различия в правах собственности частных и государственных фирм, как подчеркивают западные экономисты, приводят к очень важным различиям в ценовом поведении. Поскольку владелец (владельцы) частной фирмы имеет право на отчуждение собственности и на остаточный доход, он может выбирать, в какой форме ему предпочтительнее получить этот доход. Он не обязан продавать товар только за деньги. Он может выставить при его продаже любые сторонние условия, расплачиваясь за это снижением цены. Это будет его плата за получение неденежных удовлетворений, которые ему фактически доставляет потребитель.

Чем ниже цена, тем больше дополнительных требований может выставить продавец. Таким образом – денежная цена далеко не единственное средство рационализации при распределении товаров. Поэтому действие режима частной собственности выражается не в максимально высоких ценах, а в максимально широком разнообразии денежных и неденежных компонентов оплаты. Частный собственник может позволить себе ценовую дискриминацию по самому широкому фронту, оплачивая склонность к дискриминации частью своего дохода. Но так как деньги отличаются наивысшей степенью ликвидности, то товары, принадлежащие частным лицам, будут в общем иметь тенденцию обмениваться по расчищающим рынок (равновесным) денежным ценам.

Отдельные члены в «командах» государственных учреждений и предприятий (особенно – неприбыльных) не могут притязать на остаточный доход в денежной форме. Повышение цен на услуги такого предприятия не увеличивает денежные доходы участников его «команды». Поэтому государственные организации заинтересованы в том, чтобы устанавливать заниженные цены на свои услуги, сопровождая их дополнительными условиями, которые обеспечивают членам «команды» получение неденежных удовлетворений. В итоге цены будут в среднем ниже уровня, необходимого для расчистки рынков. Это позволяет «командам» государственных учреждений или предприятий прибегать к неценовым методам рационализации. Поэтому при распределении ресурсов режим

¹⁸ Demsetz H. Toward a theory of property rights. P. 61.

частной собственности больше тяготеет к рынку, а режим государственной собственности – к нерыночным критериям рационирования, обеспечивающим большую свободу действий тем, кто их устанавливает и применяет.

Таким образом, расширение государственной собственности, и в ряде случаев замещение ею частной собственности, вряд ли решит проблему повышения качества институционального обеспечения социально-экономической динамики и действие социального мультипликатора. И хотя болезни российской системы правоприменения сохраняют свою остроту, происходит определенный сдвиг в рамках хозяйственного законодательства (и его интерпретации). Этот сдвиг в законодательстве, с одной стороны, значимо повышает неопределенность последствий тех или иных хозяйственных решений для бизнеса в отношении возможных ответных действий государства, с другой – заметно ужесточает режим взаимоотношений государства и частного бизнеса. Традиционные проблемы правоприменительной системы России, дополненные тенденцией к расширению зоны неопределенности и восстановлению жестких законодательных норм, заметно расширяют зону риска в сфере прав собственности.

Приходится констатировать, что в течение двух последних десятилетий увеличивается разрыв между институциональным и экономическим развитием России. Например, индекс коррупции (Transparency International) демонстрирует, что в 1995 г. уровень доходов в России гораздо больше соответствовал уровню институционального развития, чем в 2005 г., когда доходы значительно выросли, качество институтов почти не изменилось, и разрыв стал существенным¹⁹.

Учитывая динамику показателей экономического роста России за последнее десятилетие и современные мировые тенденции, можно говорить о риске достижения пределов экономического развития, возможном при данном качестве институтов. Отметим, что в настоящее время в мире не существует ни одной страны с уровнем душевого ВВП более 18000 долл. по ППС, в которой уровень институционального развития соответствовал бы российскому или был бы ниже российского. Более того, у таких стран, как Индия и Китай, имеющих более низкий уровень душевого ВВП, чем Россия, и демонстрирующих высокие темпы роста, уровень институтов, согласно отчету Worldwide Governance Indicators, был выше на протяжении всего периода, по которому имеются данные, т.е. с 1996 г.²⁰. При этом динамика институциональных изменений в Индии была не хуже, чем в России, тогда как в Китае – лучше, чем в России.

¹⁹ Transparency International Corruption Perceptions Index. <http://www.transparency.org.ru>

²⁰ The Worldwide Governance Indicators (WGI) Project 2010.

Наличие устойчивой корреляции между уровнями развития институтов и душевого ВВП в рамках глобальной выборки, конечно же, не является строгим формальным доказательством того, что продолжение дальнейшего быстрого роста в России невозможно. Однако такая корреляция является довольно убедительной иллюстрацией того факта, что в рамках традиционных моделей развития серьезного разрыва между ростом доходов и улучшением институтов, как правило, не наблюдается. Возможность успешного развития при наличии такого разрыва статистически представляется маловероятной, по крайней мере в рамках традиционных экономических моделей, без попыток развиваться каким-то своим особенным российским путем. Российский уровень ВВП уже находится за рамками статистически вероятного интервала, соответствующего данному качеству институциональной среды.

Т. МАЛКОВА

кандидат экономических наук,
заведующая кафедрой Ивановского филиала РГТЭУ

И. АСТАФЬЕВ

кандидат экономических наук,
доцент Ивановского филиала РГТЭУ

О. ДОНИЧЕВ

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой Владимирского государственного университета

ПРИНЦИПЫ РЕСУРСНО-МОТИВАЦИОННОГО АНАЛИЗА И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ НА МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКОМ УРОВНЕ

Позиционируется необходимость перехода к принципиально новому способу организации производства и распределения благ на макро- и мезоуровнях в условиях современной кризисной экономики. Имеется в виду объединение экономики, культуры, этики, экологии в единую систему на основе общих критериев полезности. Обосновывается, что в рамках этой системы одним из ключевых элементов является ресурсно-мотивационный подход, связывающий воедино цели деятельности и динамику расхода ресурсов на достижение поставленных целей.

Ключевые слова: *мотивация, управление, институт, кризис, целеполагание, ресурсный анализ, эффективность.*

Мотивация, рассматриваемая применительно к индивиду, и общественная мотивация – это принципиально разные явления. Они различаются не только по типу носителя (человек или общество), но и по своему содержанию. В отличие от индивидуальной мотивации, которая сводится к побуждению, общественная мотивация – это система. Имеется в виду концепция мотивационной организации производства и распределения благ на макроуровне¹. Она объединяет в единую систему производство товарных благ и благ общественных, экономические и внеэкономические критерии успешности, а как следствие – общественный и

¹ Астафьев И.В. Основы мотивационного общества. Кострома: Авантитул, 2010.

частный капитал. Это, в свою очередь, подразумевает соответствующие способы ценообразования и режимы налогообложения.

Основу данной системы образуют три взаимосвязанных компонента:

- иерархия целеполагания социума (субсоциума);
- соответствующая ей мотивационная классификация видов и продуктов деятельности;
- корреспондирующая с ними классификация свойств хозяйствующих субъектов и результатов их деятельности².

Иерархия общественного целеполагания предусматривает персонификацию как индивидуальных, так и общественных интересов. «Признание ... на более высоком уровне соответствующих социальных целей предполагает ... передачу на этот уровень ресурсов, необходимых для их достижения»³. Р.С. Гринберг и А.Я. Рубинштейн персонифицировали носителя общественного интереса, каковым «является государство, действующее от имени общества и выступающее в качестве одного из субъектов рынка»⁴.

Пирамида общественного целеполагания фактически представляет собой иерархию приоритетов, в соответствии с которыми социум организует свою деятельность и распределяет ресурсы. Принцип построения такой пирамиды имеет много общего с известными пирамидами индивидуальных потребностей (по А. Маслоу, Д. Мак-Клелланду, К. Альдер-феру, Летурно), но, в отличие от них, включает в себя не только индивидуальные, но и общественные интересы. Укрупненная структура иерархии общественной мотивации приведена на рис. 1.

Метод экономического расчета мотивационных характеристик на макроуровне государства (ресурсно-мотивационный анализ⁵) основан на классификации видов и продуктов деятельности по уровням целеполагания (табл. 1) и последующем анализе динамики объема ресурсов (в стоимостном выражении) и их источников, направляемых на производство и распределение благ мотивационно различного назначения.

Методология и алгоритм ресурсно-мотивационного анализа могут быть применены не только для макроэкономического уровня, но и на мезоуровне региона или отрасли, и даже для финансового менеджмента на микроуровне. В наиболее общем виде алгоритм ресурсно-мотивационного анализа можно представить следующим образом.

² Астафьев И.В. Ноосферная экономика (мотивационная экономическая система). Saarbrücken, Germany: LAP Lambert Academic Publishing, 2012. P. 10–22.

³ Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Основания смешанной экономики. Экономическая социодинамика. М.: ИЭ РАН, 2008. С.379.

⁴ Там же. С.233.

⁵ Астафьев И.В. Основы мотивационного общества. С. 252–274.



Рис. 1. Укрупненная структура иерархии общественного целеполагания.

Таблица 1

Соответствие результатов деятельности уровням общественного целеполагания

	Генеральная цель	
1	Общественное целеполагание	Методологическое обеспечение общественного прогресса.
2	Общественное благо	Нематериальное (методологическое, духовное) обеспечение деятельности.
3	Товарный продукт со свойствами общественного блага (энергия, коммуникации...)	Ресурсное обеспечение удовлетворения общественных потребностей.
4	Товарный продукт производительного потребления (средства производства)	Ресурсное обеспечение удовлетворения индивидуальных потребностей.
5	Товарный продукт базового индивидуального конечного потребления	Удовлетворение частных первичных жизненных потребностей.
6	Товарный продукт дополнительного индивидуального потребления	Удовлетворение дополнительных частных потребностей.

На первом этапе производится разграничение целей и анализ распределения ресурсов между ними. Применительно к макроуровню государства речь, скорее всего, будет идти о производстве общественных (частично общественных) и товарных (частично товарных) благ. Применительно к микро- и мезоуровням это могут быть цели потребления и развития производства.

Затем определяется общий объем ресурсов, которые могут быть направлены на обеспечение выполнения намеченных целей. Применительно к макроуровню это выражается формулой (1):

$$P = (ВВП_{тек.г.} - A - П + И - У + З + О) \cdot (1 / K_{рент}), \quad (1)$$

где A – амортизация основных фондов;

$П$ – прибыль хозяйствующих субъектов;

$И$ – прямые инвестиции в производство;

$У$ – убытки хозяйствующих субъектов;

$З$ – стоимость производственных запасов на конец года;

$О$ – овеществленный прошлый труд;

$K_{рент}$ – средний по стране коэффициент рентабельности производства.

Определяем в текущей оценке реальные ресурсы, которыми располагает социум, корректируем ВВП на износ средств производства и убираем чистую прибыль, направленную на потребление, прибавляем объем запасов и остаточную стоимость средств производства, корректируем все в сторону уменьшения на среднюю рентабельность. Тем самым отсекается в первом приближении спекулятивная составляющая стоимости.

На втором этапе определяются общественно необходимые издержки⁶, связанные с процессом общей деятельности, направленной на совокупность целей (формула 2).

$$Изд = M \cdot (1 / K_{рент}) + Ч_1 \cdot Ж \quad (2)$$

где $Изд$ – общественно необходимые издержки;

M – стоимость материальных ресурсов, израсходованных в течение года в материальном производстве;

$K_{рент}$ – средний по стране коэффициент рентабельности производства;

$Ч_1$ – количество занятых в производстве и первичном обращении;

$Ж$ – стоимость годового минимального комфортного проживания одного человека.

⁶ См.: Астафьев И.В. Сквозной ресурсный учет трудозатрат как средство и методологическая основа организации общественной деятельности и функционирования института общественного целеполагания в постиндустриальной системе // Экономические науки. 2009. № 54. С. 136–141.

Объем общественных ресурсов к перераспределению на внеэкономические сферы социально необходимой деятельности ($Соц$) определяется следующим образом:

$$Соц = P - Изд, \quad (3)$$

где $Соц$ фактически представляет собой объем общественных ресурсов, непосредственно и явно подлежащих перераспределению в пользу надэкономических уровней.

Кроме этого объема ресурсов в системе надэкономической мотивации есть еще один источник – личные средства индивидов, занятых на соответствующем мотивационном уровне. Их возможную величину ($P^{соц}$) можно определить следующим образом:

$$P^{соц} = Соц + (Ж - Min) \cdot Ч_2 \quad (4)$$

где Min – годовая величина прожиточного минимума на одного человека;

$Ч_2$ – численность трудоспособного населения, занятого в производстве и первичном обращении.

На заключительных этапах, после определения динамики объемов источников ресурсов, определяется «мотивационный баланс» (или дисбаланс) анализируемой экономической системы (субсистемы).

Принципиальное отличие описываемой методологии от традиционно применяемых методов экономического анализа заключается в следующем:

- производится внеэкономическое (мотивационное) разграничение видов и продуктов деятельности;
- объем ресурсов определяется не только в традиционных правовых рамках гражданского и налогового законодательства (как правило, финансовыми источниками считаются собственные и заемные средства хозяйствующих субъектов и/или средства бюджетов соответствующих уровней), а учитываются все возможные источники покрытия, включая личные средства, средства, которые могут быть получены на безвозмездной основе, а также безвозмездный труд.

Проведенный нами анализ показал, что функционирование и развитие корпораций во многом опирается на мотивационные процессы, в первую очередь управленческого персонала компаний. Изучение вопроса мотивации представляет не только самостоятельный интерес, но и является весьма актуальным направлением для исследования проблем корпоративного управления современными энергетическими структурами и отдельными компаниями.

Чаще всего мотивационная деятельность отождествляется с материальной заинтересованностью управленческого персонала и самих корпоративных структур. Для улучшения или внедрения корпоративного управления чаще всего принимают во внимание принцип распределения материального вознаграждения директоров и менеджеров, стимулирующих работу компании в интересах всех групп акционеров и общества. Однако мотивация ограничена не только материальными интересами (заработной платой, карьерным ростом, социальным обеспечением), но и потребностями корпоративной структуры и общества в целом.

В контексте потребностных связей, присущих подсистемам энергетической отрасли, следует заново формировать внешнюю и внутреннюю среду мотивационной деятельности. В этой связи необходима новая классификация общественных потребностей применительно к существующим подсистемам, т.к. классические методические подходы здесь не применимы.

Длительное время развитие энергетики России было связано с совершенствованием производственных отношений и источником ее прогресса было исключительно экономическое развитие. При жесткой ее вертикальной интегрированности совершенно закономерно проявляется недостаточное внимание к генеральной мотивации. Общество и менеджмент компаний интересовали лишь финансово-экономические показатели.

В условиях реформирования развития региональных отношений и формирования корпоративных структур только лишь экономическая мотивация потребления и производства через максимизацию доходов не может носить конструктивного характера⁷. Действительно, с позиции мотивации такие факторы, как конкуренция, игра спроса и предложения, представляют собой действия отрицательной мотивационной природы.

Разделение энергетики на три составляющие, на наш взгляд, с мотивационной точки зрения означает в первую очередь не возникновение конкуренции, что как раз и являлось одной из главных целей реформирования, а скорее, появление дополнительных мотивационных конфликтов в ранее единой среде естественной монополии. Разбиение целостной функции электрообеспечения (и связанной с ней энергобезопасности) на производство (генерацию), сбыт, транспортировку приводит, по нашему мнению, к следующим негативным последствиям:

- к стремлению субъекта на каждом этапе деятельности максимизировать именно свою долю прибыли в конечном продукте;

⁷ Кочеткова Ю.Н. Экономия государственных компаний и эффективность российской экономики // Общество и экономика. 2007. № 4. С. 26–37.

- к противоречию цен и объема предложения (чем ниже дефицитность, тем ниже розничная цена), что выгодно потребителю, но не выгодно производству.

Отсюда следует, что положительная мотивация может находиться вне экономической среды. Для корпоративных структур различных отраслей народного хозяйства мотивационная деятельность обусловлена взаимодействием между управленческим персоналом как внутри структуры, так и между менеджментом внешних структур. Это взаимодействие носит материальный, целеобразующий, нормозадающий, методический характер. Схема подобных взаимодействий является универсальной и мало отличается от таковой для других структур. В свою очередь мотивационная деятельность корпоративных структур влияет на экономическое развитие региона непосредственно, в том числе через противоречия интересов. Опосредованное воздействие на экономику осуществляется через идеологию управления, организационную и корпоративную культуру взаимоотношений, науку и образование. Для оценки эффективности функционирующей системы мотивации нами был проведен ресурсный анализ мотивационной деятельности в энергетической системе Ивановской области за период 2005–2009 гг. Этот период примечателен тем, что включает различные состояния региональной энергетики: технологическое и экономическое развитие, состояние переходного периода, завершение реформы энергетики, состояние экономического кризиса и выхода из него.

Ресурсный анализ мотивационной деятельности исходит из идеологии системного подхода. Из него следует, что получение максимального синергического эффекта невозможно только экономическими средствами, т.е. в результате суммирования локальных экономических интересов субъектов. Должен быть определенный мотивационный фон, надлежащая организационно-управленческая схема, обеспечивающая общественный прогресс⁸. Этот фон во многом определяется ресурсными параметрами субъектов. Действительно, эффективность функционирования компаний и интегрированных структур лимитируется затратами труда на производство любого товара или услуги⁵. В свою очередь эти затраты определяются степенью сложности труда, использованного в производстве, временем на изготовление продукта или оказания услуги, количеством работников, занятых в производстве единицы продукта, и вычисляются в рамках ресурсного подхода. Перечисленные параметры являются важными критериями, определяющими мотивацию как степень удовлетворения интересов каждой компании в отдельности и корпоративной структуры в целом.

⁸ Малкова Т.Б. Системные конфликты мотивационных свойств продуктов энергетических компаний // Вестник РГТЭУ. М., 2011. № 5. С. 116–124.

Что касается количественных целевых показателей, то наиболее очевидным является использование для ее определения экономических характеристик (инвестиции, платежеспособный спроса). Наибольшую методологическую трудность представляет выявление степени приоритетности цели, для определения возможности достижения которой проводится ресурсно-мотивационный анализ. Применительно к нашему случаю следует ответить на вопрос: является ли в действительности приоритетной целью для высшего менеджмента энергетических структур повышение эффективности модернизации и расширение производства, внедрение инновационных технологий? Или, наоборот, действительной целью управления является максимизация доходов с последующим направлением их на конечное потребление.

Для определения степени приоритетности целеполагания существуют алгоритмы и программные продукты, реализующие так называемый механизм «электронной демократии». Поэтому, несмотря на известные организационные трудности, представляется целесообразным корректировать результаты ресурсно-мотивационного анализа в зависимости от степени приоритетности исследуемой цели.

А как можно встроить в корпоративную мотивацию внеэкономические цели? Механизм для этого один – путем системы социальных гарантий, гарантий востребованности высшего менеджмента в зависимости от достижения возглавляемыми ими организациями определенных целей⁹.

Для расчета показателей ресурсного обеспечения мотивации была использована методика, основанная на экономических параметрах деятельности энергетических субъектов. Исходные данные для ресурсного анализа мотивационной деятельности были получены от следующих электроэнергетических компаний: МУП «Ивгорэлектросеть», ОАО «Энергосбыт» Ивановской области. Анализировались следующие показатели:

- выручка компании за год;
- амортизационные отчисления за год;
- результат экономической деятельности (чистая прибыль, либо убыток);
- объем прямых инвестиций за год;
- производственные запасы (среднее значение за год);
- фонд заработной платы за год;
- среднесписочная численность персонала компании;
- объем заемного капитала;
- цена заемного капитала;
- объем средств, выплаченных на дивиденды.

⁹ Кочеткова Ю.Н. Экономия государственных компаний и эффективность российской экономики // Общество и экономика. 2007. № 4. С. 26–37.

Значения перечисленных показателей приводились в сопоставлении с аналогичными значениями показателей 2006 г., когда была завершена реформа ОАО РАО «ЕЭС России».

Коэффициент ресурсного обеспечения мотивации вычислялся через отношение среднего годового дохода одного работника, занятого в энергетической сфере ($D_{\text{э}}$), к среднему годовому доходу работников, занятых в социальной сфере ($D_{\text{с}}$):

$$K_{\text{ро}} = D_{\text{э}} / D_{\text{с}} \quad (5)$$

где $D_{\text{э}} = (P - M) / r_{\text{э}}$, P – вычисляем по формуле (1);

M – стоимость материальных ресурсов для конкретного предприятия;

$r_{\text{э}}$ – количество занятых в производстве электроэнергии.

$$D_{\text{с}} = P_{\text{соц.}} / r_{\text{с}} \quad (6)$$

где $P_{\text{соц.}}$ – объем общественных ресурсов, затраченных в социальной сфере на оплату труда членов общества, занятых в этой сфере;

$r_{\text{с}}$ – количество работников социальной сферы.

Представленные данные позволили определить вклад руководителей и трудовых коллективов в экономику предприятия и оценить условия, способствующие реализации трудового потенциала руководителей и специалистов. Речь идет об оценке уровня и качества жизни населения региона, а также об оценке обеспечения прав высокомотивированных руководителей. Следует обратить внимание на то, что проведенный мотивационный анализ касается только ресурсного аспекта процесса целеполагания и не может отражать все аспекты данной проблемы.

На рис. 2. показаны результаты расчетов динамики изменения коэффициента ресурсного обеспечения мотивации $K_{\text{ро}}$ в региональных электроэнергетических компаниях на примере электроэнергетических компаний Ивановской области. Из рисунка видно, что коэффициент мотивационного обеспечения менеджмента предприятий имеет тенденцию к снижению. Отметим также, что коэффициент ресурсного обеспечения ($K_{\text{ро}}$), пересчитанный на платежеспособный спрос потребителей, показывает еще большее снижение. Такое падение вызвано многими причинами, основными из которых являются:

- ухудшение ситуации с разрешением мотивационных противоречий между руководством организаций и обществом как совокупным потребителем электроэнергии;
- выведение из общего оборота существенной части капитала;
- снижение корпоративной ответственности менеджмента компаний.

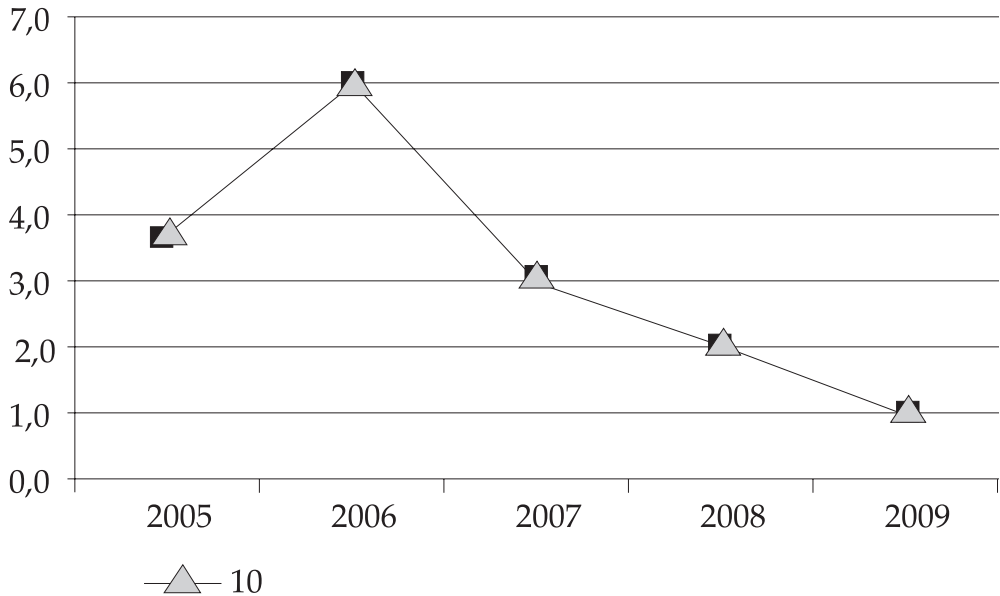


Рис. 2. Динамика изменения коэффициента ресурсного обеспечения мотивации в региональных энергетических компаниях.

Вывод капитала из оборота означает расстановку мотивационных приоритетов таким образом, что ресурсообеспечивающая функция заменяется на маржинальную, характерную для торговли или финансовой сферы, что совершенно недопустимо, на наш взгляд, для электроэнергетики.

Вопрос о сфере ответственности высших менеджеров электроэнергетических организаций принципиально важен. Продукция энергетических компаний по иерархии общественного целеполагания относится к базовому (стратегическому) ресурсному обеспечению не только развития экономики регионов, но и повышения качества жизни населения конкретных территорий. По нашему мнению, эта сфера ответственности должна включать прежде всего общественную функцию, а не рост собственной зарплаты. Менеджеры электроэнергетических компаний региона ответственны поэтому в первую очередь за издержки и рост тарифов. При существующем функциональном разделении энергетических компаний важен также вопрос о степени монополизации каждого вида деятельности. В таком случае «немонопольная» или «менее монопольная» часть будет вступать в противоречие с «монопольной», а все вместе будут искать способы выхода из сложившейся ситуации за счет повышения тарифов на услуги. Попытка демпфирования инфляции со стороны компаний за счет роста тарифов без активизации деятельности по модернизации, внедрению инновационных технологий, генерирую-

щих мощностей электрических сетей оказалась в конечном счете неэффективной. Это объясняется, во-первых, ростом базовых для экономики страны цен в условиях малой активности собственного производства и вызванной этим низкой платежеспособностью населения, а во-вторых, снижением и без того малой конкурентоспособности отечественных товаров.

Сдерживание цен на услуги электроэнергетических компаний вследствие внедрения энергосберегающих технологий и минимизации издержек должно способствовать совершенствованию управления трудовыми процессами на основе обоснования подходов к мотивации и стимулированию собственников и менеджеров электроэнергетических компаний региона. Эти подходы должны опираться на принципы формирования корпоративной мотивации в региональных энергетических структурах, основными из которых являются следующие:

- соответствие существующей системы мотивации реальной ситуации в структуре;
- отсутствие показателей, существенно отклоняющихся от целевых установок мотивации;
- эффективность от внедрения предлагаемой системы мотивации;
- соответствие системы новым подходам к мотивации управленческого персонала формируемых корпоративных структур.

Важным гарантом корпоративной мотивации может стать государство. На наш взгляд, государство по своей сути является мотивационной пирамидой и может ориентировать налоговое и гражданское законодательство на стимулирование банковских операций инвестиционного характера, на стимулирование социального развития. В таком случае культура, наука, инновации не будут выпадать из зоны мотивации в регионах.

Не менее привлекательным с точки зрения социального и экономического развития региона, а также обеспечения повышения мотивации является и региональное правительство. Практика показывает, что при формировании корпоративных структур уровень мотивации существенно повышается благодаря внедрению новых принципов экономического взаимодействия между субъектами энергетики и региональным правительством.

Из табл. 2. видно, что результативность управления такими системообразующими структурами, как энергетические, должна быть основана на интегральном показателе достижения комплекса целей, иерархически выстроенных по степени мотивационной приоритетности. Без соответствующего алгоритма, документально закрепляющего принцип оценки оптимальности управления, приоритет автоматически закрепляется за прибыльностью коммерческой деятельности. Это вовсе не означает увеличения ресурсного обеспечения мотивации, так как фак-

тическое использование полученной прибыли будет ориентировано в первую очередь на внутреннее потребление¹⁰.

Поэтому в результате внедрения системы единого социального целеполагания возможно устранение противоречий не только между субъектами корпоративной структуры, но и между ними и интересами общества.

Таблица 2

**Варианты мотивационных взаимодействий
в энергетической корпоративной структуре региона**

Субъект	Характер взаимодействия
Государство	Нормозадающий, целеобразующий
Региональное правительство	Целеобразующий, побуждающий
Энергетический кластер	Методический, материальный
Потребители	Социально-экономический

В качестве инструментов повышения степени мотивации, позволяющих минимизировать последствия отношений свободного рынка на деятельность корпоративных структур, мы предлагаем использовать идеологию повышения ресурсного обеспечения мотивации. Эта идеология базируется на повышении энергоэффективности, объема инвестиций, направленных на инновации, в производство. Только с помощью иерархической мотивационной системы оценки качества управления корпоративными структурами можно реально придать энергоэффективности и инвестиционной активности свойство коммерческой привлекательности для производителей энергии. В противном случае каждый производитель неизбежно будет заинтересован в максимальном потреблении электроэнергетической продукции, независимо от характера потребления, продуктивности или непродуктивности расхода энергии. Более того, мы считаем, что на основе единой комплексной шкалы интегральной оценки результатов деятельности энергетических структур принципиально возможно мотивационное единство всех элементов структур даже в случае их функциональной и организационной разобщенности. В таком случае единый методологический подход к выработке целеполагания на основе энергоэффективности и модернизации производства способен автоматически консолидировать работу всего комплекса электроснабжения и обеспечить эффективное функционирование корпоративных структур.

¹⁰ Малкова Т.Б. Методология анализа функционирования корпоративных структур в региональной электроэнергетике. ГОУ ВПО «Ивановский государственный энергетический университет им. В.И. Ленина». Иваново, 2011.

Без сколько-нибудь существенных корректировок данный алгоритм мотивации применим для любой другой базовой отрасли общественного производства, так как экономические принципы управления задают абсолютно одинаковые критерии поведения управленческого персонала. Собственно энергетика как высокотехнологичная отрасль представляет собой мини-модель производственно-хозяйственного комплекса региона. Именно по этой причине организация мотивационной деятельности на более совершенных принципах постановки, реализации и оценки локальных целей имеет важное значение.

Таким образом, выполненный в работе ресурсно-мотивационный анализ деятельности региональных электроэнергетических компаний может быть применим для оценки приоритетности целеполагания его менеджмента. Авторами обоснована необходимость нового подхода к определению мотивационной деятельности в корпоративных структурах и рассмотрены основные принципы мотивационного анализа.

С. ФРУМИНА,
кандидат экономических наук,
доцент Всероссийской государственной налоговой академии
Министерства финансов РФ

КОМПЕНСАЦИОННЫЕ ТЕОРИИ СТРАХОВАНИЯ: ЭВОЛЮЦИЯ ВЗГЛЯДОВ

Рассматривается эволюция базовых теорий страхования, главным образом компенсационных. Анализируются особенности теорий возмещения убытка, возмещения вреда, теорий удовлетворения потребностей, а также общей теории обеспечения. Специальное внимание уделяется российской теории страхования и страхового рынка.

Ключевые слова: *теории страхования, имущественное страхование, личное страхование, страховой рынок, страховая защита, страховой случай.*

Классика страховой науки выделяет ряд базовых теорий страхования. К их числу могут быть отнесены следующие теоретические направления: страхование как экономическая категория, сущность и назначение страхования, теория механизмов страхования, теория страхового фонда. Общие теории страхового дела рассматривают вопросы сущности и назначения страхования¹¹.

Вместе с тем в рамках науки страхования проводятся исследования, посвященные отдельным аспектам страхования. Речь идет о теории страхового фонда, теории страхового риска, теории организации страхования, теории классификации видов страхования. В рамках настоящей статьи специальное внимание уделяется теориям развития страхового рынка, к которым относятся компенсационные теории страхования.

Анализ многочисленных исследований в области страхования позволил выделить семь базовых компенсационных теорий, включающих теорию страхового ущерба, теорию страхового убытка, теорию возмещения вреда, теорию эвентуальных потребностей, теорию обеспечения, социалистическую теорию страхования и теорию страховой защиты.

Исследование компенсационных теорий страхования свидетельствует о том, что различия между ними наблюдаются в терминологических особенностях и в широте подхода к страховому возмещению, меняющегося

¹¹ Худяков А.И. Теория страхования. М.: Статут, 2010.

в зависимости от появления новых видов страхования, синтезирующих основные элементы страховой защиты.

Согласно исследованиям А.И. Худякова, исторически первой сложилась компенсационная теория страхования, в соответствии с которой его (страхования) содержание заключается в возмещении ущерба, причиненного страхователю в результате страхового случая. Она получила название *«теории возмещения ущерба»*. В соответствии с данной теорией страховой защите подлежало лишь имущество, которое могло пострадать в результате страхового случая.

Зарождение российского страхового рынка и государственного регулирования страховых отношений приходится на начало XVIII в. Этому периоду соответствует примитивный метод создания страховых продуктов, самострахование, появившееся в эпоху господства натурального хозяйства и присутствия единоличных страховщиков.

Однако к концу XVIII – началу XIX вв., в условиях зарождения страхования предпринимательских рисков, актуальность данной теории стала подвергаться сомнениям. Это предопределило ее трансформацию в *«теорию возмещения убытка»*. Связаны данные изменения с тем, что на страхование стали принимать не только возможный ущерб, но и упущенную выгоду или неполучение ожидаемого дохода. Так, одним из видов страхования предпринимательских рисков является страхование от перерывов в производстве, предполагающее выплату страхового возмещения в виде недополученного дохода. Поскольку страховой случай в этом виде страхования не связан с реальным ущербом, то терминологически более обосновано называть данное явление убытком, который может возникнуть, например, от перерыва в деятельности или простоя оборудования.

На основе теории возмещения убытка в настоящее время сконструировано российское законодательство в сфере имущественного страхования, включающее страхование ответственности. Так, в соответствии с п. 1 ст. 929 ГК РФ, при имущественном страховании страховщик возмещает причиненные убытки.

Однако обозначенная конструкция не совместима с видами личного страхования, убыток от наступления страхового случая в котором оценить достаточно сложно. Так, возникают существенные проблемы с оценкой стоимости жизни человека или его здоровья. То есть при личном страховании размер страховой выплаты или компенсации никак не зависит от убытков, причиненных страховым случаем. Он определяется непосредственно при заключении договора и равен страховой сумме. При этом страховая сумма может определять единовременный размер выплаты, а может устанавливать размер периодически выплачиваемой суммы.

В этой связи на смену *«теории возмещения убытка»* пришла *«теория возмещения вреда»* от случайных и непредвиденных событий (Адольф

Вагнер). Это уже представляется совместимым с человеческой жизнью, здоровьем и трудоспособностью. А. Вагнер отмечает, что страхование устраняет или по крайней мере уменьшает вредные последствия отдельных непредвиденных событий для имущества отдельного лица¹².

Для периода доминирования теории возмещения вреда характерно развитие личного страхования, в том числе медицинского страхования и страхования от несчастных случаев. Под вредом в страховании понимают не только возможность лишиться чего-либо, но и не получить чего-то ожидаемого, не сохранить что-то желаемое¹³. Такое понимание вреда настолько широко, что практически невозможно назвать интересы, обладающие перечнем определенных свойств, которые нельзя было бы застраховать.

С появлением накопительных видов личного страхования (страхование на дожитие, пенсионное страхование) «теория возмещения вреда» теряет свою актуальность, поскольку в накопительном страховании вред, ущерб и убыток отсутствуют как таковые и страховая защита строится на осуществлении страховой выплаты при достижении определенного возраста, срока или при наступлении иных событий в жизни граждан. Реакцией на введение новых видов страхования стало зарождение новой «теории эвентуальной потребности», или «теории удовлетворения имущественной потребности», возникающей в результате случайного события (Гобби, Манес).

Согласно данной теории, целью страхования является покрытие случайно возникающих имущественных потребностей страхователя. Эти потребности могут заключаться не только в необходимости возмещения имущественного ущерба (например, гибель имущества), но и в утрате доходов (потеря трудоспособности в силу несчастного случая), в утрате возможности получать средства к существованию (глубокая старость) или в случае обязанности произвести какую-либо выплату (обязательство возмещения убытков, приобретение приданного к свадьбе)¹⁴.

Как утверждает в своем исследовании А.И. Худяков¹⁵, «теория эвентуальной потребности» также не смогла соответствовать меняющимся требованиям времени. Связано это, по его мнению, с неопределенностью таких категорий, как «нужда» или «потребность». Так, основной целью некоторых видов личного страхования (страхования жизни, страхования на дожитие, пенсионного страхования) является не удовлетворение «нужды» или «потребности», а получение дохода в будущем. Получе-

¹² Wagner A. Der Staat und das Versicherungswesen, 1881.

¹³ Фогельсон Ю.Б. Страхование. Теоретические основы и практика применения. М.: НОРМА, 2012.

¹⁴ Манес А. Основы страхового дела. М.: Анкил, 1992.

¹⁵ Худяков А.И. Теория страхования. М.: Статут, 2010.

ние дохода в страховании нередко может быть отнесено к выгодоприобретателям, не имеющим непосредственного отношения к наступлению страхового случая. Поэтому рассмотрение страхования как деятельности, направленной на удовлетворение эвентуальных потребностей, связанных с наступлением страхового случая, является невозможным в силу узости объекта охвата.

В связи с этим В.И. Серебровский пишет, что понятие «эвентуальной потребности» несколько узко, так как не покрывает всех случаев страхования лица (т.е. личного страхования). Если потребность в имущественных средствах постоянно встречается при страховании имущества, то при страховании лица могут быть случаи, когда потребность в имущественных средствах отсутствует полностью (например, при получении страхового вознаграждения богатым родственником). Таким образом, теория «эвентуальной потребности», несмотря на свою широту, все же оказывается не вполне достаточной, чтобы охватить все виды страхования¹⁶.

В итоге возникает теория «общего обеспечения возможной потребности», или «теория предоставления» (Бремер). Ее зарождение относится к началу XIX в. Эта теория характеризуется возникновением фондов страховых организаций и государственных страховых фондов, регулирование которых осуществляется Центральным финансовым управлением.

Согласно представлениям Бремера, страхование трактуется как принятие на себя страховщиком обязанности уплатить страхователю или выгодоприобретателю за определенное вознаграждение (премию) некоторую сумму денег в случае наступления известного события, не зависящего от воли заинтересованного лица¹⁷.

Комментируя данную теорию, В.И. Серебровский отмечает, что в основу «теории обеспечения» положены не те последствия, которые могут наступить для страхователя, а те цели, которыми он руководствуется при заключении сделки страхования. Так, при страховании имущества страхователь желает обеспечить себя в случае возможного вреда. Заключая сделку страхования от несчастных случаев, страхователь, несомненно, преследует цель экономического обеспечения на случай ухудшения своего материального положения вследствие потери или уменьшения трудоспособности. Равным образом идея «обеспечения» является той целью, которая лежит в основании страхования на дожитие, а также на случай смерти в отношении тех лиц, для которых смерть застрахованного лица может вызвать ухудшение их материального благосостояния¹⁸.

¹⁶ Серебровский В.И. Страхование // Избранные труды. М., 1997.

¹⁷ Райхер В.К. Общественно-исторические типы страхования. М.: Изд. Академии наук СССР, 1947.

¹⁸ Серебровский В.И. Страхование // Избранные труды. М., 1997.

Как подчеркивает А.И. Худяков, «теория обеспечения» рассматривается как идея, распространяющаяся на все виды страхования. В соответствии с данной теорией страховые выплаты как при имущественном, так и при личном страховании носят характер обеспечения возможных потребностей страхователя, где страховой случай играет роль того юридического факта, с которым договор связывает возникновение обязанности страховщика по страховой выплате. Само страхование выступает в качестве инструмента, посредством которого происходит удовлетворение этих потребностей. При страховании имущества потребность трансформируется, как правило, в желание восстановить утраченные в результате страхового случая вещи и ценности. Поэтому страховая выплата ограничена причиненным ущербом. При личном страховании его цель расширяется до идеи общего обеспечения потребностей субъекта. Здесь страхование выступает либо как способ нейтрализации вреда, причиненного жизни или здоровью страхователя (застрахованного лица), либо как способ сохранения его материального положения в будущем, когда приходит время старости и болезней. Таким образом, возможная потребность при страховании отражает желание страхователя обеспечить определенные условия существования. При некоторых видах личного страхования размер страховой выплаты ограничен лишь финансовыми возможностями страхователя по внесению страховых платежей, а страховой случай теряет черты случайности и приобретает характер заранее определенного события, одновременно переставая быть источником причинения вреда¹⁹.

Проследившая далее взаимосвязь теорий страхования с развитием страхового рынка, отметим, что в советский период интерес к теории обеспечения заметно снизился и исследования теоретических проблем страховой деятельности в основном сводились к изучению места страхования в системе социалистической экономики. Развитие данной теории приходится на XIX – середину XX вв.

В соответствии с воззрениями тех лет, роль «советского социалистического страхования» заключалась в том, чтобы оно служило «методом восстановления производительных сил, разрушаемых явлениями природы и несчастными случайностями, орудием предохранения от этих разрушений, средством содействия дальнейшему росту производительных сил социалистического хозяйства, его новым производственным успехам, а тем самым и дальнейшему повышению материально-культурного благосостояния советского народа»²⁰.

¹⁹ Худяков А.И. Теория страхования. М.: Статут, 2010.

²⁰ Ровинский Н.Н., Чистов И.А., Лавров В.В., Райхер В.К. Финансовое право: Учебник для вузов. М., 1946.

В этом проявлялась суть *социалистической теории страхования* (В.К. Райхер), которая, применительно к имущественному страхованию, вернулась к теории возмещения ущерба.

В условиях разгосударствления российского страхования и возрождения страхового рынка в страховой науке произошли существенные изменения, выражающие возврат к некоторым положениям теории обеспечения, при которой имущественное и личное страхование объединяет обеспечительная направленность удовлетворения имущественных потребностей, возникающих в результате страхового случая.

Однако следует отметить, что в отечественной науке страхового дела и по сей день господствующим остается мнение, согласно которому сущность страхования заключается в возмещении вреда (убытка, ущерба). Обусловлено это в первую очередь тем, что страховой случай рассматривается как вредоносное событие, а целью страхования является возмещение вреда, причиненного этим событием. Признавая несомненные достоинства «теории обеспечения», которая дает возможность объяснить существование широко применяемого на практике страхования, не связанного с возмещением вреда, полагаем все же, что эта теория не лишена ряда недостатков.

Во-первых, не во всех видах страхования обязательство страховщика выражается в осуществлении страхового обеспечения. Обеспечение характерно только для видов имущественного страхования, поскольку последнее представляет собой возвращение страхователя (застрахованного) в имущественное положение, соответствующее первоначальному (до наступления страхового случая).

В личном страховании в связи со сложностью определения величины ущерба, нанесенного страховым случаем, результатом страховой защиты становится страховая выплата, отражающая не величину нанесенного ущерба, а размер накопленного дохода или страховой суммы.

Во-вторых, само «обеспечение» выплачивается страхователю (застрахованному, выгодоприобретателю) только при наступлении страхового случая. В противном случае, что характерно для страхования, когда страховой случай не происходит, не осуществляется ни страховое обеспечение, ни удовлетворение какой-либо потребности. Но поскольку страховое отношение реально существует даже тогда, когда страховой случай не произошел и может не произойти вовсе, то можно сделать вывод, что «теория обеспечения» не дает правильного представления о сути страхования. Следовательно, теория страхового обеспечения теряет актуальность.

В-третьих, обеспечение, которое призвано осуществить страхование, выплачивается лишь тогда, когда произошедший страховой случай носит рисковый характер. Показательным в связи с этим представляется определение, которое дает Гражданский кодекс договору личного стра-

хования. Здесь в качестве страхового случая может выступить не только вред для жизни, здоровья страхователя или другого, названного в договоре гражданина, но и любое предусмотренное договором событие, в том числе и лишенное свойства риска. Следовательно, страхование как таковое может служить защитой имущественных интересов страхователей (застрахованных), как связанных с рисковым характером наступления страхового события, так и не связанных с ним.

Возрастание количества заключаемых договоров бизрисковых видов страхования, для которых характерна неизбежность наступления события, предусмотренного в качестве страхового случая, разные авторы относят к «возвратно-накопительному», «накопительному», «сберегательному», «обеспечительному» виду. Однако вне зависимости от предпочтений наименования, природа и сущность данного направления страховой защиты не меняется. Так, в страховой практике возникло деление договоров личного страхования на рисковые и безрисковые. Рисковые договоры предполагают страховую выплату только при наступлении страхового случая, а безрисковые подлежат возмещению при любом варианте развития событий²¹.

Следовательно, страхование в этом случае рассчитано на удовлетворение не некой «возможной» потребности, которая наступит или не наступит, поскольку не известно, наступит или не наступит сам страховой случай, порождающий эту потребность. А речь идет о той реальной потребности, которая существует уже в момент заключения договора, но удовлетворение этой потребности предусмотрено в будущем. И эта потребность обязательно будет удовлетворена, так как и сам страховой случай произойдет обязательно²².

При накопительном страховании страхователь в течение длительного периода регулярно платит страховщику определенные договором суммы (накапливает страховые резервы для выплат), а страховщик принимает на себя обязательство по достижении застрахованным лицом определенного в договоре возраста производить ему пожизненно регулярные выплаты, как правило, с начислением на накопленную сумму оговоренных договором процентов.

В итоге следует, на наш взгляд, признать, что теория обеспечения не отвечает на все вопросы, возникающие в процессе осуществления страхования. Поэтому, по нашему мнению, нельзя рассматривать ее как распространяющуюся на все виды страхования.

В этой связи теорию страхового обеспечения заменяет *теория страховой защиты*, в соответствии с которой сущностью и назначением страхо-

²¹ Фрумина С.В. Исторические предпосылки и этапы развития системы рискового страхования в Российской Федерации // Проблемы анализа риска. № 5. Т. 8. 2011.

²² Худяков А.И. Теория страхования. М.: Статут, 2010.

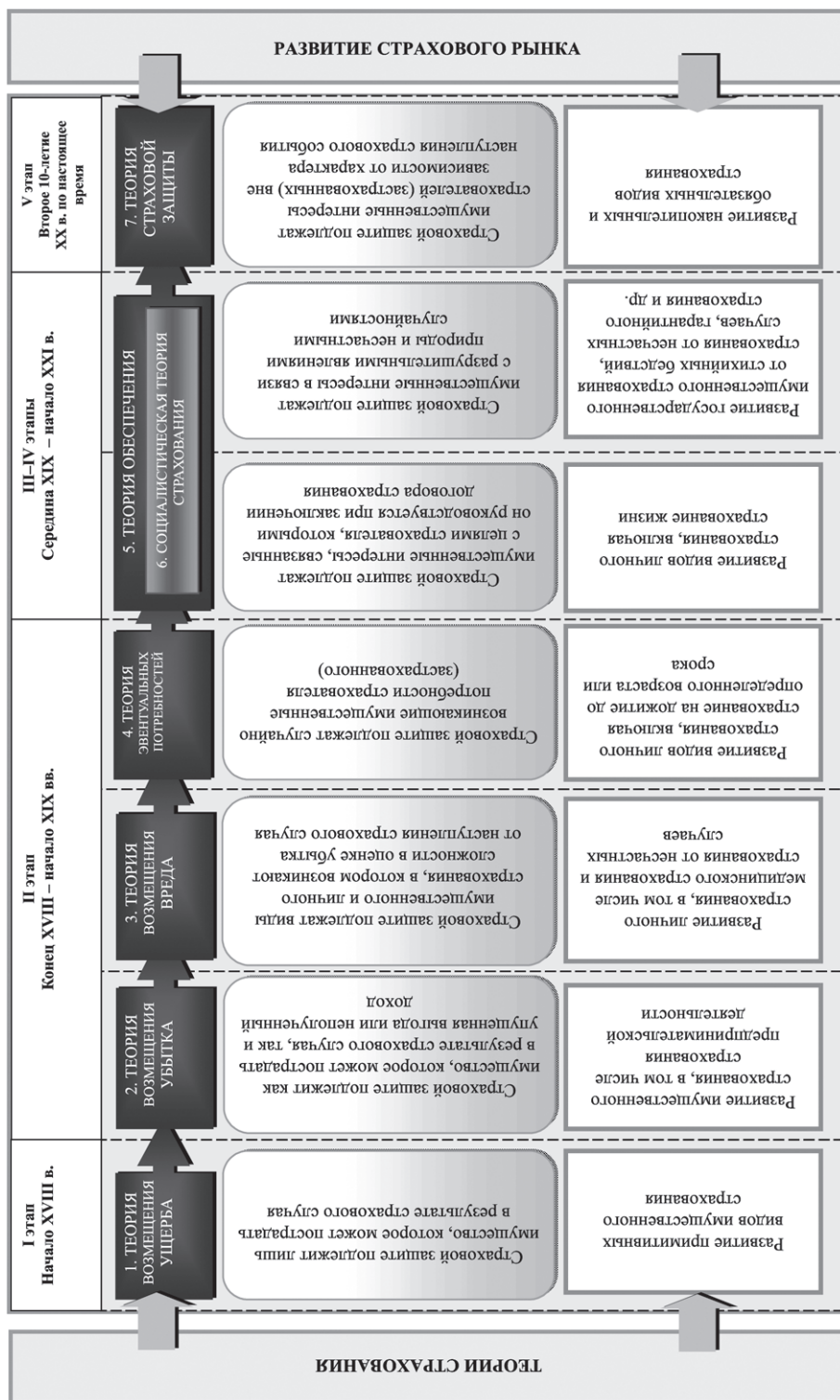


Рис. 1. Взаимообусловленность развития страхового рынка и компенсационных теорий страхования.

вания выступает страховая защита имущественных интересов страхователей (застрахованных лиц), вне зависимости от характера наступления страхового события. Согласно представлениям В. Эренберга, страховая защита строится на возмещении вреда или уплате указанной в договоре суммы²³. Данная теория, получившая развитие в трудах А.И. Худякова, актуальна и в настоящее время. В ее рамках строятся договоры страхования и обеспечиваются обязательства страховщика по осуществлению страховой выплаты.

Таким образом, можно сделать вывод, что появление новых видов страхования напрямую связано с изменениями потребностей населения, развитием страхового рынка, уровнем его регулирования и этапами функционирования. При этом обязательства страховщиков по различным видам страхования изменяются и включают как возмещение ущерба, связанного с наступлением страхового случая (некоторые виды имущественного страхования), так и возмещение упущенной выгоды (страхование предпринимательских и финансовых рисков), получение дохода в будущем (накопительные виды страхования), что сопряжено с возникновением новых теорий страхования. Компенсационные же теории страхования, совпадая с общими закономерностями развития страхового рынка, имеют свои отличительные особенности и зависят от характера страхового возмещения, как основного обязательства страховщика.

²³ Серебровский В.И. Страхование // Избранные труды. М., 1997.

Ю. ЗЕДИНА
кандидат юридических наук,
заместитель председателя правления АКБ МОСОБЛБАНК ОАО

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУТА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ

Рассматриваются условия формирования и развития в современной экономике института государственно-частного партнерства (ГЧП). Представлены основные категориальные понятия, признаки, принципы и направления развития ГЧП. Общественный сектор и инфраструктура характеризуются как приоритетные сферы взаимодействия государства с частным бизнесом. Представлены подходы к теоретическому осмыслению проблем формирования финансовой базы ГЧП как особого элемента финансовой системы современной смешанной экономики.

Ключевые слова: смешанная экономика, государство, бизнес, государственно-частное партнерство, формы ГЧП, финансовая база ГЧП.

Теоретическое осмысление экономических аспектов формирования института ГЧП

В хозяйственной практике развитых стран, экономическая система которых характеризуется как смешанная, с конца 1980-х гг. появилась новая форма взаимодействия государства и частного предпринимательства – государственно-частное партнерство (ГЧП). Достаточно высокая социально-экономическая и бюджетная эффективность ГЧП в этих странах обусловила его быстрое распространение в мировой экономике. Различные варианты ГЧП нашли достаточно широкое применение в странах с трансформирующейся экономикой (страны Центральной и Восточной Европы, страны СНГ), а также в развивающихся странах (Индия, страны Латинской Америки).

Теоретическое осмысление накопленного практикой опыта развития данной формы предпринимательской деятельности уже сегодня позволяет сформулировать основные категориальные понятия, признаки, принципы и приоритеты государственно-частного партнерства, выя-

вить важнейшие факторы и направления развития этой перспективной формы смешанной экономики¹.

Институт государственно-частного партнерства характеризуется как одно из потенциальных направлений обеспечения экономического роста, формирующегося за счет повышения эффективности комплексного использования различных видов экономических ресурсов. Разумеется, в отечественной литературе не существует и не может существовать полного единства мнений по многим из поднимаемых вопросов. Это проявляется, в частности, и в употреблении российскими исследователями различных терминов для обозначения партнерства государства и бизнеса: в одних работах оно выступает как «государственно-частное» – ГЧП, а в других, как «частно-государственное» – ЧГП. Основанием для этого послужило использование в зарубежной хозяйственной практике для обозначения этого явления различных терминов, по-разному расставляющих приоритеты во взаимодействии государства и частного бизнеса.

Так, в Великобритании используется форма партнерства государства и бизнеса под названием Private-Financial Initiative – PFI², что буквально в переводе на русский язык означает «Частно-финансовая инициатива», а в большинстве других стран формы сотрудничества государства и бизнеса чаще всего обозначаются термином Public-Private Partnerships – PPP (или близкими к нему терминами), что переводится как «Государственно-частное партнерство»³. Хотя некоторые из российских исследователей утверждают, что подобное различие в терминологии не имеет значения⁴, по странному совпадению сторонники существенного воздействия государства на экономические процессы в основном употребляют термин «государственно-частное партнерство»⁵, а представители бизнеса, как правило, придерживающиеся противоположной точки зрения, – термин

¹ См. аналитический обзор теоретических исследований государственно-частного партнерства в российской и зарубежной литературе в монографии: *Михеев О.Л.* Частно-государственное партнерство в условиях смешанной экономики: теория и практика становления и функционирования. М.: Анкил. С. 62–125.

² Эта форма появилась в Великобритании и представляет собой привлечение частных инвестиций для строительства крупных государственных объектов.

³ В англоязычных странах термин «публичный» (public) используется для обозначения государственного сектора. На русский язык он переводится, как правило, как «общественный» или «государственный». Хотя и в российской экономической литературе он начинает использоваться вместо терминов «общественный» или «государственный». Например, см.: *Рубинштейн А.Я.* Общественные интересы и теория публичных благ // Вопросы экономики. 2007. № 10.

⁴ *Михеев О.Л.* Цит. раб. С.64.

⁵ Характерно, что именно этот термин употребляется во всех федеральных и региональных нормативно-правовых актах по государственно-частному партнерству.

«частно-государственное партнерство»⁶. Применение первого термина в российской экономической литературе, на наш взгляд, более правильно и не только по выше приведенной причине, но и потому что подчеркивает особое положение государства в партнерстве с бизнесом как принципа⁷. Это оправдано особой законотворческой ролью государства как регулятора экономических процессов, определяющего правовые рамки деятельности субъектов частного бизнеса, а также и ответственностью государства в тех сферах экономики, где государственно-частное партнерство развивается – как правило, в общественном секторе, в инфраструктурных отраслях, в социальной сфере. Таким образом, партнеры в данном виде партнерства изначально неравны⁸.

В чем же специфика и привлекательность данной формы реализации совместного участия представителей государства и рынка в регулировании экономической деятельности? Разные представления об этом отражаются в существующих определениях понятия «государственно-частное партнерство».

Если суммировать все определения зарубежных исследователей государственно-частного партнерства, можно констатировать, что они очень конкретны и узки⁹. В целом специфика трактовки ГЧП за рубежом заключается в том, что оно:

- осуществляется в сфере ответственности государства;
- направлено на развитие инфраструктуры, в т.ч. социальной;
- закреплено юридически;
- обеспечивает частной компании более широкие возможности для участия в управлении проектами, чем при выполнении государственного заказа;
- носит долгосрочный характер;
- обеспечивает разделение рисков проекта между партнерами.

⁶ Михеев О.Л. Цит. раб.

⁷ Принципал (от лат. *principalis* – главный) – физическое или юридическое лицо, уполномочивающее другое лицо действовать в качестве своего агента.

⁸ Более развернутую аргументацию этого положения см.: Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика // Вопросы экономики. 2008. № 8.

⁹ Например, Джеффри Делмон под ГЧП понимает «любые контрактные или юридические отношения между государственными и частными структурами с целью улучшения и/или расширения инфраструктурных услуг, исключая контракты по государственному заказу (государственные закупки)». Делмон Д. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре. Практическое руководство для органов государственной власти. М.: ГЕО-ТЭК, 2010; в компании Deloitte под ГЧП понимают «соглашение в форме контракта между органом государственной власти и частной компанией, которое позволяет компании в значительно большей степени участвовать в реализации инфраструктурных проектов, чем стандартные формы сотрудничества» / Closing the Infrastructure Gap: The Role of Public-Private Partnerships. A Deloitte Research Study. 2006. P. 5.

В российской научной литературе нашли отражение широкая и узкая трактовка данного понятия ГЧП. Один из первых российских исследователей государственно-частного партнерства – В.Г. Варнавский изначально рассматривал его широко. Он утверждал, что ГЧП – это «институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и НИОКР до обеспечения общественных услуг»¹⁰. В этом определении В.Г. Варнавский указывал на то, что проекты ГЧП являются общественно значимыми. Тем самым он подчеркивал, что ГЧП-проекты могут реализовываться не только в сфере ответственности государства, но в любых отраслях экономики, если это обеспечивает решение задач социально-экономической политики.

В том же ключе М.В. Вилисов считает, что ГЧП – это «правовой механизм согласования интересов и обеспечения равноправия государства и бизнеса в рамках реализации экономических проектов, направленных на достижение целей государственного управления»¹¹. Другой российский исследователь Е. Коровин определяет ГЧП как «среднесрочное или долгосрочное сотрудничество между общественным и частным сектором, в рамках которого происходит решение политических задач на основе объединения опыта и экспертизы нескольких секторов и разделения финансовых рисков и выгод»¹². В данном определении Е. Коровин делает упор на то, что цель ГЧП заключается в решении актуальных задач государства, так как такие проекты играют существенную роль в развитии страны или региона. Поэтому решение об их реализации является значимым политическим решением.

Основные отличия в подобном понимании ГЧП российскими авторами от выраженного в зарубежной литературе сводятся к тому, что оно:

- направлено на достижение различных целей социально-экономической политики государства;
- может быть реализовано в сфере ответственности как государственного, так и частного секторов экономики.

¹⁰ Варнавский В.Г. Частно-государственное партнерство [Электронный ресурс] / В.Г. Варнавский // Экспертный канал «Открытая экономика». Режим доступа: http://www.opes.ru/article_doc.asp?d_no=50578.

¹¹ Вилисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект. Власть. 2006. № 7.

¹² Коровин Е. Кредитный риск проектов частно-государственного партнерства и механизмы поддержки [Электронный ресурс] / Коровин Е. // Выступление на круглом столе «Федеральные инструменты поддержки инвесторов». Регионалистика. 2006. Режим доступа: http://regionalistica.ru/project/investproject/fed_instr.

Вместе с тем потребности практического использования форм и механизмов ГЧП прежде всего разработки корректной нормативно-правовой базы сотрудничества государственных органов власти и субъектов предпринимательской деятельности потребовали выработки в российской литературе более строгих определений данного понятия. Так, В.Г. Варнавский определяет ГЧП в настоящее время более узко. Он утверждает, что в современном понимании государственно-частное партнерство представляет собой «юридически закрепленную на определенный срок, предполагающую софинансирование и разделение рисков форму взаимодействия между государством и частным сектором в отношении объектов государственной и муниципальной собственности, а также услуг, исполняемых и оказываемых государственными и муниципальными органами, учреждениями и предприятиями»¹³.

Это определение позволяет ему вычленить «родовые признаки» ГЧП, которые позволяют охарактеризовать его как особую форму взаимодействия государства и бизнеса:

- Предметом ГЧП является государственная и муниципальная собственность, а также услуги, оказываемые государством, муниципальными органами власти и бюджетными организациями.
- Государственно-частное партнерство оформляется специальным договором (соглашением, контрактом) между государством и участниками со стороны частного сектора.
- Обязательным условием ГЧП является софинансирование государством и частными компаниями и разделение рисков между всеми участниками проекта. Иногда проект может финансироваться на 100% частным сектором.
- Проект ГЧП осуществляется в течение определенного, закрепленного в договоре срока. По завершении проекта партнерство может быть продолжено на основе нового договора¹⁴.

Подобная трактовка нашла отражение и в проекте Федерального закона «О государственно-частном партнерстве», опубликованном 25 июня 2012 г., где под государственно-частным партнерством понимается «долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество публичного и частного партнеров, направленное на реализацию проектов государственно-частного партнерства, в целях достижения задач социально-экономического развития публично-правовых образований, повышения уровня доступности и качества публичных услуг, достигаемое посредством разделения рисков и привлечения частных ресурсов»¹⁵.

¹³ Национальная экономика: Учебник. / Под ред. П.В. Савченко. М.: ИНФРА-М, 2011. С. 489.

¹⁴ Там же.

¹⁵ http://static.consultant.ru/obj/file/doc/fz_250612_partnerstvo.rtf

Таким образом, понимание специфики государственно-частного партнерства как формы взаимодействия государства с частным бизнесом в России приблизилось к его трактовке в зарубежной литературе и ограничивает сферу применения этого механизма общественным сектором и инфраструктурными отраслями.

Взаимодействие интересов экономических контрагентов в рамках ГЧП

В чем же состоит привлекательность ГЧП для всех участвующих сторон, обусловившая его быстрое распространение по странам мира? Как правильно отмечают многие исследователи, эта форма взаимодействия государства и частного бизнеса позволяет скорректировать недостатки («провалы») как рынка, так и государства. Схематично эту коррекцию можно представить следующим образом (см. рис. 1)¹⁶.



Рис. 1. Сочетание потребностей и предоставляемых выгод государственного и частного секторов экономики

¹⁶ Климов П.Е. Новый взгляд на сущность государственно-частного партнерства // Управление экономическими системами. Электронный научный журнал. 2011. № 10. Электронный ресурс: <http://www.uecs.ru/uecs-34-342011/item/686-2011-10-14-08-13-07>

Таким образом, государство с помощью ГЧП, *во-первых*, частично перекладывает бремя несения расходов по инвестированию и содержанию своего имущества на частный сектор; *во-вторых*, пользуется результатами более эффективного управления своей собственностью; *в-третьих*, сохраняет социально значимые объекты в государственной собственности и под своим контролем; *в-четвертых*, пользуется привнесенными в работу объектов государственной собственности организационным опытом, знаниями, ноу-хау, а также результатами творческой предпринимательской инициативы.

В свою очередь частный бизнес, *во-первых*, получает в долговременное управление государственные активы, как правило, на льготных условиях; *во-вторых*, снижает риски вложения инвестиций за счет получения различных государственных гарантий, в том числе гарантий определенного уровня доходности; *в-третьих*, получает возможности расширения за счет привлечения под государственные гарантии большего объема финансовых ресурсов из бюджетов различного уровня, специализированных финансовых институтов развития, а также из банковского и реального секторов экономики; *в-четвертых*, как результат, имеет возможность повышения капитализации компании и в целом престижа фирмы.

Помимо ощутимых выгод для партнеров общество в целом также является бенефициаром (выгодоприобретателем) в случае реализации государственного партнерства. А именно: *во-первых*, повышается качество оказываемых государством услуг; *во-вторых*, снижаются цены на государственные услуги; *в-третьих*, расширяются возможности для решения острых социальных проблем за счет сэкономленных и высвободившихся финансовых (бюджетных) ресурсов.

Разумеется, реализация всех вышеперечисленных возможностей требует целенаправленных усилий, разработки и осуществления государственной стратегии и комплекса мер по поддержке данной формы прежде всего формирования финансовой базы государственно-частного партнерства.

Проблемы формирования финансовой базы ГЧП

Теоретическое осмысление необходимости и области использования государственно-частного партнерства позволяет определить главные проблемы формирования его финансовой базы. Несмотря на большое количество исследований, в том числе в области различных финансовых аспектов государственно-частного партнерства¹⁷, вопрос формирования

¹⁷ Так, П.Е. Климов занимался разработкой системы распределения финансовых рисков в проектах ГЧП, Ю.А. Мурадова рассматривала финансовое обеспечение проектов

финансового обеспечения государственно-частного партнерства остается недостаточно исследованным. Поскольку главной областью применения государственно-частного партнерства является производство общественных благ, рассмотрим возможные источники финансирования этого производства.

Общественное благо¹⁸ по своим свойствам представляет собой полную противоположность частному товару, т.е. оно, во-первых, неделимо; и, во-вторых, неисключаемо. Критерии рынка оказываются недостаточными для того, чтобы установить, в каком объеме надо производить общественное благо, как определить его цену. Этот рынок не предотвращает потребление общественного блага членами общества, желающими им воспользоваться, но не готовыми за него платить. При таких обстоятельствах поставщик общественного товара не в состоянии обособить свои взаимоотношения с каждым из потребителей. Отсюда следует, что рынок общественных благ лишен механизма саморегулирования и что в условиях чисто конкурентного рынка общественные блага могут вообще не производиться. Поскольку каждый получает выгоды от национальной обороны, уменьшения шума, задымленности, профилактики инфекционных заболеваний и т.п., то все заинтересованы в том, чтобы эти работы финансировались за счет уплаченных налогов. Этим вынуждено и обязано заниматься государство как социальный институт: оно имеет право и возможность через налоговую систему накапливать в бюджете необходимые средства и использовать их на финансирование производства общественных благ. В этом случае производство общественных благ получает относительно надежный источник финансирования.

Данную ситуацию наглядно демонстрирует модель двухсекторного строения смешанной экономики, которая исходит из «рыночно-нерыночной» двойственности современного общественного производства (см. рис. 2).

В этой модели общественный сектор (*ДЕМС*) состоит из трех элементов (см. 1, 2, 3 на рис. 2). Первый элемент (представленный треугольником *DEC*) характеризует *остаточный* («доравновесный») платежеспособный спрос, т.е. ту часть потребности, которая при данной равновесной цене не является платежеспособной. Тем не менее какую-то часть расходов, необходимых для функционирования убыточного государственного сектора смешанной экономики, этот остаточный платежеспособный спрос

ГЧП в регионах, М.Е. Щегорцов провел исследование ГЧП как механизма финансового обеспечения инвестиционной деятельности. Попытка комплексного осмысления финансовых аспектов ГЧП была сделана О.Л. Михеевым в монографиях «Финансовые и правовые проблемы частно-государственного партнерства» (2009 г.) и «Частно-государственное партнерство в условиях смешанной экономики: теория и практика становления и функционирования» (2011).

¹⁸ Якобсон Я.И. Экономика общественного сектора. М.: Аспект Пресс, 1996. С. 36–40.

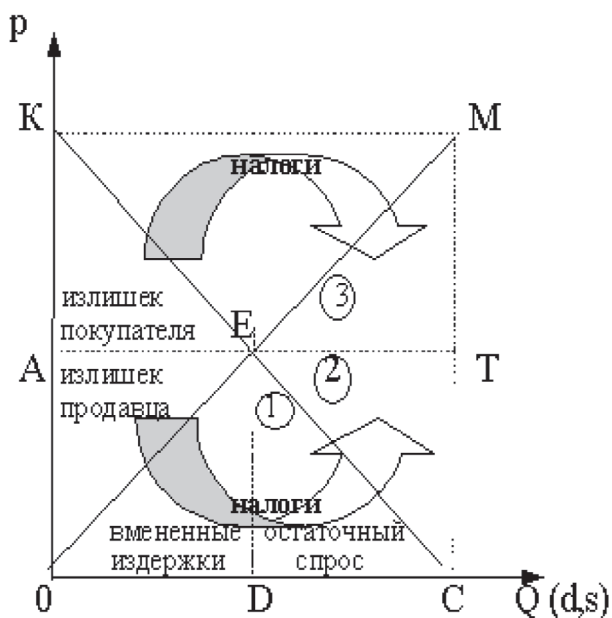


Рис. 2. Источники финансирования общественного сектора.

может возместить. Задача государства состоит в том, чтобы его выбрать и использовать как источник соответствующего финансирования. Выбирать же необходимо дифференцированным подходом, учитывая, что объем «остаточного спроса» уменьшается по мере приближения к конечной точке потребности (точке С как «точке насыщения»).

Однако этим задача финансирования убыточного по определению государственного сектора решается лишь частично, ибо остается еще задача возмещения расходов, представленных в целом треугольником СЕМ. Источник этих расходов находится уже в рыночной половине графика – количественно он выражен суммой «излишка потребителя» и «излишка производителя». Перемещение (с помощью налогового механизма) этих «излишков» в государственный сектор в качестве источников его финансирования и покрывает содержание соответствующих элементов государственного сектора экономики (из графика на рис. 2 видно, что $AKE = EMT$, а $OAE = CET$).

В современной экономике, обремененной известными ограничениями по объему использования бюджетных средств, по оптимизации налоговой нагрузки¹⁹, по превышению пределов государственного заимствования, наряду с проблемой повышения финансового потенциала

¹⁹ О теоретических проблемах оптимизации налоговой нагрузки см.: Караваяева И.В. Оптимальное налогообложение: теория и история вопроса. М.: Анкил, 2011. С. 37–44.

государства, остро встает также проблема формирования эффективной системы финансирования сферы производства общественных благ. Управление этой сферой государственными организациями не улучшает положения, а зачастую, наоборот, ухудшает его. Таким образом, деятельность государства, направленная на исправление провалов рынка, сама оказывается далека от совершенства: к «провалам рынка» добавляются «провалы государства».

Когда удается тем или иным способом вводить ограничения на потребление общественного блага, появляется и возможность индивидуализировать его оплату, контролировать рациональное использование, формировать механизмы, стимулирующие повышение эффективности его производства. В тех сферах общественных благ, где имеется такая возможность, возникают условия для появления частных производителей и частных инвесторов. В силу сохраняющейся специфики производства общественных благ, в современной экономике эта возможность наиболее эффективно реализуется в форме государственно-частного партнерства, которое формируется и развивается как особый сектор социально-экономической структуры, а также особый элемент финансовой системы, наиболее полно отражающий характерные черты финансовой основы современной смешанной экономики.

ИЗ ИСТОРИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

С. ДЬЯЧКОВА
кандидат экономических наук,
советник президента Группы компаний «НОВАРД»

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК НАЦИОНАЛЬНАЯ ДУХОВНАЯ ТРАДИЦИЯ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Рассматривается исторический аспект возникновения социально ответственных принципов российского предпринимательства. Обосновывается неразрывная связь национальных духовных традиций и этических норм купечества XVIII-XIX вв. и современного российского предпринимательства. Систематизируется накопленный исторический опыт в области социальной ответственности российского предпринимательства с целью адаптации его к современным условиям.

Ключевые слова: *исторический аспект российского предпринимательства, социальная ответственность предпринимательства, этические нормы предпринимательства, «кодекс чести предпринимателя».*

Традиция социальной ответственности предпринимательства в России складывалась в очень сложных, нередко драматических исторических условиях. Наше Отечество в своей истории проходило через зоны системных социальных потрясений: нашествие ливонцев, тевтонцев, шведов, ордынское иго, смутное время, Отечественная война 1812 г., Первая и Вторая мировые войны, две революции и одна контрреволюция, тяжелые переходы «капитализм – социализм – капитализм», потеря и обретение огромных жизненных пространств, развал империи и достижение уровня супердержавы, индустриализация и деиндустриализация, уход от сохи к атомной бомбе и энергетике, достижение всеобщей грамотности и занятости в середине XX в., появление больших масс безграмотных и безработных в начале XXI в., высочайший уровень народного патриотизма в Великой Отечественной войне и неверие в собственные силы

через полвека. Таким героическим и трагическим опытом не обладает ни одна страна и ни один народ в мире.

Становление купечества как социального сословия

Необходимо заметить, что до XVIII в. в России не существовало понятия «экономика». Самобытный хозяйственный строй носил название «Домостроительство», которое в понимании русского человека, означало ведение хозяйства на духовно-нравственных началах для обеспечения достатка и изобилия. Главная идея «Домостроя» – саморегулируемое хозяйство, ориентированное на разумный достаток и самоограничение, живущее по нравственным нормам.

Важную социальную роль в русском обществе выполняло купечество. Известный российский историк М.Н. Погодин в своем выступлении в Москве в 1856 г. сказал о московском купечестве: «Оно служит верно Отечеству своими трудами... Если бы счесть все их жертвования за нынешнее только столетие, то они составили бы такую цифру, которой должна бы поклониться Европа»¹. Купцы были одними из самых образованных и информированных представителей древнерусского общества. Большой интерес представляют русские купеческие корпорации, аналогичные западноевропейским гильдиям и братствам, целью которых было объединение купечества для защиты общих интересов, взаимопомощь членов гильдии, активное участие в городской жизни.

Купечество как сословие начало юридически оформляться в России только ко второй половине XVIII в. До времен Екатерины II купечество платило подушную подать. Положение даже привилегированных богатейших купцов и членов Гостиной сотни не отличалось социальной устойчивостью. Размах их предпринимательской деятельности часто ограничивала мелочная регламентация со стороны государственных органов, использовавших в своих целях и экономические возможности, и капитал, и организаторский талант небольшого круга состоятельных торговых людей. Более многочисленный слой рядовых купцов и мелких торговцев не имел никаких привилегий и нередко страдал от произвола властей. Вполне возможно что именно поэтому примеров социальной деятельности купечества до второй половины XVIII в. не так много, хотя традиции Руси имели примеры трудов, направленных на благо общества.

При императоре Петре I, считавшем порядок в государстве главным залогом его процветания, было обращено внимание на создание системы общественного призрения под контролем государственных органов. Основная забота в социальной помощи беднейшим слоям общества

¹ Толоконников Д. Меценатство в России // Завтра. 2004. Июнь–июль. № 27(554).

должна была перейти от Церкви к государству. По мысли Петра, государственные органы попечения должны были различать нуждающихся по причинам их нужды и определять помощь в соответствии с этой нуждой. Было обозначено, что предупреждение нищеты – лучший способ борьбы с ней. Нуждающиеся делились на категории: работоспособные, профессиональные нищие и др. Частная благотворительность должна была стать регулируемой: организовывались органы призрения и из казны выделялись необходимые средства. Петр пытался построить целостную систему, отличающуюся выдержанностью и последовательностью. Следует отметить, что в данном вопросе император действовал в соответствии со своими взглядами, часто идя в разрез с традиционными укладами, существовавшими в России до него.

Изменения в статусе купечества, имевшие своей целью упорядочить деятельность предпринимателей, начались со второй половины XVIII в. Манифестом Екатерины II от 1775 г. купечество освобождалось от подушной подати, а в 1785 г. с изданием «Городского положения» происходит окончательное оформление купеческого сословия. Появляется четкое деление купечества на группы – «гильдии». Купцы первой гильдии могли вести заграничную торговлю, владеть морскими судами. Купцы второй гильдии могли владеть речными судами. Купцы первой и второй гильдии могли владеть фабриками и заводами, купцы третьей гильдии могли вести мелочную торговлю, содержать трактиры и постоялые дворы, заниматься ремеслом. Данные преобразования обозначили сословное деление городского населения Российской империи, которое с небольшими изменениями просуществовало до 1917 г. Таким образом, в конце XVIII в. произошло статусное оформление купеческого сословия.

Благотворительная деятельность купечества

Период расцвета социальной деятельности предпринимательства в России пришелся на XIX столетие.

Нашествие Наполеона в 1812 г. вызвало небывалый всплеск патриотических чувств в российском обществе. Купечество с первых дней Отечественной войны активно включилось в борьбу с неприятелем. В первую очередь это касалось финансовых пожертвований на нужды обороны. Заявление Александр I, прибывшего в Москву в начале войны, о своем решении формировать народное ополчение в рядах московского купечества вызвало живейший отклик. Тут же начался сбор пожертвований, и вскоре было собрано 2400000 руб.

В 1846 г. при Николае I в Петербурге под опекой государства было создано знаменитое Общество посещения бедных, инициатором и вдохновителем которого стал князь В.Ф. Одоевский. Оно аккумулировало

средства благотворителей и направляло их на помощь нуждающимся. Именно в середине XIX в. вновь начинают набирать обороты открытые формы помощи нуждающимся, существовавшие и ранее. К ним относятся: раздача милостыни (наиболее популярная), выдача ссуд и денежных пособий (постоянных и единовременных), вещевая, денежная и продуктовая помощь на дому, дешевые столовые и квартиры и пр. Примеры социально значимых поступков российского купечества можно проследить практически во всех сферах жизни общества.

Благодаря либеральным реформам императора Александра II, изменившим российское общество, начался бурный рост промышленности. Слой предпринимателей значительно увеличился численно. Увеличилось и количество купцов, имевших крупные состояния. Следует заметить, что в этот период среди купечества важную роль играют выходцы из крестьянства, которые в большинстве являлись верующими людьми. Отцы и деды крупных промышленников были выходцами из крестьян. Народные нужды были им несравненно ближе и понятней, чем давно оторвавшемуся от народных корней русскому дворянству. Эта генетическая связь объясняет тот факт, что дело благотворительной помощи народу являлось для многих купцов более естественным, чем для других привилегированных групп населения. Со временем сформировались общественные организации благотворительности, которые стали брать на себя функцию сбора благотворительных пожертвований от состоятельных людей. В то же время активизировалась деятельность частных лиц по оказанию социальной помощи населению².

Особенно велики были заслуги купечества в развитии социальных учреждений в Москве. Московские промышленники превзошли в этом, даже столичные петербургские благотворительные общества. Не случайно Москва признавалась купеческой столицей России. Представители известных купеческих династий: *Алексеевы, Бахрушины, Баяевы, Боевы, Лямины, Мазурины, Морозовы, Солодовниковы, Прохоровы, Хлудовы* и др. – построили на свои средства десятки благотворительных учреждений и заведений, снабдили их современным по тем временам медицинским оборудованием³. Всего в Москве в конце XIX в. насчитывалось 628 благотворительных заведений: богаделен, приютов, временных убежищ и общежитий, ночлежных домов, бесплатных и дешевых столовых и чайных, домов трудолюбия, общин сестер милосердия, амбулаторий. Формы помощи в них отличались также большим разнообразием: от предоставления жилья, ночлега, бесплатных обедов, выдачи единовременных или постоянных денежных и натурных пособий до врачебной помощи и оплаты лекарств.

² Лыткин В.А. История социальной работы в России. Калуга, 1997. С. 63–64.

³ Боханов А.Н. Коллекционеры и меценаты в России. М., 1989. С. 20–21.

При этом стоит заметить, что благие дела предпринимателей не всегда находили понимание у части современников. Дореволюционная публицистика полна примеров, когда благородные поступки меценатов и филантропов, социально ответственная деятельность предпринимателей объяснялись их склонностью к мелкому тщеславию, к навязчивому желанию прославиться. Однако большинство российского общества понимало важность трудов купечества по оказанию помощи нуждающимся соотечественникам. Начиная со второй половины XIX в., в условиях быстро увеличивающегося разрыва в материальном благосостоянии богатых и беднейших слоев населения, благотворительная деятельность купечества решала важный вопрос снижения уровня социальной напряженности в обществе.

Согласно данным статистического справочника 1913 г., «Лишь 25% бюджета системы общественного призрения исходило из средств казны, земств, городов и сословных обществ, а 75% – из средств частной благотворительности. Одних только благотворительных обществ было создано в Москве 495 в 1889 г. и уже 628 – в 1901 г.»⁴. Посчитать, что сделали предприниматели в так называемый «золотой век благотворительности и меценатства» было просто невозможно. Постоянно возникали новые формы и направления благотворительности в сферах искусства, образования, медицинской помощи населению, поддержке сирот и престарелых, утверждении стипендий учащейся молодежи и пр. Некоторым образом эту ситуацию характеризует динамика роста пожертвований, поступавших в распоряжение Московского городского общественного управления (см. табл. 1).

Таблица 1

**Пожертвования в распоряжение городского общественного управления
в 1863–1902 гг. (тыс. руб.)⁵**

Пожертвования в распоряжение Московского городского общественного управления	
Периоды	Пожертвования
1863–1872	481,588
1873–1882	827,002
1883–1892	6 081,981
1893–1902	16 412,428

⁴ Согласно данным Музея Меценатов г. Москвы.

⁵ Из Издания Московского Городского Общественного Управления «Московские учреждения Москвы, основанные на пожертвованиях». 1906.

Однако, как это ни печально, следует признать, что самая щедрая благотворительная помощь не смогла решить целиком проблему бедности и снять социальную напряженность в России в начале XX в. Количество промышленников, активно занимающихся социальной благотворительностью, было сравнительно невелико (от общего числа российских предпринимателей). Но именно они пользовались заслуженным уважением, и их имена сохранились в истории о благих делах, сделанных на пользу обществу.

Просветительская деятельность купечества

Важным направлением социальной деятельности купечества являлась поддержка профессионального образования. Острая потребность в образовании была связана с промышленным переворотом, начавшимся в России в 30–40-е гг. XIX в., – новая техника требовала от работника специальных знаний и навыков. Российские купцы-предприниматели, будучи зачастую сами почти неграмотными, вкладывали часть прибыли не только в развитие промышленности и совершенствование техники производства, но и в повышение квалификации работников.

В XIX в. в России качеству продукции уделялось самое серьезное внимание. Учреждались призы и награды за качество. Ими отмечались не только российские и зарубежные товары на ярмарках и выставках, но таким образом признавалась успешная деятельность предприятий, выпустивших эту продукцию. В 1824 г. купцы, постоянно поставляющие свою продукцию ко двору, стали получать диплом и звание «поставщик Двора Его Императорского Величества», а также право украшать торговые щиты императорским гербом. Это считалось высшей формой признания качества изделий. Кроме того, российские товары с успехом экспонировались за границей. Каслинский чугунный павильон, получив высшую награду на Всемирной выставке в Париже в 1900 г., стал одним из выдающихся примеров международного признания российского мастерства. Подобные награды способствовали постоянному улучшению качества изделий.

Во второй половине XIX – начале XX в. в среде российских предпринимателей появляется и быстро распространяется понимание важности поддержки стратегических направлений науки, разработки и внедрения новых технологий, технических идей. Особенность этих сфер деятельности в том, что они имеют жизненно важное значение для обеспечения устойчивого развития общества, государства, однако являются малоприбыльными. Точнее, получение прибыли от вложенных в них средств существенно растянуто во времени. Однако история наглядно показывает, что итоговый результат от таких вложений превосходит самые смелые ожидания.

Характерным является пример почетного гражданина г. Вологды, купца первой гильдии Христофора Леденцова, жившего в конце XIX – начале XX в. Его называли русским Нобелем. Свой замысел он сформулировал следующим образом: «Я не хочу дела благотворения, исцеляющего язвы людей, случайно опрокинутых жизнью, я ишу дела, которое должно коснуться самого корня человеческого благополучия»⁶. Он организовал «Общество содействия успехам опытных наук и их практических применений», заложил в него уставной капитал и выбрал энергичных, ответственных ученых для реализации идей фонда. Управление делами фонда было поставлено на такой профессиональный уровень, что, несмотря на большие расходы, доходы его устойчиво росли. При его поддержке была создана лаборатория академика И.П. Павлова в Колтушах, аэродинамическая лаборатория Н.Е. Жуковского в Высшем техническом училище, физическая лаборатория профессора П.Н. Лебедева (будущий ФИАН). Общество оказывало материальную поддержку А. Чичибабину в изучении отходов от переработки нефти и, в частности, в получении из них медицинских препаратов; химику-изобретателю московской фабрики «Богатырь» Ивану Остромысленскому, работавшему над проблемой получения каучука и превращения его в резину.

«Фонд Леденцова» поддерживал изыскания В.И. Вернадского по обнаружению первых урановых месторождений в России, материально помогал К.Э. Циолковскому. С началом Первой мировой войны значительную часть средств Общество Леденцова направляло на исследование и приготовление остродефицитных медикаментов. Из капиталов Х.С. Леденцова финансировались Московский университет и техническое училище, а финансовые вложения Х.С. Леденцова в русскую авиацию позволили теоретически и практически заложить фундамент всего будущего воздухоплавания – вплоть до освоения космического пространства.

Одной из идей Леденцова была идея создания уникальной выставки достижений науки и техники, которая осуществилась в советское время: павильоны ВДНХ, по архивным документам, строились на национализированные финансы Леденцовского фонда⁷. В 1914 г. фонд профинансировал разработки ученых по созданию водохранилищ в России. В результате этого грандиозного проекта на некоторых реках должны были строиться гидроэлектростанции. Можно утверждать, что позже эта идея была реализована как одно из направлений плана ГОЭЛРО⁸.

⁶ Шаратов С., Улыбышева М. Бедность и богатство. Православная этика предпринимательства. М., 2011. С. 292.

⁷ Там же. С. 292–293.

⁸ Там же. С. 293.

«Кодекс чести предпринимателя»

В XIX в. происходит выработка четких этических норм российского предпринимательства. Официальный статус получают купеческие традиции, исполнение которых считается в торговой среде обязательным. Заметим, что сами эти традиции возникли намного раньше. Они прошли долгий, многовековой путь становления, формирования, развития, прежде чем пришли к фазе общественного осознания и принятия их в качестве кодекса правил.

В этот период в России сформировался механизм, позволявший «отсекать» от предпринимательства тех, кто не стремился соблюдать принятые морально-этические нормы. В каждом городе действовало купеческое общество, имевшее право рекомендовать или не рекомендовать предпринимателя в купеческую гильдию. Это право надо было заслужить добросовестностью и личной честностью. Каждый вступающий в гильдию объявлял свой капитал, что значительно упрощало работу налоговой государственной службы. Существовал «Совестный суд», который навсегда мог лишить купца фактического права заниматься предпринимательской деятельностью. За нарушение долговых обязательств могли наказать только штрафом. Но за нарушение «честного купеческого слова» полагалось изгнание из гильдии и пожизненный позор. Поэтому многие купцы считали долговую тюрьму меньшим злом, чем потеря авторитета в обществе.

Не пользовались уважением купцы, чей капитал был нажит с помощью криминала, даже его тени. С таким человеком всячески избегали вести дела. Купцы влиятельных фамилий всегда интересовались происхождением капитала своих партнеров по бизнесу. Более того, формально законный способ наживы – ростовщичество и финансовые операции – тоже считался «грязным», и финансисты стояли в купеческой иерархии на последнем месте. Считалось, что слово финансиста слишком легковесное, а сам он склонен к обману и спекуляции.

Негативный образ купца как мошенника и плута сформировался в русской литературе XIX в. благодаря нечистым на руку предпринимателям. Однако это было однобокое представление, имевшее мало общего с действительностью. Купцы были частью российского общества, поэтому были не лучше и не хуже других социальных групп. «Если бы торговое сословие и в прежней Московии, и в недавней России, – отмечал историк русского купечества Я.А. Бурышкин, – было бы на самом деле сборищем плутов и мошенников, не имеющих ни чести, ни совести, то как объяснить те огромные успехи, которые сопровождали развитие русского народного хозяйства и поднятие производительных сил страны»⁹.

⁹ Российское предпринимательство: история становления и развития // Предпринимательство в событиях и лицах. 2006. С. 30.

Другое дело – крупное купечество. Люди, обладавшие миллионными состояниями, высоко ценили репутацию и авторитет в глазах общества. Это были предприниматели с высоким чувством социальной ответственности. Поэтому они всячески избегали и сомнительных дел, и сомнительных партнеров.

Именно среди представителей купцов I и II гильдий, понятия «честность» и «принципиальность» традиционно ценились выше любого богатства. «В московской неписаной купеческой иерархии, – писал известный купец В.И. Рябушинский, – на вершине уважения стоял промышленник-фабрикант, потом шел купец-торговец, а внизу стоял человек, который давал деньги в рост, учитывал векселя, заставлял работать капитал...»¹⁰.

Классический пример – московский промышленник Сергей Иванович Четвериков, разыскивавший кредиторов своего отца, чтобы отдать им долг за сделку 30-летней давности. Будучи семидесятилетним стариком, он вспоминал: «Я страстно любил отца и на его могиле дал обещание посвятить свою жизнь восстановлению этого столь доброго имени. Мне понадобилось 36 лет, чтобы обещание исполнить. За эти 36 лет большинство кредиторов перемерло, и давно все об этом забыли, не забыл только я». Сергей Иванович смог рассчитаться со всеми кредиторами отца. К слову сказать, этот благородный жест имел совершенно непредвиденные последствия. Товарищество С.И. Четверикова стало пользоваться в деловом мире неограниченным кредитом.

К концу XIX в. происходит обобщение и систематизация норм деятельности предпринимательства, сложившихся из опыта предыдущих столетий. В 1881 г. Н.Е. Зегимелем¹¹ был сформулирован «кодекс чести предпринимателя» или общепринятые правила поведения российских предпринимателей XIX в. В книге, в частности, говорилось о таких правилах поведения, как:

- Любезность и вежливость. Часто случается выслушивать незаслуженные дерзости; чрезвычайно важно не потерять самообладания и отнестись к подобным случайностям с полным тактом и хладнокровием.
- Держите всегда данное слово. Лучше не обещайте, если не уверены в том, что вы в состоянии исполнить обещанное, но, раз давши слово, вы должны его помнить и свято исполнять.
- Всякое дело основано на доверии, поэтому вы должны всеми силами стараться снискать себе полное доверие тех, с кем вам приходится

¹⁰ Бурышкин Я.А. Москва купеческая. Нью-Йорк, 1954. С. 110.

¹¹ Зегимель Н.Е. Необходимые правила для купцов, банкиров, комиссионеров и вообще для каждого человека, занимающегося каким-либо делом. С-Пб., 1881.

иметь дело. Этого вы можете достичь разными путями, а главное – честностью и добросовестностью.

В начале XX в. «кодекс чести» был доработан. В частности, в 1912 г. российским деловым сообществом были определены «Семь принципов ведения дел в России»:

- Уважай власть. Власть – необходимое условие для эффективного ведения дела. Во всем должен быть порядок. В связи с этим проявляй уважение к блюстителям порядка в узаконенных эшелонах власти.
- Будь честен и правдив. Честность и правдивость – фундамент предпринимательства, предпосылка здоровой прибыли и гармоничных отношений в делах. Российский предприниматель должен быть безупречным носителем добродетелей честности и правдивости.
- Уважай право частной собственности. Свободное предпринимательство – основа благополучия государства. Российский предприниматель обязан в поте лица своего трудиться на благо своей Отчизны. Такое рвение можно проявить только при опоре на частную собственность.
- Люби и уважай человека. Любовь и уважение к человеку труда со стороны предпринимателя порождает ответную любовь и уважение. В таких условиях возникает гармония интересов, что создает атмосферу для развития у людей самых разнообразных способностей, побуждает проявлять их во всем блеске.
- Будь верен своему слову. Деловой человек должен быть верен своему слову: «Единожды солгавши – кто тебе поверит?» Успех в деле во многом зависит от того, в какой степени окружающие доверяют тебе.
- Живи по средствам. Не зарывайся. Выбирай дело по плечу. Всегда оценивай свои возможности. Действуй сообразно своим средствам.
- Будь целеустремленным. Всегда имей перед собой ясную цель. Предпринимателю такая цель нужна как воздух. Не отвлекайся на другие цели. Служение «двум господам» противоестественно. В стремлении достичь заветной цели не переходи грань дозволенного. Никакая цель не может затмить моральные ценности.

Осмысление исторической традиции социальной ответственности предпринимательства в России, гармоничного устройства отношений различных групп и слоев общества, отдельных его граждан на основе согласования их интересов и потребностей (духовных, нравственных, материальных) и сегодня может служить одним из базовых положений формирования социально ответственной экономики, условием стабильного развития российского общества.

ЗАРУБЕЖНАЯ ЭКОНОМИКА

Т. СОКОЛОВА

кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник Института экономики РАН

СОЦИАЛЬНЫЙ КАРКАС ПОСТСОВЕТСКОГО ПРОСТРАНСТВА: ДВАДЦАТЬ ЛЕТ ИСПЫТАНИЙ НА ПРОЧНОСТЬ¹

Представлен ретроспективный сравнительный анализ социально-экономического развития постсоветских государств. Основное внимание автор уделяет выявлению просчетов, допущенных в ходе социального реформирования за двадцатилетний период независимого развития бывших республик СССР. Эмпирический материал подкреплён данными официальной статистики и социологических опросов.

Ключевые слова: *постсоветское пространство, уровень жизни, бедность, неравенство, рынок труда, безработица, средний класс.*

Маршрут, пройденный бывшими республиками СССР за двадцать лет рыночных реформ, оказался весьма далек от того, каким он представлялся на старте. Объективно сложные и непредсказуемые препятствия, возникшие на пути радикальных социально-экономических трансформаций, были в ряде случаев многократно усилены субъективными обстоятельствами. Главные среди них: слабость политической воли, ошибочная модель социально-экономической стратегии, недооценка мирового опыта радикальных структурных преобразований и, не в последнюю очередь, недопустимое пренебрежение социальной составляющей развития.

По прошествии двух десятилетий очевидно, что постсоветские государства допустили серьезный просчет, сделав основную ставку на достижение в первую очередь быстрого экономического роста, проигнорировав решение социальных проблем и значимость человеческого капитала. Мировой опыт, напротив, показывает, что экономический рост должен

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ. Проект № 11-02-00666а.

подкрепляться внушительным пакетом социальных программ. Именно этот принцип лежал и в основе «Нового курса» Рузвельта в США, и реформ в послевоенной Германии. И здесь важна не столько радикальность рыночных преобразований в социальной сфере, сколько их согласованность по времени с другими структурными и институциональными реформами².

Социальные аспекты экономических реформ

Практически ни в одном из постсоветских государств не были проведены энергичные преобразования национальных хозяйственных механизмов с параллельной компенсацией населению (например, с помощью специальных адаптационных программ для наиболее уязвимых категорий) издержек трансформационного периода. В России, Украине, Молдове и, в особенности, в республиках Закавказья социальные реформы носили хаотичный характер. Происходило стихийное развитие рыночных начал в здравоохранении и образовании, в сфере пенсионного обеспечения, предпринимались шаги по переходу к адресной социальной политике. При этом, как правило, льготы для малообеспеченных категорий населения сокращались или вообще ликвидировались.

В Центральной Азии в 1990-е гг. ряд социальных реформ был проведен с помощью и по рецептам международных финансовых организаций (МВФ, Всемирного банка). Наиболее глубокие реформы проводились в Кыргызстане, но они были некомплексными и непоследовательными (был повышен пенсионный возраст без серьезных сдвигов в системе пенсионного обеспечения, осуществлен переход к адресной социальной помощи, перестроена организация системы здравоохранения). В Узбекистане и Туркменистане (как и в Беларуси) был взят курс на постепенное осуществление рыночных преобразований в сочетании с укреплением авторитарных начал в руководстве государством и сохранением в основном сложившейся в советский период системы социальных гарантий при значительном снижении их реального содержания.

История феноменального успеха государств Балтии в создании новых рыночных институтов и переходе от трансформационного кризиса к росту была жестко прервана мировым финансовым кризисом 2008 г.³.

² Дегтярь Л.С. Взаимосвязь трансформационных процессов и основных социальных индикаторов (на примере постсоветских государств) / Модели системной трансформации и социальная цена реформ: опыт России, СНГ и стран Центральной и Восточной Европы. М.: ИЭ РАН, 2006. С.36.

³ См.: Национальные особенности проявления мирового финансового кризиса в постсоветских странах / Под общ. ред. Л.Б. Вардомского. М.: ИЭ РАН, 2010. Григорьев Л., Агубалов С. Страны Балтии: в поисках выхода из кризиса // Вопросы экономики. 2010. № 4.

Фактически единственным примером (и то только отчасти) наиболее последовательных, комплексных и радикальных рыночных преобразований в социальной сфере, направленных на коренное изменение механизмов финансирования и функционирования системы социальной защиты населения, отказа от государственного патернализма, является Казахстан. Еще на самом первом этапе рыночных преобразований удалось осуществить одну из наиболее значимых социальных реформ жилищно-коммунального комплекса. Во второй половине 1990-х гг. был осуществлен переход от солидарной распределительной пенсионной схемы к накопительной; пересмотрена традиционная система социальных пособий и льгот, натуральные выплаты заменены денежными пособиями, внедрена адресная социальная поддержка наименее защищенных слоев населения, сформирована система гарантирования (страхования) срочных депозитов физических лиц, что стимулировало накопления населения. Также удалось переломить к лучшему ситуацию в финансировании и функционировании образования и здравоохранения.

За прошедшее десятилетие (2001–2010 гг.) среднемесячные доходы населения Казахстана в среднем возросли более чем в три раза. Постепенно сокращался и разрыв между доходами 20% самых богатых и 20% самых бедных. Доля населения Казахстана, имеющего доход ниже прожиточного минимума, сократилась за этот период с 46,7 до 8,2%. Тем не менее до сих пор почти 10% казахов живет в бедности⁴.

В целом социальная ситуация на всем постсоветском пространстве (в странах СНГ в их нынешнем составе, а также в Грузии и в новых независимых государствах Балтии), особенно в течение первых лет перехода от плановой экономики к рыночной, была весьма напряженной. ВВП на душу населения по паритету покупательной способности национальных валют (см. табл. 1) резко снизился за первую «пятилетку» реформ из-за мощного экономического спада, продолжавшегося вплоть до середины 1990-х гг. Наметившийся в регионе после финансового кризиса 1998 г. экономический рост погасила новая волна мирового финансово-кредитного кризиса в 2008 г.⁵ Только в 2010 г. социально-экономическая ситуация несколько стабилизировалась.

⁴ Ахметова А.А. Статистическое исследование уровня и качества жизни населения Казахстана // Вопросы статистики. 2011. № 4.

⁵ См.: Национальные особенности проявления мирового финансового кризиса в постсоветских странах / Под общ. ред. Л.Б. Вардомского. М.: ИЭ РАН, 2010.

Таблица 1

ВВП на душу населения по паритету покупательной способности (долл.)

Страны	1990	1995	2000	2010
Азербайджан	3433	1511	2207	10063
Армения	2120	1390	2033	5100
Беларусь	4716	3474	5227	13874
Казахстан	5119	3668	4792	12015
Кыргызстан	1809	998	1331	2200
Молдова	3313	1510	1469	3092
Россия	8008	5621	6824	15612
Таджикистан	2212	872	888	1924
Туркменистан	2707	1669	2058	6805
Узбекистан	1446	1192	1447	3048
Украина	5822	3178	3276	6698
Грузия	4103	1410	2174	4774
Латвия	7809	5342	8031	13040
Литва	9326	6216	8602	14197
Эстония	7268	6329	9882	19451

Источники: World Economic Outlook Database // International Monetary Fund, 2011; September; TransMONEE Database. UNICEF Innocenti Research Center, 2011.

По прошествии 20 лет независимого развития основные индикаторы «социального ландшафта» продолжают сигнализировать о низком уровне и качестве жизни населения региона на фоне снижения численности высококвалифицированной рабочей силы и высоких показателей безработицы⁶ (см. табл. 2).

В Кыргызстане и Таджикистане доход ниже прожиточного минимума имеют сейчас от 35 до 50% населения, в Молдове, Армении и Украине – около 25%, в Беларуси и Казахстане, России и Азербайджане – от 5 до 16%. А по экспертным оценкам, эта доля во всех странах заметно выше приведенных официальных данных.

⁶ После распада СССР методологический инструментарий оценки уровня бедности в государствах СНГ стал различным, а критериальных стандартов для выявления социально-экономических групп населения, различающихся в зависимости от уровня доходов по качеству жизни, выработано не было. В настоящее время дифференциация доходов населения оценивается по традиционным для статистики коэффициентам (фондов и Джини) которые показывают степень социально-экономического неравенства по формальным децильным и другим группам населения. (Подробнее см.: Бобков В.Н., Алиев У.Т., Куница С.М., Черенько Л.Н., Шевченко С.В. Неравенство в распределении доходов и уровня бедности населения: межстрановые сопоставления // Вопросы статистики. 2011. № 6).

Таблица 2

Основные социальные показатели развития ННГ, 2009–2010 гг.

Страны	ВВП на душу населения по ППС (долл.), 2010 г.	Уровень безработицы**, % от рабочей силы, 2010 г.	Коэффициент неравенства доходов Джини, 2009 г.	Удельный вес населения, находящегося за чертой бедности (с доходами ниже величины прожиточного минимума), 2009 г.
Азербайджан	10063*	5,9	0,34 ^a	15,8 ^a
Армения	5100	18,7	0,40	26,5
Беларусь	13874	0,7***	0,27 ^a	5,4
Казахстан	12015	5,5	0,29	12,1 ^a
Кыргызстан	2200	8,4	0,36	35,0 ^б
Молдова	3092	6,5	0,34	25,8 ^б
Россия	15612	7,2	0,40	13,4 ^б
Таджикистан	1924	11,5	0,31	47,2
Туркменистан	6805*	...	...	...
Узбекистан	3048*	4,91	...	...
Украина	6698	8,0	0,26	28,1 ^в
Грузия	4774	16,3*	0,41 ^a	...
Латвия	13040	19,0	0,37 ^a	...
Литва	14197	17,8	0,38 ^a	...
Эстония	19451	16,9*	0,36 ^г	...

* оценочные данные; ** по методологии МОТ (включая численность ищущих работу самостоятельно – без обращения в службу занятости); *** без учета ищущих работу самостоятельно.

^a 2008 г.; ^б 2007 г.; ^в 2006 г.; ^г 2005 г.

Источники: World Economic Outlook Database // International Monetary Fund, 2011, September; TransMONEE Database. UNICEF Innocenti Research Center, 2011; The World Bank (Data Sets). <http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI>; Социально-экономическое положение стран Содружества независимых государств в 2008 году // Общество и экономика. 2009. № 3. С. 173; Проблемы оплаты труда в странах СНГ и позиция профсоюзов этих стран // Общество и экономика. 2008. № 5. С. 153; Информация о социально-экономическом развитии и торгово-экономических отношениях государств – участников СНГ в 2010 г. <http://www.cis.minsk.by/page.php?id=18858>.

Валовой внутренний продукт (ВВП) до недавнего времени рассматривался как основной индикатор состояния социально-экономической системы. В 2009 г. впервые была поставлена под сомнение самодостаточность традиционных количественных параметров оценки реального уровня экономического благосостояния. Коллектив известных ученых под руководством нобелевских лауреатов Дж. Стиглица, А. Сена подго-

товил доклад «Об измерении экономического развития и социального прогресса»⁷. В нем была обоснована необходимость разработки инновационных индикаторов, призванных обобщить субъективные представления индивидов обо всех важных компонентах человеческой жизни. В программу статистических обследований рекомендовано включать вопросы, позволяющие улавливать индивидуальные оценки степени удовлетворенности жизнью, индивидуальное развитие и приоритеты каждого человека. Эти идеи нашли отражение и в итоговом докладе «Стратегия–2020: новая модель роста – новая социальная политика». Его авторы считают, что России предстоит «...инкорпорировать показатели удовлетворенности жизнью в основные механизмы экономической политики»⁸. Близкой позиции придерживаются и ученые из Института социологии РАН, по мнению которых результаты экономического анализа должны обязательно сочетаться с социологическими замерами общественных умонастроений⁹.

В самооценках респондентами материального положения своей семьи наиболее благополучная картина наблюдается в Казахстане, Кыргызстане, Беларуси и России – более 75% опрошенных в этих странах оценивают его как «хорошее» и «среднее». Показательно, что в рейтинг потерь для себя лично россияне включили прежде всего утрату уверенности в завтрашнем дне, снижение уровня жизни, утрату чувства стабильности и безопасности, резкое деление общества на богатых и бедных (25% и более), а также отсутствие социальной справедливости (23%)¹⁰.

Что касается субъективных оценок экономического положения своей страны, то они сильно дифференцированы. Согласно последним данным Евразийского монитора¹¹, наиболее позитивны в своей оценке жители Казахстана, подавляющее большинство не испытывает беспокойства в связи со сложившейся в стране экономической ситуацией. Менее однозначная картина – в России, где более половины опрошен-

⁷ Плато К. Два года спустя после доклада комиссии Стиглица-Сена-Фитусси: что нового в статистическом измерении благосостояния и устойчивого развития общества? // Вопросы статистики. 2011. № 11.

⁸ Стратегия–2020: Новая модель роста – новая социальная политика (Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г.). С. 6 (<http://2020strategy.ru/data/2012/03/14/1214585998/litog.pdf>).

⁹ См.: 20 лет реформ глазами россиян (опыт многолетних социологических замеров). М.: Институт социологии РАН, 2011.

¹⁰ Там же. С. 26.

¹¹ Мониторинг социальных настроений населения стран постсоветского пространства – 2004–2010 / Евразийский монитор, 2011. <http://www.eurasiamonitor.org/rus/files/196/file/110304.ppt>

ных оценивают экономическое положение страны как среднее, а более трети населения (36%) считает его плохим. С мнением о бедственном экономическом положении страны соглашаются 50% респондентов в Кыргызстане и 54% в Армении, в Украине и в Молдове, соответственно 74% и 79% опрошенных.

«Новые бедные»

Практически сразу после распада СССР остро встала проблема бедности интеллектуальной элиты – «новых бедных», квалификации и трудового опыта которых в любой цивилизованной стране было бы достаточно для получения хорошо оплачиваемой работы¹². Среди бедных – огромное количество трудоспособного и занятого населения активной возрастной группы. Сложившаяся в постсоветских государствах модель бедности является прежде всего результатом низкого уровня доходов от занятости. Факторы, связанные с крайне неудовлетворительной ситуацией на рынке труда, низким качеством рабочих мест, являются доминирующими среди причин дифференциации семей по статусу бедности. Хронические очаги бедности сформировались в бюджетной сфере и в ряде стагнирующих отраслей промышленности. В России более 65% занятых в сельском хозяйстве, здравоохранении, образовании и культуре получают зарплату ниже уровня прожиточного минимума.

«Работающие бедные» (по некоторым оценкам, более 40% в общей численности бедного населения) – одна из отличительных черт профиля бедности в России. Почти треть работников в России имеют низкооплачиваемую работу (для сравнения: аналогичный показатель составляет 14% для стран ОЭСР и 19% – для Польши. Таким образом, даже наличие работы на постсоветском пространстве во многих случаях не является источником прорыва за черту бедности. Отсутствие реального рынка труда в бюджетной сфере, особенно в депрессивных регионах (в первую очередь в малых городах, поселках и селах); запредельно низкий размер оплаты труда в бюджетной сфере – все эти факторы не позволяют многим работникам бюджетной сферы преодолеть барьер бедности, независимо от эффективности и качества их труда.

Мировой опыт распределения и использования доходов подтверждает, что рост ВВП, ради которого приносится в жертву уровень жизни населения, сам по себе не означает ни увеличения доходов большинства населения, ни уменьшения их дифференциации. Лауреат Нобелевской премии по экономике Саймон Кузнец подчеркивает, что если экономи-

¹² Глазьев С.Ю. Очередной «клон» правительственных рыночных фундаменталистов // Российский экономический журнал. 2005. № 2. С. 12.

ческий рост «...сопровождается увеличением неравенства в доходах, вытекающее из этого напряжение и конфликты могут вызвать кардинальные изменения в социальной и политической организации общества»¹³.

«Шлейф» колоссального разочарования общества (прежде всего в результатах приватизации и ваучеризации государственной собственности) и ощущения социальной несправедливости присутствует на постсоветском пространстве до сих пор, постоянно подпитываясь на протяжении 20 лет высокой дифференциацией населения по доходам (см. табл. 3). В странах Балтии эта ситуация наложилась на высокие ожидания населения приблизить образ жизни к западноевропейским стандартам.

Таблица 3

Динамика коэффициента неравенства доходов Джини

Страны	1989	1995–1996	2000	2009
Азербайджан	0,31	0,35	0,37 ^Г	0,34 ^Е
Армения	0,25	0,42	0,36 ^В	0,40
Беларусь	0,23	0,29	0,30	0,27 ^Е
Казахстан	0,28	0,35	0,41 ^Г	0,29
Кыргызстан	0,27	0,54 ^А	0,41	0,36
Молдова	0,25	0,34 ^А	0,44	0,34
Россия	...	0,48 ^А	0,43	0,40
Таджикистан	0,28	...	0,47 ^Б	0,31
Туркменистан	0,28	0,35 ^А	0,41 ^Б	...
Узбекистан	0,28	...	0,45 ^Б	...
Украина	0,23	0,39	0,36	0,26
Грузия	0,28	0,37	0,41	0,41 ^Е
Латвия	0,27	0,31	0,33	0,37 ^Е
Литва	0,34	0,32	0,32	0,38 ^Е
Эстония	...	0,30	0,37	0,36 ^А

^А 1993 г.; ^Б 1998 г.; ^В 1999 г.; ^Г 2001 г.; ^А 2005 г.; ^Е 2008 г.

Источники: TransMONEE Database. UNICEF Innocenti Research Center, 2011; The World Bank (Data Sets) <http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI>.

Среди государств СНГ коэффициент неравенства доходов Джини наиболее высок в России (0,40), Армении (0,40) и Кыргызстане (0,36). Промежуточное положение занимают Азербайджан (0,34), Молдова (0,34) и Таджикистан (0,31). Заметно ниже значение данного коэффициента в более успешном, с точки зрения результатов реформ, Казахстане

¹³ Кузнец С. Экономический рост и неравенство доходов (пер. с англ.) // Пространственная экономика. 2008. № 3. С.122.

(0,29), а также в Украине (0,26) и отличающейся сильным государственным регулированием экономики Беларуси (0,27).

Грузия (0,41) и государства Балтии (0,36–0,38) в конце 2000-х гг. достигли своих пиковых значений дифференциации доходов. И в этом их принципиальное отличие от группировки СНГ, странам которой все-таки удалось за истекшее десятилетие (2000–2009 гг.) переломить ситуацию и добиться некоторого снижения степени неравенства.

Известно, что сами темпы прироста «общего пирога» (ВВП) мало воздействуют на психологическое состояние основной части населения, но способы и результаты распределения этого «пирога» оказывают значительное влияние, и чем больше диспропорции в уровне доходов, тем хуже психологическое состояние общества¹⁴, тем чаще возникает чувство несправедливости всего происходящего вокруг, что свидетельствует о нелегитимности постсоветского миропорядка. Так, по данным опроса Института социологии РАН (апрель 2011 г.), чувство несправедливости хотя бы иногда испытывало подавляющее большинство всех россиян (свыше 90%), при этом 46% испытывали его часто. С учетом того, что категория «справедливости/несправедливости» традиционно выступает своего рода каркасом национального постсоветского самосознания, это очень серьезный «звонок», сигнализирующий о неблагополучии в этой области¹⁵.

Безработица на фоне трансформации рынка труда

Мощным стрессовым фактором выступает безработица, которая как явление была официально признана в бывших республиках СССР в 1991–1992 гг. Пик роста безработицы в Беларуси, Казахстане, Кыргызстане и России пришелся на конец 1996–1997 гг., Армении, Молдове, Узбекистане, Таджикистане и Украине – на конец 1998–1999 гг., Азербайджане – на период 2003–2005 гг.¹⁶ Грузии и государствам Балтии до сих пор не удается переломить общий повышательный тренд безработицы. Так, данные табл. 4 наглядно демонстрируют четкую зависимость состояния рынка труда в прибалтийских государствах от первой и второй волн финансового кризиса – мощные всплески уровня безработицы прослеживаются здесь в 2000 и 2010 гг.

¹⁴ Юревич А., Ушаков Д., Цапенко И. Оценка психологического состояния российского общества // Интернет-журнал «Капитал страны». 2009. 12 мая.

¹⁵ 20 лет реформ глазами россиян (опыт многолетних социологических замеров). М.: Институт социологии РАН. 2011. С. 65.

¹⁶ 20 лет Содружеству Независимых Государств // Вопросы статистики. 2012. № 1.

К началу 2011 г. общее число безработных в СНГ, определяемое по методологии Международной организации труда, с учетом тех, кто ищет работу самостоятельно (без обращения в службу занятости), оценивалось Статкомитетом СНГ в 9,2 млн чел., или 6,7% численности экономически активного населения региона (в 2005 г. – 7%, в 2000 г. – 10%). В страновом срезе ситуация выглядит следующим образом: число безработных составляет в Азербайджане 0,3 млн чел. (5,9% экономически активного населения), в Армении – 0,3 (18,7%), в Казахстане – 0,5 (5,5%), в Кыргызстане – 0,2 (8,4%), в Молдове – 0,1 (6,5%), в России – 5,4 (7,2%), в Таджикистане – 0,2 (11,5%), в Украине – 1,8 млн чел. (8%).

Таблица 4

**Динамика уровня безработицы (по методологии МОТ),
% от рабочей силы**

Страны	1992	1995	2000	2005	2010
Азербайджан	0,2*	0,8*	16,3 ^б	7,6	5,9
Армения	1,6*	36,4 ^а	35,9 ^б	28,4 ^г	18,7
Беларусь	0,5*	2,9*	2,1*	1,5*	0,9*, ^е
Казахстан	0,4*	11,0	12,8	8,1	5,5
Кыргызстан	0,1*	2,9*	7,5	8,1	8,4
Молдова	0,1*	1,4*	8,5	7,3	6,5
Россия	5,2	9,4	10,6	7,2	7,2
Таджикистан	0,4*	2,0*	9,3	...	11,5
Туркменистан	...	...	7,7 ^б	3,7*	...
Узбекистан	0,1*	0,3*	6,9	3,0	4,9 ^а
Украина	0,3*	5,6	11,7	7,2	8,0
Грузия	...	...	10,3	13,8	16,3**
Латвия	...	7,0	14,4	8,7	19,0
Литва	...	...	16,4	8,3	17,8
Эстония	3,7	9,7	13,7	8,0	16,9**

* – уровень регистрируемой безработицы; ** – оценочные данные.

¹ – 1997 г.; ² – 1999 г.; ³ – 2001 г.; ⁴ – 2007 г.; ⁵ – 2008 г.; ⁶ – 2009 г.

Источники: The World Bank (Data Sets) <http://data.worldbank.org/indicator//SL.UEM.TOTL.ZS/countries>; TransMONEE Database. UNICEF Innocenti Research Center, 2009; Рынок труда в странах Содружества // Общество и экономика. 2010. № 9. С. 145; Информация о социально-экономическом развитии и торгово-экономических отношениях государств – участников СНГ в 2010 г. <http://www.cis.minsk.by/page.php?id=18858>.

Показатели уровня регистрируемой безработицы значительно ниже уровня безработицы, определяемой по методологии МОТ, так как значительная часть безработных предпочитает вести поиск работы самосто-

тельно. К безработным также относится ряд категорий граждан, ищущих работу (студенты, учащиеся, пенсионеры, инвалиды).

Наметившийся в 2010–2011 гг. рост численности нашедших работу, а также появление дополнительных свободных рабочих мест привели к некоторому ослаблению напряженности на рынке труда, но не изменили ситуацию кардинально (см. табл. 5).

Таблица 5

Напряженность на рынке труда (численность незанятых граждан на одну вакансию)

Страны	Март 2010 г.	Март 2011 г.
Азербайджан	5,1	4,5
Армения	84	76,5
Беларусь	1,1	0,6
Казахстан	5,4	4,1
Кыргызстан	11	8,7
Молдова	27	11,4
Россия	2,3	1,3
Таджикистан	4,2	4,5
Украина	6,9	6,7

* В Казахстане с 1999 г. отменена выплата пособия по безработице.

Источник: Аналитическая записка о социально-экономическом развитии и торгово-экономических отношениях государств – участников Содружества Независимых Государств в I квартале 2011 г. <http://www.cis.minsk.by/page.php?id=18902>.

Опыт СНГ подтверждает, что отсутствие работы у трудоспособных далеко не всегда только результат деформаций на рынке труда, но зачастую и следствие экономического поведения населения. Так, модели активной стратегии приспособления, когда приемлемый уровень доходов обеспечивается активным поведением на рынке труда (самозанятость, предпринимательство, занятость в секторе с высоким уровнем оплаты труда, дополнительная занятость и трудовая миграция), реализуются все еще довольно редко.

Подавляющая часть населения, как правило, использует наиболее примитивные модели социально-экономического поведения – снижает потребительские стандарты до уровня располагаемых денежных средств. Люди начинают не только меньше потреблять, но и меньше «хотеть» потреблять. Широко распространены и модели, основанные на пассивной стратегии адаптации, которые также позволяют сохранить доходы на приемлемом уровне, например, за счет обеспечения семьи продуктами питания с собственных земельных участков, сдачи собственности в аренду, получения социальной помощи от других членов семьи или

государства. Зачастую люди имеют низкооплачиваемую работу, но не планируют искать другую, более высокооплачиваемую.

Готовность сменить статус занятости (переход из категории наемного работника в разряд предпринимателей либо самозанятых) демонстрирует незначительная часть населения – в среднем по региону 5–6%. По данным последнего выборочного обследования рабочей силы в СНГ (2009 г.), доля самозанятых была наиболее высокой в Азербайджане (66%), Армении (51%), Кыргызстане (46%) и Таджикистане (49%). Промежуточное положение занимает Украина (19%), а в Беларуси и России работающие не по найму составляют всего 6–7% от общей численности занятого населения (см. табл. 6). Среди работающих не по найму наибольшую долю составляют самозанятые работники (в Казахстане, России, Украине – три четверти и более, в Таджикистане – около 70%, в Кыргызстане – почти 60%). Работодатели составляют в основном не более 10% численности работающих не по найму, и только в России эта доля достигает 18%¹⁷.

Таблица 6

**Динамика доли работающих не по найму (самозанятых),
% от общей численности занятого населения**

Страна	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Азербайджан	67	66	66	66	65	66
Армения	47	52	51	50	50	51
Беларусь	4	6	6	6	6	6
Казахстан	43	36	35	35	34	34
Кыргызстан	...	51	49	47	48	46
Молдова	37	37	33	33	35	34
Россия	9	7	7	7	7	7
Таджикистан	42	49	49	50	50	49
Украина	10	18	19	19	19	19

Источник: Социально-экономическое положение стран Содружества независимых государств в 2008 г. Материалы Статкомитета СНГ // Общество и экономика. 2009. № 3. С. 178; Рынок труда в странах Содружества // Общество и экономика. 2010. № 9. С. 139.

За годы реформ в СНГ произошло существенное сокращение спроса на рабочую силу в государственном секторе экономики, перемещение значительной ее доли в частный сектор и сферу неформальной деятельности, глубокая дифференциация в оплате труда, рост безработицы и трудовой миграции.

¹⁷ Рынок труда в странах Содружества // Общество и экономика. 2010. № 9. С. 139.

Численность работающих в государственном секторе экономики в 1995 г. по сравнению с 1990 г. снизилась в среднем по странам СНГ на 51%, в 2000 г. к 1995 г. – на 23%. В последующие годы процесс высвобождения рабочей силы из государственного сектора стал ослабевать: в 2005 г. по отношению к 2000 г. и в 2010 г. к 2005 г. снижение составило 7%. Численность работающих в негосударственном секторе экономики за 20 лет выросла в Азербайджане в 2,9 раза, Армении – в 2,7, Беларуси – в 1,9, Казахстане – в 6,0, России – в 3,6, Таджикистане – в 2,4 раза¹⁸.

Значительная часть работающих сосредоточена на крупных и средних предприятиях (в Армении, Казахстане и Таджикистане – 26–40%, в Украине – 53%, в России – 67%, в Беларуси – 70%). Удельный вес работников крупных и средних предприятий, занятых в промышленности, строительстве, сельском и лесном хозяйстве, составляет в этих государствах от 18% до 48%¹⁹. Преобладают предприятия сферы обслуживания (от 52% в Беларуси до 82% в Кыргызстане).

Серьезной проблемой постсоветского пространства является отток весомой части экономически активного населения в так называемую ненаблюдаемую экономику²⁰. Согласно последним представленным национальными статистическими службами стран СНГ данным, доля ненаблюдаемой экономики в производстве ВВП варьировала в 2008 г. от 7,5% в Беларуси и 7,8% в Азербайджане до 24,1% в Таджикистане. В Армении она составляла 26,3% (2007 г.), в Казахстане – 19,5%, в Кыргызстане – 18,8% (без учета ненаблюдаемой экономики в сельском хозяйстве), в Молдове – 22,1%, в России – 17% (2007 г.), в Украине – 15,5% (2007 г.)²¹.

Модификации социальной структуры общества на постсоветском пространстве

Наряду с высокими уровнями доходной дифференциации и безработицы весомый вклад в прессинг общего психологического дискомфорта на постсоветском пространстве вносит отсутствие полноценного

¹⁸ 20 лет Содружеству Независимых Государств // Вопросы статистики. 2012. № 1.

¹⁹ Аналитическая записка о социально-экономическом развитии и торгово-экономических отношениях государств – участников Содружества Независимых Государств в I квартале 2011 г. <http://www.cis.minsk.by/page.php?id=18902>

²⁰ В состав ненаблюдаемой экономики согласно «Руководству по измерению ненаблюдаемой экономики (ОЭСР, 2002 г.)» включаются: теневое производство, незаконное производство в неформальном секторе, производство продукции домашними хозяйствами для собственного конечного использования, производство, не учитываемое вследствие недостатков в программе регулярного статистического наблюдения.

²¹ Об оценках ненаблюдаемой экономики в странах СНГ. Материалы Статкомитета СНГ. // Общество и экономика. 2010. № 3–4. С.297.

гражданского общества, институты которого могли бы способствовать более справедливому распределению результатов экономического роста²², а также массового среднего класса. Средний класс принято определять по трем базовым характеристикам: 1) имущественно-материальное положение; 2) профессиональный статус и положение в обществе; 3) самоидентификация (система ценностно-моральных критериев). Как считают многие эксперты, уже сам «...факт формирования среднего класса можно рассматривать в качестве важного свидетельства и даже критерия эффективности реформ, свидетельства прочности всей системы экономических, социальных и политических институтов. И, наоборот, отсутствие среднего класса можно воспринимать как символ неудачи социально-экономических преобразований»^{23,24}. По данным социологических исследований, которые проводились в России, Беларуси и Украине, доля среднего класса здесь незначительна – от 12 до 20% (около 12–15% – в Украине и 15–20% – в России и Беларуси).²⁵

Несмотря на большое количество социологических исследований, специального системного аналитического доклада, содержащего ответы на все вопросы относительно параметров и собственно наличия среднего класса на постсоветском пространстве, до сих пор фактически нет.

Летом 2010 г. известная исследовательская маркетинговая ассоциация GFK провела специальный опрос (но только на предмет платежеспособного спроса на товары и услуги) домашних хозяйств в России, Украине, Беларуси, Казахстане, Азербайджане и Узбекистане²⁶. Основной вывод – отсутствие платежеспособного среднего класса. Так, лишь 0,7% респондентов в этих странах заявили, что могут позволить себе покупку любых потребительских товаров, 4,7% отказывают себе только в покупке недвижимости, 25% – автомобиля. Большинство (55%) имеют достаточно средств для покупки еды, одежды и мелких бытовых приборов, но не для

²² Павленко Ю.Г. Современное гражданское общество // Вопросы экономики. 2008. № 10. С. 107.

²³ «Старый» средний класс – врачи, учителя, инженеры, у которых в советское время был не очень высокий уровень доходов, но по своим образовательным критериям, мышлению и поведению они, безусловно, относились к категории среднего класса. «Новый» средний класс – представители малого и среднего бизнеса, которые именно по критерию имущественно-материального положения и соответствуют определению среднего класса в западном понимании.

²⁴ Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Под ред. Т. Малевой. М.: Гендальф, 2003. С. 9.

²⁵ Соколова Г. Состояние и возможности развития среднего класса в Беларуси // Общество и экономика. 2010. № 7–8. С. 211; Проект «Диалог.UA» // http://www.dialogs.org.ua/print.php&part=opinion&op_id=89

²⁶ Зиверт Ш., Захаров С., Клингхольтц Р. Исчезающая мировая держава: демографическое будущее России и других бывших союзных государств. Берлин: Берлинский институт народонаселения и развития, 2011. С. 33.

таких крупных покупок, как телевизор, холодильник или стиральная машина. 16,9% опрошенных могут свободно покупать продукты, но не одежду, а 2,3% не имеют средств даже на ежедневное питание.

Накопившиеся за двадцать лет социальные издержки реформ превысили запас как материальной, так и эмоциональной прочности имевшегося в регионе «старого» среднего класса и не позволили упрочить свои позиции «новому» среднему классу. Высококвалифицированные и вполне конкурентоспособные, согласно мировым меркам, кадры в силу структурной перестройки рынка труда были буквально вытолкнуты за его пределы, втянуты в воронку безработицы и, как следствие, реальной бедности. Потенциал квалифицированных исполнителей и квалифицированных менеджеров, креативных кадров, по сути, исчерпан, что сильно затрудняет процессы модернизации экономики²⁷.

Так, если вклад «креативных отраслей» (построенных на творческом труде) в экономику развитых стран составляет, по разным методикам расчета, от 25 до 35%, то в России, по самым оптимистичным оценкам, не превышает 13%²⁸. Ситуация в других государствах СНГ также не дает поводов для оптимизма. Сейчас наиболее высокий удельный вес безработных с высшим образованием отмечается в Азербайджане и в Украине – около 40% (см. табл. 7).

Практически все годы реформ в СНГ прошли под знаком полного пренебрежения к развитию систем национальной науки и интеллектуального потенциала населения региона, имеющему со времен СССР достаточно высокий уровень образования. По данным переписей населения 2000 г., из 1000 населения старше 15 лет высшее образование имели 76 жителей Таджикистана, 92 – Туркменистана, 105 – Кыргызстана, 106 – Азербайджана, 111 – Молдовы, 126 – Казахстана, 140 – Беларуси и Украины, 160 – России, 170 – Армении. В 2009 г. наметился даже некоторый рост этих показателей – из 1000 населения старше 15 лет высшее образование имели 122 жителя Азербайджана, 189 – Беларуси, 198 – Казахстана, 124 – Кыргызстана²⁹. Вместе с тем сохраняется устойчивая тенденция падения престижа интеллектуального труда – до сих пор он остается одним из низкооплачиваемых. В структуре занятости крайне низка доля персонала ИКТ, что связано с общим невысоким уровнем технологического развития постсоветских экономик и, как следствие – их низкой конкурентоспособностью. Так, например, в России только 1,47% всех работающих, или 1,34% трудоспособного населения,

²⁷ Вардомский Л., Шурубович А. Модернизация экономики в странах СНГ: типы, ресурсы, инструменты // Экономическое обозрение. 2008. № 1. С. 7.

²⁸ <http://strategy2020.rian.ru/news/20110823/366128697.html>.

²⁹ 20 лет Содружеству Независимых Государств // Вопросы статистики. 2012. № 1.

Таблица 7

**Распределение численности безработных по уровню образования
(на начало 2010 г., в%)**

Страны	Всего	В том числе с уровнем образования:				
		высшим	средним профес- сиональным	начальным про- фессиональным	средним (полным) общим	не имеющие среднего (полного) общего образова- ния
Азербайджан	100	41,4	35,6	13,2	8,3	1,5
Армения	100	14,2	22,6	7,4	50,3	5,5
Беларусь	100	10,9	15,7	24,0	38,6	10,8
Казахстан	100	14,8	18,8	6,9	54,4	5,1
Кыргызстан	100	10,7	21,1	–	56,8	11,4
Молдова	100	9,2	8,8	24,3	22,5	35,2
Россия	100	16,5	19,6	20,5	28,2	15,2
Таджикистан	100	6,3	16,9	13,7	63,1	–
Украина	100	39,9	33,7	0,1	22,5	3,8

Источник: Рынок труда в странах Содружества // Общество и экономика. 2010. № 9. С. 147.

заняты в сфере ИКТ (для сравнения: в США – 3,74%, в Великобритании – 3,16, в Германии – 3,14%)³⁰.

Значительная часть специалистов с высокой профессионально-образовательной подготовкой, в частности, с высшим образованием (по сути, потенциальный средний класс), работают не по специальности или вообще оставляют пределы родной страны, где зачастую обрекают себя на неквалифицированную занятость. Одна из основных причин – низкий уровень средней заработной платы (см. табл. 8).

Новая тенденция последних лет – экспорт ИКТ-услуг: заказная разработка программного обеспечения, так называемое «оффшорное программирование». В России численность занятых в сфере экспорта ИКТ-услуг оценивается уже в 49,5 тыс. чел.³¹ Внешняя трудовая миграция в условиях безработицы, с одной стороны, формирует альтернативную

³⁰ Жеребин В.М. Модернизация экономики и занятость населения // Вопросы статистики. 2011. № 10.

³¹ Там же.

Таблица 8

Средняя заработная плата (исходя из официальных курсов валют, в долл.)

Страны	Март 2010 г.	Март 2011 г.
Азербайджан	380	428
Армения	258	304
Беларусь	370	502
Казахстан	478	600
Кыргызстан	147	168
Молдова	248	...
Россия	680	778
Таджикистан	88	98
Украина	265	319

Источник: Аналитическая записка о социально-экономическом развитии и торгово-экономических отношениях государств – участников Содружества Независимых Государств в I квартале 2011 г. <http://www.cis.minsk.by/page.php?id=18902>.

форму занятости, с другой – позволяет обеспечить рабочей силой вакансии, не пользующиеся спросом населения в принимающих странах (в основном в России и Казахстане).

Несмотря на то, что в последние два года в СНГ наметился рост заработной платы, она остается значительно ниже, чем в странах, принимающих мигрантов. Так, например, в Украине и Польше при одинаковой нагрузке или аналогичной производительности труда люди получают зарплату, которая в середине 2000-х гг. отличалась в 5–10 раз³². Социологический опрос, проведенный исследовательским центром украинского портала Superjob.ua, показал, что по сравнению с 2010 г. число украинцев, желающих уехать на работу за рубеж, возросло с 56% до 60%. При этом 54% опрошенных уточняют, что трудиться вдали от родины они готовы только в том случае, если зарплата будет выше, чем в Украине³³. Специальные исследования показывают, что люди не будут возвращаться на Родину, пока их заработная плата не достигнет хотя бы половины их дохода в странах иммиграции.

В итоге приходится признать, что сформировать прочный каркас постсоветской социально-экономической системы так и не удалось. Все

³² Глазьев С.Ю. Очередной «клон» правительственных рыночных фундаменталистов // Российский экономический журнал. 2005. № 2. С. 12.

³³ Исследовательский центр портала Superjob.ua. 2011. 14 июля. <http://www.superjob.ua/groups/topics/1909/1>.

экономические и социальные реформы в регионе были непоследовательны и сводились либо к попыткам фрагментарных преобразований в отдельных сферах, либо к спонтанным реакциям на негативные последствия, которые возникали в результате все тех же до конца не продуманных рыночных реформ. Вероятнее всего, выход из сложившейся тупиковой социально-экономической ситуации может быть найден только в рамках альтернативных концепций социальной политики, призванных устранить просчеты и промахи предшествующего периода постсоветского развития, обеспечить высокое качество человеческого капитала и создать комфортные условия для реализации инновационного потенциала среднего и креативного классов.

И. ЯРЫГИНА
доктор экономических наук,
профессор Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВА И ЧАСТНОГО БИЗНЕСА

Рассматривается мировой опыт развития партнерских отношений государства и частного бизнеса. Представлены формы ГЧП, способные обеспечить пользователей качественными услугами по минимальной стоимости за льготы, которые предоставляет государство. Анализируются возможности ГЧП в модернизации отечественной экономики с учетом мирового опыта.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, риски, концессии, инновационный проект, государственное регулирование.*

Современная Россия идет по пути интернационализации, экономической интеграции и модернизации экономики. Эффективному решению задач экономического роста способствует партнерство государства и частных структур.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) представляет собой различные формы взаимодействия государства и частных инвесторов на взаимовыгодных условиях в целях решения экономических задач. Важно отметить, что ГЧП не предполагает приватизацию предприятий, при которой осуществляется перевод активов от государственных институтов частным. Цель таких сделок для государства – решение социальных и экономических задач, дополнительные возможности модернизации экономики, а для бизнеса – частный интерес, возможность получения и развитие. Опыт США, Японии, ряда европейских стран показал, что при взаимодействии государства и частной структуры имеет место разделение ответственности и рисков. Каждый проект предполагает формирование отдельного механизма. Институт ГЧП позволяет использовать преимущества интеграции финансовых ресурсов частного бизнеса с ограниченными государственными бюджетными средствами, когда проект возможно реализовать только совместными усилиями, он имеет социальную направленность, а результат важен для общества.

Процесс становления и развития ГЧП последовательно проходил следующие этапы. Сначала развивался аутсорсинг, при котором государство передает частным структурам поручение произвести продукцию или оказать услугу по договорной цене. Акцент отношений переносится на операционный аспект. Далее сотрудничество распространялось на разработку проектов, дизайна, строительство. Акцент в бизнес-процессе переносится на совместный выпуск продукции. На входе – финансовые ресурсы частного предприятия, в том числе имеющие льготный характер, а на выходе – целостный процесс производства. Наконец, формируется полноценное государственно-частное партнерство на базе отдельных соглашений государственных и частных институтов как процесс совместного производства продукции, трастовая операция специального назначения и пр. Эти формы взаимодействия государственных и частных институтов целесообразно использовать и в современных условиях, что будет способствовать модернизации национальной экономики и развитию международного сотрудничества.

Практика показала, что наиболее распространенными формами ГЧП являются: создание совместных финансовых, страховых, налоговых фондов, строительство, реконструкция, разработка месторождений, поддержка функционирования объектов, обслуживание клиентов. Указанные формы сотрудничества в ряде случаев имеют концессионную основу. Концессия – договор государства с частной структурой о передаче в эксплуатацию, на определенных условиях, недвижимости с правом строительства, добычи ископаемых и пр.

Опыт США, в частности, демонстрирует, что в рамках концессии целесообразно осуществлять долгосрочные проекты (до 99 лет). В случае стремления к быстрому экономическому результату предпочтительны специальные договорные отношения государственных и частных структур.

В странах ЕС в рамках ГЧП было реализовано значительное число проектов в различных отраслях экономики (см. табл. 1)

Таблица 1

Проекты ГЧП в странах ЕС

Отрасль	Число проектов	Стоимость проектов (млрд долл.)
Транспорт	51	22,7
Образование	115	4,8
Здравоохранение	93	10,0
Оборона	51	5,8
Региональное развитие	161	51,2

Источник: Bbcapus. Balfour Beatty, Gr.Br.2011.

Примером ГЧП в США, ЕС и Японии может служить реализация проектов защиты окружающей среды (переработка мусора, очистительные станции), по строительству и эксплуатации автотрасс, железнодорожных магистралей, аэропортов, мостов, по водоснабжению, развитию инфраструктуры, строительству и эксплуатации жилищного фонда, сбережению энергии, по инновационным проектам на муниципальном, национальном, региональном и глобальном уровнях, в том числе и на многосторонней основе.

Правительство Филиппин в марте 2009 г. приняло решение о реализации крупного проекта по модернизации инфраструктуры в рамках партнерства с национальными и иностранными предприятиями. Расчёты на льготных условиях по этому проекту обеспечил банк ChMB – JP Morgan, США. В реализации проекта приняли участие 147 государственных и частных институтов. Важно также отметить значительные возможности государственно-частного партнерства в развитии регионов и малых городов, когда государство предоставляет налоговые, страховые и прочие льготы, создавая благоприятные условия для сотрудничества экономических субъектов.

Особую роль ГЧП играют в реализации инновационных проектов. В этих случаях стороны тщательно оценивают возможности достижения поставленных целей, осознают наличие риска в процессе решения отдельных проблем, обладают профессиональной смелостью формирования партнерских отношений, цель которых – предложение обществу новых продуктов или услуг. При этом роль государства в проектировании инноваций заключается в обеспечении условий реализации стратегий, в результате которых осуществляется творческая идея, нововведение, преобразование в экономической, технической, социальной или иной области, связанной с изобретениями и открытиями.

Британские эксперты пришли к выводу, что ГЧП инновационного характера предполагает формирование процедур администрирования в процессе реализации самого проекта, исходя из конкретных потребностей бизнеса. Участникам проекта целесообразно поддерживать деловые контакты и принимать на себя риски в зависимости от формы участия в проекте, где каждый делает для общего блага то, что умеет.

Для малых и средних предприятий стимулом участия в ГЧП являются соглашения с государственными институтами на предоставление услуг или иную деятельность.

В целом процедура формирования ГЧП включает стадию постановки целей, изучения особенностей проекта, разработки правил и требований, определения полномочий и ответственности участников проекта. Далее следует корректировка целей в соответствии с особенностями проекта и формирование совместных задач на новый период. Происходит разработка новых правил и требований, определение, в

случае необходимости, новых полномочий и ответственности. А затем происходит организация и совершенствование финансирования с учетом налоговой политики, дотаций, гарантий, концессионной составляющей, финансового инжиниринга, возможного приглашения иностранных участников.

ГЧП создает благоприятные условия для обеспечения пользователей качественными услугами по минимальной стоимости, за льготы, которые предоставляет государство. Такую схему сотрудничества используют муниципалитеты г. Чикаго (США) по уборке мусора и г. Бирмингема (Великобритания) по эксплуатации госпиталя. Практический интерес представляет опыт ГЧП по проектированию, строительству и эксплуатации Университета в Сан-Диего (Калифорния, США). Указанный проект в сфере образования «работает» более 40 лет. Его стоимость составила 38 млрд долл. Частные предприятия обеспечили строительство и круглосуточную техническую поддержку, функционирование кафе, библиотек. Муниципалитет предоставил налоговые льготы на время строительства и эксплуатации учебного заведения до выплаты задолженности по кредиту. Согласно договоренности, стороны распределили расходы по проекту следующим образом: государство – 10%, частный сектор – 90%. В результате ГЧП в указанной сфере привлечены ресурсы частных инвесторов на социальные нужды, снижена нагрузка на бюджет, решен вопрос занятости населения. Вместе с тем участники проекта отмечают необходимость проявления выдержки и желания участников реализовать проект, имеющий социальную значимость. Важный урок ГЧП – тщательный подбор партнеров и открытое обсуждение проблем поиска правильных решений, способных защитить участников проектов от излишних рисков.

В настоящее время перед Россией стоят важные экономические задачи, решение которых связано с разумным использованием мирового опыта. Объективная реальность определяет роль российского государства в развитии рынка капиталов и услуг, в стимулировании социальной ответственности бизнеса, в реализации программ поддержки наименее защищенных субъектов хозяйствования, в разработке унифицированных регламентаций и содействии бизнесу, в том числе инновационному.

Развитие национальной экономики требует дальнейшего совершенствования законодательной базы в части снижения стоимости отдельных форм финансирования и цен на материальные и технические ресурсы, в предотвращении воровства и нарушении договорных обязательств. Необходимо содействие сбыту национальной продукции, облегчение долгового прессинга, формирование эффективной системы налогообложения, контроля деятельности руководителей хозяйств, предприятий, обеспечение собственно нормативной базы ГЧП, способствующей бизнесу. Особое внимание целесообразно обратить на закрепление норм,

стимулирующих развитие инновационных технологий – затратного, но перспективного сектора экономики.

В настоящее время Налоговый кодекс России не предусматривает в достаточной степени прямого стимулирования деятельности инновационных и научно-производственных организаций. Важно понять, что инновационная деятельность в чистом виде не является предпринимательской: ей свойственны высокие риски, часть из которых должны брать на себя государственные институты.

Эксперты Международного валютного фонда отмечают, что позитивные тенденции развития национальных экономик в целом связаны с усилением государственного регулирования и гармонизацией банковской деятельности. Россия приступила к реформированию хозяйства в условиях преодоления последствий мирового финансового кризиса. Эффективное решение актуальных задач возможно в настоящее время на базе разумного государственного управления экономикой, что вызвано, по-нашему мнению, рядом причин.

Во-первых, в условиях преодоления кризисных явлений, решение целого ряда экономических задач, а также в связи с отсутствием коммерческих интересов, только государство способно поддержать решение жизненно важных проблем экологии, инфраструктуры, социальной сферы, образования. Успех в развитии указанных направлений служит интересам всего общества. Только государство способно компенсировать изъяны рынка, в том числе связанные со стремлением бизнеса к скорой и значительной прибыли. Кроме того, в условиях «стихийного» развития рынка государство способно оказать положительное влияние на поддержание баланса спроса и предложения, регулируя через цены темпы роста и структуру экономического развития.

Во-вторых, деятельность участников рынка связана со стремлением к самоокупаемости и к достижению краткосрочного результата. Каждое предприятие, отрасль, регион стремятся к реализации преимущественно своих интересов и руководствуются «эгоистическими» потребностями микроструктуры. Кроме того, субъекты хозяйствования действуют в условиях конкуренции, и их интересы часто противоречат государственным. Национальная экономика, в свою очередь, представляет собой многоуровневый и многофункциональный механизм. Опираясь только на рынок, невозможно управлять общеэкономическим развитием макроэкономики, особенно «хрупким» в условиях преодоления финансового кризиса. Только государство способно обеспечить реализацию разумных отношений между микро- и макроэкономикой как частным и целым, между центром и регионами, опираясь в том числе и на партнерство с бизнесом.

В-третьих, в условиях рынка возникает асимметрия макроэкономических отношений, и требуется их разумное государственное регулирова-

ние. В этих условиях только государство способно обеспечить эффективный контроль за реализацией поставленных социальных задач.

Опыт стран, преодолевающих последствия кризиса, в том числе и российский, показал, что регулирование не означает вмешательства в экономическую деятельность, а представляет собой стремление к упорядочению государственного контроля в интересах общества. При этом основой крепких взаимовыгодных отношений хозяйствующих субъектов является экономический интерес, реализация которого зависит от «политической воли» государства. Использование механизма государственно-частного партнерства на национальном и международном уровнях будет в полной мере способствовать эффективному решению задач модернизации и экономического роста.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

В. МУЗЫЧУК
кандидат экономических наук,
заведующая сектором эффективности социальной сферы
Института экономики РАН

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И СОЦИОЛОГИИ КУЛЬТУРЫ

В последнее время в России отмечается повышенное внимание к проблемам экономики и социологии культуры. Во многом это обусловлено рядом законодательных новаций последних лет, связанных с реализацией административной и бюджетной реформ и реформы местного самоуправления, которые определенным образом обострили ситуацию с функционированием сферы культуры и искусства. Определенную лепту внесло и активное обсуждение проекта Федерального закона № 617570-5 «О культуре в Российской Федерации», представленного на рассмотрение в Госдуму РФ в октябре 2011 г. Следует отметить, что запланированное на март этого года слушание данного законопроекта в первом чтении так и не состоялось. Более того, судьба самого законопроекта в течение последних месяцев находится в подвешенном состоянии.

Отслеживая ситуацию, сложившуюся в социокультурном пространстве России, Журнал Новой экономической ассоциации выступил инициатором проведения конференции, посвященной актуальным проблемам экономики и социологии культуры.

18 апреля 2012 г. в Москве в Институте экономики РАН прошла ежегодная научная конференция «Актуальные проблемы экономики и социологии культуры», организованная Журналом Новой экономической ассоциации совместно с Институтом экономики РАН и Государственным институтом искусствознания.

В рамках работы конференции были проведены пленарное заседание «Культурная политика Российской Федерации в 2000-е гг.» и круглый стол «Экономика культуры: Новый ракурс старых проблем».

На конференции обсуждались следующие вопросы:

- институциональная среда культурной деятельности;
- законодательные новации в сфере культуры;
- проблемы статистики культуры;
- культурные индустрии;
- некоммерческие организации в сфере культуры;
- эмпирические исследования культурной деятельности;
- проблемы тестирования «болезни цен» Баумоля;
- социологические исследования в сфере культуры;
- экономика культуры и культурная политика: зарубежный опыт.

В работе конференции приняли участие свыше 40 человек, среди них: ведущие сотрудники ИЭ РАН, МГУ им. М.В. Ломоносова, НИУ-ВШЭ, Государственного института искусствознания, Российского института культурологии, НИИ киноискусства, Российского университета театрального искусства – ГИТИС, Санкт-Петербургской государственной академии театрального искусства и представители Министерства культуры Российской Федерации, Министерства культуры Московской области, Комитета Совета Федерации РФ по науке, образованию, культуре и информационной политике, Союза музеев России, Союза театральных деятелей РФ, Школы-студии (института) им. Вл.И. Немировича-Данченко при МХАТ им. А.П. Чехова и других организаций.

С вступительным словом к участникам конференции обратился заместитель директора Института экономики РАН и заместитель главного редактора Журнала Новой экономической ассоциации, д.э.н. М.Ю. Головин, который изложил позицию редакционного совета Журнала НЭА в отношении необходимости широкого освещения социально-экономических проблем культуры на страницах журнала.

Заседание пленарной сессии «Культурная политика Российской Федерации в 2000-е гг.» прошло под председательством заместителя Министра культуры Российской Федерации Е.Э. Чуковской, выразившей заинтересованность Минкультуры России в необходимости поиска научного обоснования управленческих решений в сфере культуры и искусства.

Пленарная сессия открылась двумя докладами, отразившими деятельность профессиональных творческих союзов. С докладом «О Концепции развития театрального дела в Российской Федерации на период до 2020 г.» выступил секретарь СТД РФ, зав. кафедрой С.-Петербургской государственной академии театрального искусства, профессор Л.Г. Сундстрем, который рассказал об основных целях, этапах разработки и структуре Концепции развития театрального дела, а также о сложностях согласования отдельных ее положений с представителями финансово-экономических ведомств.

Заседание продолжилось докладом эксперта Союза музеев России, членом-корреспондентом Российской академии художеств А.С. Колупаевой «О Национальном докладе "Музеи России на рубеже десятилетий"». В докладе прозвучала обеспокоенность современным состоянием музейной сферы, вызванная законодательными новациями последних лет и сложившейся в связи с этим неблагоприятной институциональной средой, а также заинтересованность музейного сообщества в усилении взаимодействия с органами государственной власти по нивелированию негативных тенденций развития отечественной культуры.

Зав. Отделом социологии экранных искусств НИИ киноискусства, д.с.н., профессор М.И. Жабский выступил с докладом «Проекты модернизации кино в России», посвященным истории становления и развития отечественного кино. В докладе был сделан акцент на необходимости возрождения российского кинематографа путем производства социально значимых фильмов на основе ценностей национальной культуры.

Заместитель директора Российского института культурологии, к.ист.н., доцент А.Г. Васильев рассказал участникам конференции об основных новациях и попытках совершенствования понятийного аппарата культуры, предпринятых при подготовке проекта Федерального закона «О культуре в Российской Федерации», а также основных этапах его разработки и согласования с различными министерствами и ведомствами.

Вторая часть пленарной сессии была посвящена презентации ряда недавно вышедших научных изданий. Ведущий научный сотрудник Отдела экономики искусства и культурной политики Государственного института искусствознания, к.ф.н. Е.П. Костина рассказала об идее создания и основных этапах подготовки книги «Культура России. 2000-е годы» (2012), посвященной памяти Б.Ю. Сорочкина. Старший научный сотрудник отдела экономики искусства и культурной политики Государственного института искусствознания, к.иск., доцент А.А. Ушкарёв представил книгу «Московский художественный театр. После столетия. Репертуар и публика» (2011), акцентировав внимание на методологии социологического исследования аудитории и репертуара МХТ, положенного в основу данного издания. Член бюро Чеховской комиссии Совета по истории культуры РАН, к.иск. Т.К. Шах-Азизова, на протяжении многих лет работавшая рука об руку с Б.Ю. Сорочкиным, рассказала об особенностях подготовки двух вышеупомянутых изданий.

Вторая часть конференции прошла в формате круглого стола. Работу круглого стола «Экономика культуры: новый ракурс старых проблем» модерировал директор Государственного института искусствознания, д.иск., профессор Д.В. Трубочкин.

С приветственным словом к участникам круглого стола обратился Президент НЭА и главный редактор Журнала Новой экономической ассоциации, академик РАН В.М. Полтерович.

Круглый стол открылся докладом, посвященным теоретическим аспектам экономики культуры. С докладом *«Причины «болезни издержек» Баумоля: низкая производительность или культурные стереотипы?»* выступил зав. Лабораторией институционального анализа Экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, д.э.н., профессор В.Л. Тамбовцев. Его весьма неоднозначный взгляд на трактовку экономических проблем культуры вызвал большой резонанс у участников конференции.

С докладом *«Эластичность спроса на исполнительское искусство по цене и доходу: основные результаты эмпирических исследований»* выступил доцент Факультета экономики НИУ-ВШЭ, к.э.н. Ю.В. Автономов. В докладе был представлен обзор основных результатов западных эмпирических (преимущественно эконометрических) исследований, полученных в отношении базовых детерминант спроса на исполнительское искусство – цены и дохода.

Доклад научного сотрудника Отдела экономики искусства и культурной политики Государственного института искусствознания Е.А. Хауниной *«Процентная филантропия – дополнительный финансовый ресурс для организаций социально-культурной сферы»* вызвал неподдельный интерес у участников конференции, свидетельством чему послужила масса вопросов практического характера, заданная докладчику после выступления.

Законодательным новациям в сфере культуры был посвящен доклад зав. Сектором эффективности социальной сферы Института экономики РАН, к.э.н. В.Ю. Музычук *«Перспективы развития культуры в России в свете Стратегии–2020 и законопроекта «О культуре в Российской Федерации»*, в котором акцентировалось внимание на финансовом обеспечении и организационно-экономических аспектах функционирования сферы культуры.

Заместитель Министра культуры Правительства Московской области, к.с.н. С.Н. Горушкина выступила с докладом *«Услуги в сфере культуры как инструмент реализации государственной культурной политики»*, в котором она предприняла попытку обосновать терминологическую несводимость понятий «услуга в сфере культуры» и «результат творческой деятельности».

В докладе доцента Кафедры менеджмента С.-Петербургского филиала НИУ-ВШЭ, к.э.н. М.В. Матецкой на тему: *«Концепция творческих индустрий сквозь призму культурной политики»* был представлен обзор основных подходов к анализу сектора культуры в экономической науке и методики оценки влияния культуры на социально-экономическое развитие общества.

С большим интересом участники конференции заслушали доклад директора Центра социологии искусства, доктора социологических наук М.Л. Магидович *«Петербургские филармонические традиции сквозь призму современных потребительских практик»*.

Проблемам статистики культуры был посвящен доклад ученого секретаря Отдела экономики искусства и культурной политики Государственного института искусствознания *Е.А. Дудкиной* «Статистика культуры в Российской Федерации: состояние и проблемы».

Директор Государственного института искусствознания, д.ист.н., профессор *Д.В. Трубочкин* подвел основные итоги работы конференции и отметил, что такие конференции должны проводиться на регулярной основе и стать традицией.

НА КНИЖНУЮ ПОЛКУ

ИЗУЧАЕМ СОЦИОЛОГИЮ ФИНАНСОВО-БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ

Силласте Г.Г.

**Экономическая социология:
учебное пособие.** Второе издание,
переработанное и дополненное
М.: ИНФРА-М, 2012. – 480 с.

Сложность и особенность написания учебников по социологии, а также их восприятия во многом определяются тем, что социология – это полипарадигмальная наука, оперирующая различными, но связанными между собой теориями. Кроме того, как писал американский социолог А.У. Гоулднер, академическая социология – наука, постоянно начинающая сначала, ей присуща странная тенденция к амнезии. Но в этой тенденции, подчеркивает Гоулднер, есть и другая сторона – относительная открытость академической социологии к интеллектуальным новациям¹.

Что касается экономической социологии, то здесь положение еще более запутанное, поскольку на поле экономики или, используя другой термин, хозяйства, в данном случае сталкиваются две самостоятельные науки – экономика и социология. Не говоря уже о том, что экономическая социология довольно молодая наука, которая в России утвердилась лишь в последней четверти прошлого века. Начало было

положено работой Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной². К концу 1990-х гг. в России сложилось несколько школ экономической социологии, между которыми имеются теоретические и методические различия. Но их объединяет признание преемственности развития социологической науки, ее творческого характера. Рецензент имеет в виду школы д.э.н., профессора В. Радаева (Высшая школа экономики – ныне – Национальный исследовательский университет), д.ф.н. доцента В.И. Верховина (МГУ им. М.В. Ломоносова), д.с.н., профессора Ю.В. Веселова. (СПбГУ), д.ф.н., профессора Г.Г. Силласте (Финансовый университет при Правительстве РФ). В 2005 г. вышла ее работа «Экономическая социология». На второе издание, опубликованное в 2012 г. и являющееся предметом нашей статьи, мы и хотели бы обратить особое внимание читателя.

В современных условиях экономическая социология, как одно из ведущих направлений социологического знания, развивается в западных странах на основе концепции «новой экономической социологии». Суть ее в ориентации на междисциплинарные исследования, укрепление связи с экономической историей, углубленное изучение роли государства как гаранта социального статуса граждан, расширение объектов исследования, к которым отнесены социальные аспекты деятельности экономических институтов (конкуренция, рынки, деньги, собственность, занятость). Все эти направления

¹ Гоулднер А.У. Наступающий кризис западной социологии. СПб.: Наука. С. 8.

² Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни: Очерки теории. Новосибирск, 1991.

сегодня развиваются и в российской экономической социологии, о чем свидетельствует рецензируемое пособие.

Рецензент не случайно выбрал емкое слово «размышления». Дело в том, что глубокое теоретическое содержание и логичность изложения позволяют ответить на главный вопрос: что нового вносит Г. Силласте в постановку и изучение актуальных проблем экономической социологии?

Уже первое ознакомление с книгой Г. Силласте дает основание для вывода, что ученый проводит самостоятельный анализ социальных особенностей развития экономики как социального института. Анализ многогранный, основанный на обобщении научных трудов и анализе материалов социологических исследований, данных статистики, отраженных в динамике развития рыночной экономики в России и раскрывающий специфику социальных отношений и процессов, сопровождающих деформации финансово-банковской, а шире – экономической сферы деятельности. Книга вышла за рамки учебного пособия и является полноценным учебником экономической социологии для вузов не только финансово-экономического профиля, а для более широкого. По сути, учебник Г. Силласте представляет собой институционализацию социологического подхода к сфере экономики и финансов.

Одна из наиболее сложных проблем, с которыми приходится сталкиваться авторам учебников по экономической социологии, – это необходимость учета различий между экономическим и социологическим подходами. Такая трудность вызвана тем обстоятельством, что зачастую у обоих подходов общий объект исследования. Немаловажное значение имеет также особенность и традиция отечественной экономической науки, обладающей долгим опытом «стихийного» использования и смешения обоих методов исследования. Данное обстоятельство, на наш взгляд, связано с тем, что в рамках марксистской методологии, на которую опиралась советская

наука, политэкономия тесно связана с социологией. К сожалению, в силу ряда понятных объективных обстоятельств, можно отметить и все еще недостаточное знакомство и освоение теоретического багажа современной социологии отечественными учеными-обществоведами, и экономистами в том числе.

Учебники по экономической социологии можно условно разделить на посвященные преимущественно теоретическим аспектам данной науки и на те, где в большей мере упор делается на рассмотрение актуальных практических вопросов. К первым следует отнести учебник В.В. Радаева, ко вторым – Г.Г. Силласте. Кроме того авторы учебников, как правило, уделяют больше внимание рассмотрению выбранных, более близких им разделов и тем в рамках экономической социологии. Особенность, достоинство и преимущество книги профессора Галины Силласте состоит в том, что из 11 глав ее пособия подавляющая часть посвящена анализу и изучению актуальных проблем экономической социологии в финансово-банковской сфере, которая привлекает сегодня всеобщее внимание и по которой практически нет профессиональной социологической литературы.

Автор определяет предмет экономической социологии как социальные отношения в сферах труда – собственности – производства – распределения – обмена и потребления, социальные последствия их развития, возникающие в результате взаимодействия с макроэкономическими закономерностями функционирования экономики. В более узком смысле – экономическое поведение и социальные явления в сфере экономики и финансов (с. 53–54). При этом подчеркивается, что объектами экономической социологии в общем виде являются: социальная реальность в сфере экономических отношений; человек (экономический и неэкономический), во всем многообразии выполняемых им социальных ролей в сфере экономики и финансов; статусные группы

и общности, осуществляющие свою экономическую деятельность и использующие различные формы экономического поведения; социальные институты и организации, выступающие в качестве субъектов рынка (хозяйствующих субъектов); потребители и производители, реализующие в экономическом поведении многообразие ролевых статусов (вкладчик, покупатель, клиент, страхователь и т.д.). По носителю экономического поведения выделяются и анализируются конкретные формы экономического поведения: производственное, трудовое, монетарное, сберегательное, страховое, потребительское, налоговое и др.). Эти формы поведения и его носители разносторонне рассматриваются в книге.

Автор учебного пособия широко использует традиционные и универсальные методы анализа проблемы, в частности, метод отбора и систематизации рассматриваемых объектов. Так, в одном из начальных разделов книги, посвященном рискам в финансово-банковской сфере, рассматриваемым через призму субъектов носителей экономического поведения, автор приводит примеры таких рисков, среди которых хотелось бы выделить риски, которые служат серьезным препятствием для развития экономики. В собственно банковской сфере, как отмечает автор, это риск сберегателя – риск неудачного выбора формы сбережения средств; риск стать жертвой финансовых пирамид или банков-банкротов; риск сокращения сбережений из-за колебаний курса валют. Российский гражданин имеет очень ограниченные возможности сберечь свои накопления и чувствует себя неуверенно в этой сфере. Косвенным подтверждением служат данные о крайне низкой доле населения, имеющей счета в банке (по данным, приводимым в книге, – от 21% в Москве до 4,5% в Восточной Сибири (с. 335).

Автор особо выделяет риски, которые относит к коммерческим. Среди них риски, связанные с обеспечением прав собственника, маркетинговые риски сбыта продукции и капитальных

закупок, риски финансирования, риски неправильного выбора экономических целей, риски конфликтов интересов с коллективом и партнерами (с. 120, 121). Не случайно своеобразной платой за отмеченные риски выступает прибыль предпринимателя, которая, согласно экономической теории, различается от прибыли владельца капитала.

Активно используя метод экспертных опросов, автор приводит данные, которые показывают, что более 70% опрошенных экспертов считают наиболее важными для эффективной работы банка кредитный и валютный риски, за ними идут риски ликвидности и риск вложения в фондовые активы (по 43%). Большинство банковских специалистов (51,4%) считают, что ситуация в российском банковском секторе прогнозируема лишь «в незначительной мере», а по мнению 27% респондентов, она «не прогнозируема вообще» (с. 124, 125).

Хотелось бы обратить внимание еще на вид рисков, которому в книге, на мой взгляд, не уделено достаточного внимания: чрезмерный рост финансовой экономики сам стал одним из самых серьезных рисков экономического развития. По оценкам экспертов McKinsey Global Institute, финансовая глубина (financial depth) экономики (соотношение традиционных финансовых активов и мирового ВВП) увеличилась с 261% в 1990 г. до 356% в 2010 г. Не было исключением и глобальный финансовый кризис 2008 г., который перерос в полномасштабный экономический кризис, охвативший почти ¼ мировой экономики³.

Среди актуальных социологических проблем, плохо отраженных в отечественной социологической литературе, – разработанные проф. Силласте основы фискальной социологии. Ранее они не рассматривались в качестве частной социологической теории. В настоящей книге автор впервые подходит к налого-

³ См.: Хейфец Б.А. Глобальный долговой кризис и риски долговой политики России. М.: ИЭ РАН, 2012. С. 8, 9.

вой системе как к целостному образованию, объединяющему людей, социальные и ролевые общности с помощью социальных связей и на базе конкретных социальных норм, действующих в сфере налогов и налогообложения. С этих позиций выделено 11 важнейших социологических характеристик налогов, определяющих возможность их социологической диагностики в рамках фискальной социологии (с. 192).

Анализируя такую социологическую характеристику налогов как отказ от финансирования общественных благ, автор приводит примеры двух подходов к анализу поведения хозяйствующих субъектов – экономического и социологического. Экономический подход иллюстрируется известным тезисом А. Лаффера, которого называют одним из отцов рейганомики. По его словам, «Слишком высокий налог убивает налог»⁴. Суть этой фразы в том, что при слишком высоких налогах у предпринимателя теряется мотивация к увеличению производства. Это неизбежно снижает налогооблагаемую базу и ведет к сокращению налоговых поступлений.

Суть второго примера – социологический подход. Он активно поддерживается исследованиями французских социологов в области налогов, которые установили, что нарушения налогового законодательства связаны не с объективной вероятностью налоговых проверок, а зависят преимущественно от числа неплательщиков, то есть от того, насколько широко общество рассматривает налог не как выплату, а как потерю для налогоплательщика (с. 193).

Среди социологических характеристик налогов, выделенных в книге, привлекают внимание две взаимосвязанные позиции: налог как критерий социальной справедливости и налог как классовый элемент налоговой системы. Автор

справедливо указывает, что отсутствие социальной справедливости в российской системе налогообложения, абсолютизация экономической функции налогов привели к искаженным представлениям населения о назначении налогообложения, к развитию девиантных форм налогового поведения (с. 195).

Налог как классовый элемент налоговой системы отражает расслоение и противоречия в социальной структуре массового налогоплательщика, влияние налогов на его социальное положение. Действующая в России с 2001 г. плоская шкала налогов на доходы физических лиц (НДФЛ) выражает выбор государством пути наименьшего сопротивления в собираемости налогов посредством единой ставки 13% для всех налогоплательщиков независимо от размеров их доходов. Такое решение отвечает, прежде всего, интересам высокооплачиваемых слоев и вступает в явное противоречие с принципами социально справедливого общества (с. 196). Так, высокообеспеченные группы населения имеют возможность лоббировать изменения в налоговом законодательстве, выгодные для бизнеса, в то время как влияние малообеспеченных слоев населения на процесс налогообложения сведено к минимуму (с. 196).

Главным аргументом в пользу введения плоской шкалы налогообложения доходов граждан был тезис о возможности с его помощью поднять уровень собираемости налогов и увеличить наполняемость бюджета. Но по прошествии 10 лет со времени внедрения этой инновации все еще ждут изучения социальные результаты эксперимента. Что, впрочем, неудивительно: отчитываться за проделанное, вернее за несделанное, у нас не принято. Тотальная безответственность – отличительная черта современной российской системы управления.

Обратимся, однако, к оценке эксперимента с плоской шкалой, данной независимыми экспертами. По мнению К. Сабирияновой, профессора экономики Университета Джорджии, лауре-

⁴ Леруа М. Налогоплательщик: социологический портрет и управление отношениями субъектов налогообложения. М., 2004. С. 4.

ата первой российской Национальной премии по прикладной экономике за работу «Мифы и реальность перехода к плоской шкале налогообложения», снижение налоговой ставки не сказалось на собираемости налога. По ее данным, среди более чем 200 стран мира, плоская шкала налогообложения существует лишь в 30-ти странах, в 15-ти странах подоходный налог отсутствует вообще, в более чем 150-ти странах принята прогрессивная шкала налогообложения. К. Сабирьянова и ее коллеги в результате исследования с помощью созданной ими модели установили, что в России, несмотря на увеличение доходов населения, за последние 10 лет реального роста благосостояния за счет налоговой реформы не произошло⁵.

В пособии Г. Силласте раскрывается социальный характер налогообложения, так как оно связано с социальным положением различных групп и слоев общества и, в этом контексте, тесно переплетается с социальной политикой государства, с социальной стратификацией населения. В то же время, несмотря на возрастающую социальную роль налогов, в системе налогообложения основное внимание уделяется экономическим аспектам и недооценивается социальная сущность налоговых реформ, их влияние на уровень и качество жизни населения (с. 199).

В материале, посвященном социальной структуре общества и ее влиянию на сферу экономики и финансов, проводится всесторонний анализ численности и структуры специалистов финансово-банковского сектора как элемента социальной структуры. Отмечается беспрецедентный рост числа таких специалистов в ответ на многократное расширение в России в течение двух последних десятилетий рынка финансовых услуг и возросшей потребности в специалистах финансово-экономического профиля (с. 246).

В структуре специалистов финансово-банковского сектора экономики автор выделяет четыре основные страты.

Высшая страта – финансовая олигархия (до 2% численности специалистов); средняя страта финансово-банковской системы (до 40%) – руководители коммерческих финансовых институтов (банков, компаний, агентств), обладающие значительным доходом и экономическим влиянием на экономические секторы финансового рынка, крупные менеджеры, высококвалифицированные финансово-банковские специалисты; базовая страта (20–25%) – специалисты среднего звена, занятые в сфере финансового бизнеса, высокооплачиваемые и востребованные всеми банковскими институтами; низшая страта (до 30%) – технический и обслуживающий персонал банков. По должностному статусу – это клерки, обслуживающие деятельность высшей, средней и базовой (начальной) страт (с. 247).

Обратим внимание на первую страту, в которую входят крупные собственники коммерческих финансово-банковских структур, владельцы и президенты крупных банков, обладающие экономическим влиянием на финансовый рынок и политическую власть. Автор указывает на очень важную характеристику этой страты, а именно на то обстоятельство, что олигархия широко использует механизм лоббирования своих интересов во всех влиятельных социальных институтах – президентском, правительственном, парламентском, международных финансовых организациях. Как правило, давление финансовой олигархии на политическую власть и ее важнейшие институты имеет латентный нелегитимный характер (с. 247).

Сегодня здесь намечаются некоторые интересные подвижки. В марте текущего года Президент Д. Медведев поручил Минэкономразвития и Министерству юстиции организовать среди представителей социальных групп обсуждение вопроса о создании в России института лоббизма с последующим внесением в президиум Совета при Президенте РФ по противодействию коррупции кон-

⁵ <http://bolshoyforum.org/forum/index.php?topic=120231.75;wap2>.

кретных предложений по формированию института лоббизма. При этом исходят из того что «лоббизм и коррупция – это совершенно разные вещи». Лоббизм – институт, который открыто помогает оказывать давление на властные структуры, продвигать интересы частных лиц, корпоративных структур в органах государственной власти с целью принятия выгодного для них решения. В США закон о лоббировании был принят еще в 1946 г. Он установил четкую регламентацию деятельности тех, кто добивается, принимает каким-либо путем или держит в своих руках суммы, которые должны быть использованы как средство достижения определенной цели. Это позволило изменить и отношение к лоббированию, и принципы его осуществления⁶.

Автор особо выделяет экономическую интеллигенцию, определяя ее как социальный слой высококвалифицированных специалистов умственного труда, имеющих высшее экономическое образование и профессионально занятых во всех сферах экономики вопросами управления, развития, учета, контроля и планирования финансово-экономических и денежных ресурсов. В советский период планового развития экономики работники финансово-банковской сферы относились к финансовым служащим и занимали весьма скромное положение, как материальное (по уровню оплаты труда), так и статусное, ибо соответствующие специальности не имели сколько-нибудь значимого социального и профессионального престижа в обществе. В связи с интенсивным расширением финансового рынка численность этой страны с 1992 г. резко увеличилась, повысился социальный престиж профессии финансиста и экономиста (с. 250).

Автор справедливо относит экономическую интеллигенцию к российскому среднему классу, рассматривая последний как новый элемент социаль-

но-классовой структуры общества, которому отводится стабилизирующая роль в экономической, социальной и политической жизни общества. Однако экономическая интеллигенция является составной частью класса, для которого еще не характерны социальная прочность и стабильность. Это убедительно доказали события августа 1998 г., когда десятки тысяч банковских специалистов, работников туристских агентств, процветавших до кризиса, в одночасье были выброшены на улицу и заняли очередь на биржах труда. Эту первую волну безработицы в финансово-банковской сфере можно определить как волну «респектабельной безработицы». Положение банковских служащих в России остается нестабильным, что подтверждается статистикой увольнений в период мирового экономического кризиса. С сентября 2008 г. по март 2009 г. без работы осталось около 9,5 тыс. банковских служащих; средняя заработная плата специалиста в данной сфере снизилась на 25–30% (с. 251).

Нам представляется, что экономическая интеллигенция является одновременно бенефициантом и жертвой гипертрофированного роста финансово-банковской сферы. Невозможно долгосрочное благополучие и стабильное положение экономической интеллигенции как части среднего класса без благополучия научно-технической, творческой интеллигенции, и даже рабочего класса и крестьянства. Мировой опыт показывает, что развитая страна с успешной экономикой, живущая за свой счет и не наращивающая свой внутренний и внешний долг до астрономических размеров, должна заботиться о сбалансированном состоянии своей социально-профессиональной структуры. Современный российский финансовый и сырьевой флюс, затяжная «голландская болезнь» нашей экономики, связанная с ее сырьевой направленностью, не сулят ничего хорошего ни российскому среднему классу, ни его части в виде экономической интеллигенции.

⁶ Взгляд. Деловая газета. 13 марта 2012.

Понятие «средний класс» сегодня популярно в российском медийном пространстве и экспертном сообществе. На средний класс возлагаются большие надежды. Широко использует его и автор книги (с. 316–327). Нам представляется, что данное понятие нуждается в тщательном рассмотрении и уточнении. Наиболее исчерпывающее определение среднего класса мы находим в оксфордском социологическом словаре под редакцией Г. Маршалла. В нем средний класс делится на «старый» и «новый». К первому относится мелкая буржуазия, включая представителей малого бизнеса, владельцев небольших магазинов и мелких фермеров, а также представителей свободных профессий. Ко второму – работающие по найму специалисты, управленцы и чиновники, руководящий и инженерный персонал, составляющие так называемый класс служащих, а также выполняющие рутинную работу представители нефизического труда и низшие категории управленцев и техников, составляющие более маргинальный средний класс (в марксистской терминологии – новый рабочий класс). Кроме того, и это главное, авторы словаря, на наш взгляд, справедливо, утверждают, что сам термин «средний класс» во многом не очень удачный, поскольку он пытается в одном понятии охватить класс, который характеризуется одновременно и общностью работы и общностью положения на рынке. Средняя страта индустриального общества за последние сто лет настолько расширилась, что каждая категория, охватывающая как директоров предприятий, так и их секретарш, должна рассматриваться, по меньшей мере, как неадекватная. Термин средний класс зачастую относят к группе, которую лучше бы было обозначить как «средняя масса», т. е. к группе лиц, имеющих доход на уровне среднего по стране⁷.

Кризис вызвал повышенный интерес к исследованию адаптационного поведения населения. Автор выделяет три основные модели адаптационного поведения, присущие разным социальным группам россиян, – полностью социально адаптированное, переходно-адаптивное, дезадаптивное. Отмечается, что спустя два десятилетия с начала становления рыночной экономики и рыночных отношений в российском обществе значительная часть россиян адаптировалась к новым экономическим условиям и развивает разнообразные формы экономического поведения. С данным утверждением можно согласиться, тем более что автор подтверждает свое утверждение данными опросов и аналитических исследований. Правда, такая адаптация происходит не на очень благоприятном психологическом фоне. Согласно результатам всероссийского опроса общественного мнения, которые приводятся в книге, в 2006 г. большинство россиян считали себя обделенными и проигравшими от перехода к рыночной экономике. К тем, кто выиграл от перераспределения собственности, относили себя не более 15–20% взрослого населения (с. 445–447).

Социально дезадаптированное поведение присуще людям, не сумевшим приспособиться к изменившимся экономическим и социальным условиям. Как известно, финансово-экономические кризисы, будучи особой формой социальных изменений, всегда вызывают социальную дезадаптацию. Социальная дезадаптация в связи с последствиями мирового финансово-экономического кризиса 2007–2009 гг. охватила от 23 до 30% россиян и отразилась на их экономическом поведении (с. 447). Проблема адаптации, возможно, имеет более сложный характер, чем представляется. Поясню на примере. В начале 1990-х гг. в газете «Аргументы и факты» натолкнулся на выразительный заголовок статьи, гласящий: «Если ты такой умный, почему ты такой бедный». Смысл этой фразы очевиден. Он сводится к тому,

⁷ A Dictionary of Sociology / edited by Gordon Marshall Oxford University Press, 1998. Pp. 414, 415.

что все зависит от человека. Напомню, что это был период ваучерной приватизации, залоговых аукционов «для своих» и прочих прелестей «первоначального накопления». На этом фоне заголовок статьи даже тогда показался лукавым. Конечно, от адаптивного поведения человека зависит очень многое, но, к сожалению, не все. Вспомним слова В.И. Ленина: «жить в обществе и быть независимым от него нельзя». Очевидно, что адаптация имеет свои морально-психологические границы, перейти которые не каждый может и хочет. В конце концов, не каждую цену человек готов платить за адаптацию или, по-русски, за приспособление, и не каждая адаптация этого заслуживает. Впрочем, возможна и расширительная трактовка данного понятия и практики, с ним связанной. Ведь можно поставить вопрос и так: «не нравится общество – измени его».

В заключительной главе автор рассматривает также эконоцид как форму социальной и экономической дезадаптации, как крайнюю, экстремальную форму дезадаптации личности, не способной найти конструктивный выход из сложившейся ситуации, кроме как уход из жизни. Французский социолог Э. Дюркгейм при описании социальных сил, действующих в обществе и подталкивающих индивида к самоубийству, трактует их не как абстрактные, а как реальные социальные силы, связанные с самой природой общества, обуславливающие возможность и масштабность самоубийств, их количественные и качественные показатели как социального явления, а не отдельных поведенческих актов. В книге эконоцид рассматривается в контексте глобального экономического кризиса (с. 448, 449).

Особенность вызванного глобальным экономическим кризисом эконоцида за рубежом в том, что его жертвами в первую очередь стали богатейшие представители делового мира. В России и странах СНГ эконоцид больше повлиял на поведение не миллиардеров, а рядовых граждан – служащих, специ-

алистов, потерявших работу и перспективы, причем в большей мере мужчин, чем женщин (с. 449, 450). Думается, что отмеченные различия связаны с характером российского капитализма: патерналистскими механизмами обретения богатства – с одной стороны, и слабой социальной защищенностью не только низших, но и средних слоев общества – с другой.

При написании данной статьи случайно натолкнулся на портале INFOX.ru на заметку, которая может служить иллюстрацией и частичным объяснением вышеотмеченного парадокса. Речь в заметке о Губернаторе Тульской области (Владимир Груздев), который, согласно представленной декларации о доходах за 2011 г., заработал 3,7 млрд руб. Журналисты подсчитали, что при средней зарплате в Тульской области в 2011 г. в 17275,9 руб., получается, что губернатор зарабатывает больше, чем 200 тыс. «средних» жителей управляемого им региона⁸. Живи Н. Некрасов в наше время, герои его бессмертной поэмы наверняка бы не сомневались, «кому живется весело, вольготно на Руси».

В заключительной главе книги автор рассматривает дауншифтинг как одну из альтернативных форм самореализации. На наш взгляд дауншифтинг можно рассматривать и как форму адаптационного поведения. Вслед за Джоном Дрейком, основателем крупной американской консалтинговой фирмы, автор определяет дауншифтинг как «добровольный отказ от требовательной и напряженной деятельности с целью высвобождения времени и сил на получение наслаждения от жизни» (с. 458). В словаре Т. Лоу-сона и Д. Гэррода мы нашли, как нам кажется, более развернутое и точное определение. Дауншифтинг (downshift-

⁸ Губернатор зарабатывает за год больше, чем 200 тыс. обычных жителей Тульской области. (http://infox.ru/business/money/2012/03/20/Gubernator_zarabaty.shtml)

ing) определяется как процесс добровольного перехода людей (обычно представителей среднего класса) к более простому и экономному стилю жизни. Суть перехода состоит в стремлении доказать собственное право на отказ от «крысиных бегов» и заняться не столь всепоглощающим, более свободным по времени и степени обязательности делом, которое оставляло бы достаточное место для всего того, что человека действительно интересует и привлекает. Случайная выборка в объеме 800 американцев, сделанная в 1995 г., показала, что 28% из них добровольно пошли на снижение собственного статуса и сокращение доходов в пользу возможности свободно распоряжаться собой и своим временем⁹.

Автор справедливо отмечает, что дауншифтинг в современной России – это не массовое, а скорее, микропроцессное явление в относительно обеспеченных группах специалистов и профессионалов (с. 460). Это и понятно. Трудно сравнивать экономическое положение россиянина с уровнем благосостояния, например, американца. Можно отчасти согласиться и с тем, что идеология дауншифтинга близка национальной российской психологии и российской ментальности. Что русскому характеру, скорее, присущи поиски спокойствия и гармонии, чем напряженные затраты усилий ради карьеры и положения. Некоторая пассивность – это вполне адекватная форма адаптационного поведения в конкретных условиях объективной реальности. Российский образ жизни длительное время определялся социальной нестабильностью, непредсказуемостью будущего, зависимостью от капризов начальства, суровым климатом, наконец. Но есть и еще одна причина благосклонности россиян, хотя конечно далеко не всех, к дауншифтингу – это «небуржуазность» значительной части российского общества, как до, так и после октябрь-

ского периода. Из альтернативы «иметь или быть» многие россияне, в особенности те, кого у нас называют интеллигентами, часто выбирает «быть». В каком-то смысле данная позиция, возможно, опирается на ценности будущего, если вспомнить слова К. Маркса, что «царство свободы начинается в действительности лишь там, где прекращается работа, диктуемая нуждой и внешней целесообразностью...»¹⁰.

Книга профессора Г. Силласте как по своему теоретическому содержанию, так и по методике подачи материала, заслуживает высокой оценки. Она написана ярким литературным языком, со вкусом оформлена и, несомненно, будет с интересом встречена как специалистами – экономистами и социологами, так и читателями, которые интересуются актуальными проблемами российского общества и социальными последствиями экономических преобразований в России.

Ю. Павленко,
доктор экономических наук,
профессор, руководитель Центра
Института экономики РАН

⁹ Лоусон Т., Гэррод Д. Социология. А–Я: Словарь справочник. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2000. С. 81.

¹⁰ Маркс К. и Энгельс Ф. Избранные сочинения. Т. 9, ч. 2. М.: Политиздат, 1989. С. 349.

ABSTRACTS

N. Rayskaya, Ya. Sergiyenko, A. Frenkel

ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA IN 2011–2013

The main tendencies of economic development of Russia in 2011–2012 are presented in current paper. The changes of macroeconomic indicators with the tactical situation in real sector of the Economy are estimated. The reasons of moderate economic growth and possibility of its acceleration are analyzed as well.

Keywords: *tendencies, dynamics, investments, environment, growth rates, economic development, structure.*

D. Karpukhin, G. Anisimova

LEGISLATIVE REGULATION OF THE INEQUALITY IN MODERN RUSSIA: SOCIAL MEASUREMENT, PRIORITIES, PRODUCTIVITY

The characteristic of a current condition of legislative ensuring realization of the state social policy is presented in the paper. The author offers an assessment of compliance degree for operating legislative base to requirements of the modern social state. Besides, it is shown that the most important negative results of imperfection of the modern Russian legislation are the unreasonable inequality and poverty.

Keywords: *legislative base, social policy, inequality, poverty, social polarization*

E. Goryunova

MACROECONOMIC REGULATORS FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

The author investigates the issues of financial and tax instruments state use for stimulation of innovative development of the Russian Economy. The questions of public financing of a science and innovations are considered as well as the correlation and regression analysis of gross domestic product growth dependence from various factors, in particular costs of a science, technological innovations, tax burden, inflation, expenses on final consumption.

Keywords: *public administration, innovative economic growth, gross domestic product, taxes, scientific researches, inflation.*

A. Arkhipov, B. Mikhaylov

RUSSIA'S ACCESSION TO WTO: EXPEDIENCY, PROBLEMS, RISKS, SAFETY

The authors substantiate the necessity of active Russia's entry into the world Economy as well as analyze the ways of risks minimization and safety threats. The paper is dedicated to the issues of the Russian Economy's adaptation to WTO requirements and to prediction of possible losses and benefits from cooperation with WTO member countries.

Keywords: *World Trade Organization, competitiveness, investments, risks, economic losses, Customs union, export-import policy.*

A. Barkovsky

WHETHER RUSSIA'S ACCESSION TO WTO WOULD CONTRIBUTE MODERNIZATION OF THE DOMESTIC ECONOMY

The paper is dedicated to the issue of the domestic Economy competitiveness increase in the conditions of Russia's accession to WTO. The author analyzes opportunities of the real sector priority spheres modernization on the basis of the thought-over personnel and educational policy of the state.

Keywords: *WTO, APEC, global Economy, professional education, personnel market.*

A. Zeldner

THE STATE IN A SYSTEM OF PROVIDING THE ECONOMY'S SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Theoretical and practical principles of ensuring sustainable social and economic development of the country are investigated in current paper. The state role in a sustainable development achievement and the necessity of the state influence on economic processes are analyzed as well. The purposes and basic principles of system transformations in the modern Russian Economy are considered and the priority directions and mechanisms of sustained economic growth formation are offered.

Keywords: *sustainable social and economic development, reform of economic system, public administration, investments and innovations, state-private partnership, civil society, economic growth.*

R. Shiryaeva

STATE REGULATION OF THE PROPERTY RELATIONS IN THE CONTEXT OF TRANSITION TO INNOVATIVE DEVELOPMENT

The paper is dedicated to actual issues of the property relations development in a context of innovative development. The special attention is given to the analysis of cooperation mechanisms of the state and private property potentials as well as to quality improvement of institutional ensuring realization of state ownership.

Keywords: *state ownership, a private property, state-private partnership, the contract relations, state regulation.*

V. Osipov

CLUSTERS AS A TOOL OF THE STATE ECONOMIC POLICY

The most important provisions of the clusters theory are analyzed. On the basis of the world experience the author reveals the clusters role in ensuring competitiveness of various countries. The potential and possibilities of clusters for stimulation of modernization and innovative development of the Russian Economy are considered.

Keywords: *cluster, state regulation of the Economy, competition, competitiveness, innovations, satisfaction of the consumer needs.*

S. Kozlova

THE STATE SERVICES AND PRIVILEGES IN THE RANGE OF LAND USE IN SPECIAL ECONOMIC ZONES: ANALYSIS OF NEW REGULATIONS

The paper is devoted to the analysis of the last changes in the range of granting ground privileges from the state to residents of special economic zones. The comparative assessment of changes in the privileges system is given and the issue of relations regulation between private investors and the state after adoption of new acts is considered. Ways of the privileges system further improvement in the range of land use are also presented.

Keywords: *land use, special economic zones, investments, state services and privileges, state-private partnership, rent, treasury institute.*

R. Khalturin

DEVELOPMENT OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE: ISSUES AND CAPABILITY

The status of transport infrastructure as one of the most important conditions of ensuring social and economic development of the country is investigated. The economic essence of the concept "infrastructure" is considered, its role in the course of reproduction is revealed. Possible ways and mechanisms of investments attraction for modernization of the Russian transport infrastructure are offered.

Keywords: *infrastructure, reproduction system, modernization, investments, the state – private partnership, concessions, social and economic development.*

I. Vaslavskaya

THE RELIABILITY INDICATORS FOR PROPERTY RIGHTS PROTECTION

The paper distinguishes a logic justification of economic value of property rights security. The interrelation between various quality indicators of the national institutes defining reliability of property rights protection is analyzed.

Keywords: *institutes, state, management, efficiency, specification of the property rights.*

T. Malkova, I. Astafyev, O. Donichev

PRINCIPLES OF THE RESOURCE AND MOTIVATIONAL ANALYSIS AND ITS APPLICATION AT THE MESOECONOMIC LEVEL

The paper is dedicated to the questions of the necessity of transition to essentially new way of the production process organization and distribution of the benefits at macrolevel in the conditions of modern crisis Economy. The authors substantiate that one of key elements of the new system is the resource and motivational approach connecting together the purposes of activity and dynamics of an expense of resources for the goals achievement.

Keywords: *motivation, management, institution, crisis, goal-setting, resource analysis, efficiency.*

S. Frumina

COMPENSATORY THEORIES OF INSURANCE: EVOLUTION OF VIEWS

The paper is devoted to a question of an evolution of basic insurance theories. The author analyzes features of indemnification theories, compensation of harm theories, theories of requirements satisfaction and also the general theory of providing. The special attention is given to the Russian theory of insurance and the insurance market.

Keywords: *insurance theories, property insurance, personal insurance, insurance market, insurance protection, insured event.*

Yu. Zedina

THE FINANCIAL ASPECTS OF THE INSTITUTE OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP FORMATION: THEORETICAL SUBSTANTIATION

Formation and development conditions of the institute of state-private partnership (SPP) are considered. The main categorical concepts, signs, principles and the directions of SPP development are presented. The public sector and infrastructure are characterized as priority spheres of interaction between the state and private business. Approaches to theoretical judgment of SPP's financial base formation are presented.

Keywords: *mixed economy, state, business, state-private partnership, SPP forms, SPP financial base.*

S. Dyachkova

SOCIAL RESPONSIBILITY AS A NATIONAL SPIRITUAL TRADITION OF THE RUSSIAN BUSINESS

The historical aspect of social responsibility principles which rise in the Russian business sphere is considered. Indissoluble communication of national spiritual traditions as well as the ethical standards of merchant class of the XVIII-XIX centuries and modern Russian business is substantiated. The stored historical experience in the range of social responsibility of the Russian business for the purpose of its adaptation to modern conditions is systematized.

Keywords: *historical aspect of the Russian business, social responsibility of business, ethical standards of business, «code of honor for the businessman».*

T. Sokolova

SOCIAL FRAMEWORK OF THE FORMER SOVIET UNION: TWENTY YEARS OF TESTS
FOR DURABILITY

The retrospective comparative analysis of social and economic development of the Post-Soviet states is presented. The author gives the main attention to detection of the miscalculations assumed during social reforming for the twenty years' period of independent development of the USSR former republics. The consequent material is supported with data of official statistics and sociological polls.

Keywords: *former Soviet Union, CIS, standard of living, poverty, inequality, labor market, unemployment, middle class.*

I. Yarygina

FOREIGN EXPERIENCE IN PARTNER RELATIONS DEVELOPMENT OF THE STATE AND PRIVATE
BUSINESS

The paper is devoted to a world experience of state-private partnership structures development. SPP forms capable to provide users by high-quality services in the minimum cost for privileges provided by the state are presented. Possibilities of SPP modernization for the domestic Economy are analyzed.

Keywords: *state-private partnership, risks, concessions, innovative project, state regulation.*

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ ДЛЯ ПЕРЕПИСКИ

Г. Анисимова, кандидат экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник
Института экономики РАН
e-mail: anisimovagalina@bk.ru

А. Архипов, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
Института экономики РАН
e-mail: aiairchipov@inecon.ru

И. Астафьев, кандидат экономических наук, доцент ГОУ ВПО Ивановский филиал
Российского государственного торгово-экономического университета
e-mail: mtb37@yandex.ru

А. Барковский, доктор экономических наук, главный научный сотрудник
Института экономики РАН
e-mail: bark@yandex.ru

И. Ваславская, доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник
Института экономики РАН
e-mail: vaslavskaya@inecon.ru

Е. Горюнова, аспирантка Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
e-mail: justdoit4me@rambler.ru

О. Доничев, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой Владимирского государственного университета им. А.Г. и Н.Г. Столетовых
e-mail: donoa@vlsu.ru

С. Дьячкова, кандидат экономических наук, советник президента Группы компаний «Новард»
e-mail: diatchkova@novard.ru

Ю. Зедина, кандидат юридических наук, зам. председателя правления АКБ МОСОБЛБАНК ОАО
e-mail: yulia_zedina@bk.ru

А. Зельднер, доктор экономических наук, профессор, руководитель центра
Института экономики РАН
e-mail: zeldner@inecon.ru

Д. Карпухин, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
Института экономики РАН
e-mail: anisimovagalina@bk.ru

С. Козлова, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
Института экономики РАН
e-mail: zeldner@inecon.ru

Т. Малкова, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой ГОУ ВПО
Ивановский филиал Российского государственного торгово-экономического
университета
e-mail: mtb37@yandex.ru

Б. Михайлов, кандидат экономических наук, доцент, член экспертного совета Комитета
Государственной Думы РФ по безопасности
e-mail: aiairchipov@inecon.ru

В. Музычук, кандидат экономических наук, зав. сектором Института экономики РАН
e-mail: v_muzychuk@yandex.ru

В. Осипов, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института
экономики РАН
e-mail: zeldner@inecon.ru

Ю. Павленко, доктор экономических наук, профессор, руководитель центра
Института экономики РАН
e-mail: pavlenko@inecon.ru

Н. Райская, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
Института экономики РАН
e-mail: ie_901@inecon.ru

Я. Сергиенко, доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник
Института экономики РАН
e-mail: ie_901@inecon.ru

Т. Соколова, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник
Института экономики РАН
e-mail: sokolova99@mail.ru

А. Френкель, доктор экономических наук, руководитель центра
Института экономики РАН
e-mail: ie_901@inecon.ru

С. Фрумина, кандидат экономических наук, доцент Всероссийской государственной
налоговой академии Министерства финансов РФ
e-mail: frumina@mail.ru

Р. Халтурин, старший научный сотрудник Института экономики РАН
e-mail: zeldner@inecon.ru

Р. Ширяева, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
Института экономики РАН
e-mail: zeldner@inecon.ru

И. Ярыгина, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой Финансового
университета при Правительстве Российской Федерации
e-mail: jiz4@yandex.ru

ТРЕБОВАНИЯ К РУКОПИСЯМ

1. К публикации в журнале принимаются оригинальные, ранее нигде не опубликованные материалы.
2. Рукописи научных статей и других материалов представляются в журнал «Вестник Института экономики» в виде файла формата MS-Word (с расширением doc) и одного экземпляра распечатки.
3. Рукописи подписываются авторами с указанием полного наименования организаций, где авторы работают, их адреса, полного наименования должности каждого автора, их ученых степеней и званий, Ф.И.О., контактных телефонов и e-mail.
4. Страницы в электронной версии статьи не нумеруются, а в распечатках номера представляются карандашом.
5. К рукописи в обязательном порядке прилагается краткая аннотация на русском и английском языках (не более 10 строк), а также ключевые слова на русском и английском языках (не более 10 слов).
6. Авторам необходимо указать JEL-коды, соответствующие тематике статьи на основе алфавитно-цифровой классификационной системы по экономической теории (Journal of Economic Literature).
7. Ссылки на литературные источники приводятся в конце страницы в виде сносок. Нумерация сносок – на каждой странице, сквозная по статье.
8. Размер статьи не должен превышать одного печатного листа – 40000 знаков с пробелами.
9. Мнение редакции журнала может не совпадать с позицией авторов публикаций.
10. Рукописи не возвращаются. При отклонении статьи замечания рецензентов и редколлегии авторам не сообщаются. Редакция не вступает в переписку с авторами.
11. Редакция оставляет за собой право не ставить авторов в известность об изменениях и сокращениях рукописи, имеющих редакционный характер.
12. Плата с аспирантов за публикацию статей не взимается.

Компьютерная верстка Гришиной М.Ф.

Подписано в печать 30.11.2012

Формат 70х100 1/16. Объем 10,4 п.л. Тираж 1000 экз.

Печать офсетная. Заказ №10070

Отпечатано в соответствии с предоставленными материалами

в типографии ООО «ТДДС – СТОЛИЦА – 8»

РФ, 214012, Смоленская область, г. Смоленск, ул. Розы Люксембург, д. 2,

<http://www.capitalpress.ru>, 8 (495) 363-48-84

Адрес редакции: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32.

Тел.: 8-499-129-07-10, e-mail: vestnik_ie@mail.ru, vestnik@inecon.ru

<http://www.inecon.org/zhurnaly-uchrezhdennye-ie-ran/vestnik-instituta-ekonomiki-ran.html>

© НП

Редакция журнала «Вестник Института экономики Российской Академии наук», 2012