

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ. ИЗДАЕТСЯ С 2007 г.

ВЫХОДИТ 6 РАЗ В ГОД

№ 1/2016

Главный редактор

КОЗЛОВА С.В. – доктор экономических наук

Редакционный совет

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

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

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

Глинкина С.П. – доктор экономических наук, профессор, руководитель научного направления «Международные экономические и политические исследования» Института экономики РАН

Головнин М.Ю. – доктор экономических наук, ВРИО первого заместителя директора Института экономики РАН

Городецкий А.Е. – доктор экономических наук, профессор, руководитель научного направления «Институты современной экономики и инновационного развития» Института экономики РАН

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

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

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

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

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

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

УЧРЕДИТЕЛЬ:

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт экономики Российской академии наук

МОСКВА

ВЕСТНИК
ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
Научный журнал

№ 1/2016

Журнал «Вестник Института экономики Российской академии наук»
зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением
законодательства в сфере массовых коммуникаций
и охране культурного наследия.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС 77-26786 от 19 января 2007 г.

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

Редакционная коллегия:

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

Касьяненко Т.М. (ответственный секретарь журнала);

Смотрницкая И.И., доктор экон. наук;

Дерябина М.А., канд. экон. наук;

Грибанова О.М.

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

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

ISSN – 2073-6487

СОДЕРЖАНИЕ

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Сенчагов В.К.

Бюджетная политика на этапе выхода из рецессии 7

Караваева И.В.

Федеральный бюджет – 2016: неиспользованные ресурсы. 18

Бураков Д.В.

Крах теории денежного рынка. Эмпирические аномалии
и теоретические иллюзии 29

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Козлов Н.Б.

Пути развития накопительного компонента пенсионной
системы России 48

Бараненкова Т.А.

Демографические и социально-экономические аспекты
формирования трудового потенциала 64

Бахтизин А.Р., Бухвальд Е.М., Кольчугина А.В.

Выравнивание регионов в России: иллюзии программы
и реалии экономики 76

Смотрницкая И.И., Сагинова О.В., Шарова И.В.

Институт малого и среднего предпринимательства в сфере
общественных закупок 92

Шувалов С.С.

Возможности контрактной системы в реализации политики
импортозамещения 104

Баринова В.А., Земцов С.П.

Инновационный цикл как базовая модель динамики
и организации инновационной деятельности 117

Розанова Н.М., Бойкова Е.В.

Конкурентоспособность российского ИТ-бизнеса: проблемы
и перспективы 128

Карпушин Е.С.

Методы оценки активности и профессионализма российских
ученых 148

Сагидов Ю.Н.

Слабость мотивации созидания как причина социальной
и экономической деградации общества 158

ЭКОНОМЕТРИКА

Картаев Ф.С.

Моделирование влияния инфляции на экономический рост
в странах-нефтеэкспортерах 169

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Щепелева М.А.

К вопросу о взаимосвязи денежно-кредитной
и макропруденциальной политики 181

Нагалин В.Ю.

Государственное предпринимательство в обеспечении
экономического роста 198

Александров П.А.

Индивидуальное предпринимательство в России 205

Памяти Вячеслава Константиновича Сенчагова 213

Требования к рукописям 215

CONTENTS

FINANCE, MONETARY CIRCULATION AND CREDIT

Senchagov V.K.

The budgetary policy at the way out stage from recession 7

Karavaeva I.V.

The federal budget – 2016: unused resources. 18

Burakov D.V.

Crash of the monetary market theory. Empirical anomalies
and theoretical illusions. 29

ECONOMICS AND MANAGEMENT

Kozlov N.B.

The ways of the Russian pension system accumulative component
development 48

Baranenkova T.A.

Demographic and socio-economic aspects of labor potential
formation 64

Bakhtisin A.R., Bukhwald E.M., Kolchugina A.V.

Alignment of regions in Russia: illusions of the program and reality
of the economy 76

Smotritskaya I.I., Saginova O.V., Sharova I.V.

Small and average business institution in the sphere of public
purchases 92

Shuvalov S.S.

Potentialities of the contract system for implementation
of import substitution policy 104

Barinova V.A., Zemtsov S.P.

Innovation cycle as a basic model of the dynamics and organization
of innovative activity 117

Rozanova N.M., Boykova E.V.

Competitiveness of Russian IT business: issues and trends 128

Karpushin E.S.

Estimation methods for activity and professionalism of the Russian
scientists. 148

Sagidov Yu.N.

Weakness of creation motivation as a reason of social and economic
degradation of society 158

ECONOMETRICS

Kartaev Ph.S.

Modeling the impact of inflation on economic growth in the oil-exporting countries	169
---	-----

PUBLICATIONS OF YOUNG SCIENTISTS

Shchepeleva M.A.

On the interrelation between monetary and macroprudential policy	181
---	-----

Nagalin V.Yu.

State entrepreneurship in economic growth providing	198
---	-----

Aleksandrov P.A.

Individual entrepreneurship in Russia	205
---	-----

In memoriam, Vyatcheslav Konstantinovich Senchagov.	213
--	-----

Requirements to manuscripts	215
-----------------------------------	-----

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

В течение нескольких лет журнал «Вестник Института экономики Российской академии наук» традиционно открывал свой первый номер начинающегося издательского года публикацией статей, посвященных анализу федерального бюджета Российской Федерации, неизменными авторами которых являлись Вячеслав Константинович Сенчагов и сотрудники возглавляемого им Центра финансовых исследований Института экономики РАН.

В память о выдающемся ученом-финансисте, а также продолжая сложившуюся традицию, и в 2016 году эту серию статей открывает последняя научная работа Вячеслава Константиновича Сенчагова «Бюджетная политика на этапе выхода из рецессии», в которой предлагается обоснованная позиция изменения бюджетной концепции ради ускорения экономического развития современной России.

В.К. СЕНЧАГОВ

доктор экономических наук, профессор, Заслуженный экономист РФ,
руководитель Центра финансовых исследований Института экономики
РАН, научный руководитель факультета «Анализ рисков и экономической
безопасности» Финансового университета при Правительстве РФ

БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА НА ЭТАПЕ ВЫХОДА ИЗ РЕЦЕССИИ¹

В статье проводится сопоставление прогноза и законодательно утвержденного варианта Федерального бюджета Российской Федерации на 2016 г. Автор отмечает, что параметры бюджета не обеспечивают должное финансирование решения приоритетных социально-экономических задач в современных условиях развития российской экономики. Стагнационные темпы экономического роста, особенно абсолютное

¹ Статья подготовлена на основании Плана работы НИР на 2016 г. Института экономики РАН «Экономическая безопасность: новые вызовы и стратегия защиты национальных интересов». Регистрационный номер темы 01201354815.

снижение инвестиций в основной капитал и сокращение реальных доходов населения, обрекают российскую экономику на отставание от развитых стран в показателях инновационной активности, уровня и комфортности жизни населения. Обосновывается необходимость и представлены финансовые инструменты увеличения дефицита федерального бюджета ради ускорения темпов развития и решения задачи выведения отечественной экономики из состояния рецессии.

Ключевые слова: *федеральный бюджет, бюджетная политика, курс рубля, темпы экономического роста, инвестиции в основной капитал, реальные доходы населения, инфляция, импортозамещение, уровень бедности, отрасли социальной сферы.*

JEL: H61.

Разработка федерального бюджета 2016 г. проходила в условиях падения экономики, инвестиционного спада, нарастающих западных санкций и дополнительных бюджетных расходов, связанных с событиями на Украине. При этом, учитывая значительную волатильность цен на нефть, снижение курса рубля и другие сценарные условия, правительство решило не отказываться от принятия бюджета на трехлетний срок.

Главными задачами социально-экономического развития в предстоящем периоде становятся обеспечение устойчивой динамичности экономики, диверсификация производства на инновационной основе, импортозамещение, выполнение всех принятых ранее социальных обязательств. Но основной целью 2016-го года все же является то, что этот год должен задать тренд на решение перспективных задач – выйти из рецессии и сформировать условия для реального экономического роста. И решать эти задачи придется в трудных условиях.

Первостепенное значение приобретает выработка правильной экономической политики, прежде всего денежно-бюджетной, максимальное нацеливание бюджетных параметров на решение социально-экономических задач. Сбалансированность бюджета в этой ситуации остается крайне важной, но все же вторичной задачей. В какой-то мере эти направления были сформулированы уже в Послании Президента России Федеральному собранию от 4 декабря 2014 г., где он сказал «Надо, наконец, научиться гармонично совмещать две цели: сдерживание инфляции и стимулирование роста» и «сколько мы сэкономим, столько и должны инвестировать» [2, с. 1]. Некоторые шаги в этом направлении были сделаны и в 2015 г. – в Антикризисном плане, а также в уточненном бюджете, фактическое исполнение которого было ориентировано главным образом на обеспечение его сбалансированности.

С самого начала разработки проекта федерального бюджета на 2016 г. вопрос о первоочередности достижения благополучных финансовых показателей, или динамичного социально-экономического развития, был предметом дискуссий. Минфин уже в апреле 2015 г.

заявил, что в 2016 г. расходы бюджета должны быть уменьшены на 2 трлн руб. и повторил многие свои предложения по экономии. Характерно, что это ведомство не предлагало мер, обеспечивающих возможности нашей экономике заработать дополнительные средства, а это должно быть главным при бюджетировании. Не предлагало таких мер и Министерство экономического развития РФ. Были также выдвинуты предложения не индексировать зарплаты госслужащим, сохранить материнский капитал на сложившемся уровне, индексировать пенсии только на 4%, при возможной дополнительной индексации неработающим пенсионерам и отсутствии индексации работающим пенсионерам, повысить пенсионный возраст у госслужащих высокого ранга, сохранить таможенные пошлины для нефтяников. При этом следует заметить, что все эти меры по экономии в основном затрагивают интересы людей среднего и низкого достатка.

В сентябре 2015 г., уже на завершающей стадии работы над бюджетом, по этому поводу высказались и руководители страны. 22 сентября на совещании правительства Президент России В.В. Путин дал четкое задание обеспечить в 2016 г. дефицит бюджета не более чем в 3% к ВВП и ускорить переход на адресную поддержку действительно нуждающихся. В июне 2015 г. на парламентских слушаниях в Госдуме критиковались подготовленные Минфином «Основные направления бюджетной политики» за предлагаемый там секвестр бюджета. Часто звучали заявления Минфина и некоторых ученых-экономистов о том, что искусственное поддержание внутреннего спроса приведет только к дефициту бюджета и нехватке резервов на его покрытие. При этом члены правительства, отвечающие за решение социальных задач, и другие группы экономистов уверяли, что без поддержки спроса экономика не будет развиваться.

Разумная экономия всегда нужна, независимо от того, кризисные ли это или благополучные годы. Но она таит в себе и серьезные опасности, когда проводится под давлением обстоятельств только ради сдерживания расходов. В этом случае надо ждать в будущем серьезных неприятностей. Примеры такой экономии мы уже сегодня наблюдаем по результатам ликвидации в качестве государственных служащих лесников, многолетнего отсутствия программ капитального ремонта в сфере ЖКХ, «оптимизации» финансовой базы здравоохранения и образования.

Проект федерального бюджета на 2016 г. был разработан на основе принятия в качестве сценарных условий следующих параметров: мировая цена на нефть – 50 долл./барр. и курс рубля – 63,3 руб./долл. Экономическая реальность показала степень достоверности этого прогноза и, следовательно, достоверность проекта федерального бюджета. Но за исполнение бюджета есть ответственный – Минфин РФ, который остается главным регулятивным аппаратом развития страны. Вот

Таблица 1

Основные параметры проекта федерального бюджета на 2016 год

Параметры	2014 г., отчет	2015 г., оценка*	2016 г.
Доходы , трлн руб.	14,5	13,3	13,7
В % к ВВП	20,3	18,0	17,5
В т.ч. нефтегазовые, трлн руб.	7,4	5,9	8,0
В % ко всем доходам	51,0	44,4	58,4
Расходы , трлн руб.	14,8	15,4	16,1
В % к ВВП	20,8	21,0	20,5
Дефицит (–) профицит (+), трлн руб.	–0,333	–2,1	–2,4
В % к ВВП	–0,5	–3,0	–3,0

* Здесь и далее дана оценка выполнения 2015 г. в размере, принятом МЭРом и Минфином РФ как базы для разработки бюджета на 2016 г.

Источник: base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=PRJ&n=111392&req=doc.

отсюда и вытекает первоочередность приоритета сбалансированности бюджета по сравнению с приоритетами экономического развития. Основные параметры проекта федерального бюджета на 2016 г. представлены в таблице 1.

Как видим, главный приоритет – дефицит не выше 3% к ВВП – выдержан. Кстати, этот размер дефицита считается допустимым и Маастрихтскими соглашениями, т.е. всеми международными финансовыми организациями.

Как видно из табл. 1, номинальный рост расходов федерального бюджета в 2016 г. на 3,6%, при прогнозируемой инфляции в 6,4%, означает, что реально расходы бюджета не растут, а значительно снижаются. Значит, опять проводится политика минимизации бюджетных расходов ради выполнения названного уровня дефицита в ущерб экономическому росту и решению социально-экономических задач.

Осуществленное секвестирование бюджета действительно придает ему внешнюю надежность и устойчивость в 2016 г., но лишает его главной функции – стимулирования экономического роста в дальнейшем. Снижение реальных расходов бюджета с большой долей вероятности может вызвать сбои в реализации некоторых инвестиционных проектов. Но за счет намеченных экономий создаются два резервных фонда (150 млрд руб. и 342 млрд руб.) на поддержку реального сектора экономики и на решение некоторых приоритетных задач. Это усиливает надежность и устойчивость развития в 2016 г., но не обеспечивает роста в дальнейшем. Значительно растет в 2016 г. и доля нефтегазовых доходов в доходах федерального бюджета, что означает торможение процессов диверсификации производства и импортозамещения.

Представляется, что настало время изменить логику разработки и рассмотрения федерального бюджета.

Первым шагом в реализации этого процесса должна стать инвентаризация всех социально-экономических задач, требующих срочного решения, готовых к реализации инвестиционных проектов и продуманное сопоставление их с объемами бюджетных расходов, необходимых для полного и быстрого решения данных проблем и реализации данных проектов. Можно ожидать, что при этом образуется значительный дефицит бюджета. Тогда надо отобрать проблемы и проекты, от решения и реализации которых на данном этапе можно отказаться. Вот это и должно быть предметом тщательного рассмотрения. В результате определится размер расходов бюджета и дефицит, который может быть и высоким, но допустимым. Под этот размер дефицита надо подстраивать и все другие финансовые показатели – госдолг, финансовые резервы и даже инфляцию. Иначе говоря, *не от бюджета к экономике, а от экономики к бюджету.*

В федеральном бюджете темп прироста ВВП определен в размере 0,7%. Это в пределах статистической ошибки. Однако и этот прирост представляется малореальным после трехлетки замораживания и абсолютного снижения инвестиций. Ведь на 2016 г. предусматривается опять снижение инвестиций, а их доля в ВВП будет не более 18% против 25–27%, как это намечалось ранее, например, в майском 2012 г. указе президента, 18,4%, ожидаемых в 2015 г., и 19%, уже достигнутых в 2014 г., и 20% – в 2013 г. [1, с. 13].

В течение многих лет происходит ухудшение инвестиционной активности, обрекающее российскую экономику на катастрофическое закрепление низких стагнационных темпов экономического роста на десятилетие. А внешняя стабильность и надежность бюджета, как показал конец 2015 г. и начало 2016 г., разбивается о новые витки снижения цен на нефть.

Существуют два способа действий в этой ситуации.

Первый, когда частичными, не резкими мерами постепенно повышать темпы экономического роста. Однако в этом случае есть опасность растянуть выход на необходимые 5–6% прироста ВВП очень надолго. За это время наверняка могут случиться какие-нибудь кризисные явления, и российская экономика опять будет отброшена назад.

Более верным нам представляется другой путь, который можно назвать «умеренно прорывным». Для этого необходимо взбодрить экономику более активным вливанием денег. Представляется, что на 2016 г. можно было бы предусмотреть увеличение дефицита даже до 5% к ВВП. Это, конечно, увеличит темпы инфляции. Но еще хуже застрять на десятилетие на стагнационном развитии и оказаться прочно и надолго, если не навсегда, на обочине экономического раз-

вития, скатившись в категорию неразвитых стран. Рост дефицита до 5% к ВВП даст возможность увеличения расходов бюджета на 1,5 трлн руб. в год, из которых как минимум 0,5 трлн руб. можно было бы направить на рост реальных доходов населения и в социальную сферу и 1 трлн руб. – на инвестиции в основной капитал. Вслед за этим 1-им трлн руб. бюджетных средств в реализацию инвестиционных проектов наверняка будет вложено не менее 2 трлн руб. корпоративного капитала, и доля инвестиций в ВВП уже 2016 г. может составить 20%. Все это резко повысит внутренний спрос, стимулирующий экономический рост. Сформируется инвестиционный задел на будущее.

Как всегда возникнет вопрос: чем покрывать этот дефицит? Минфин заявил, что следует активно прибегнуть к внутренним займам. Это абсолютно верно. Целесообразно выпустить несколько видов ценных бумаг с самыми разными сроками и процентами. Более того, следует сделать эти ценные бумаги очень привлекательными, особенно для населения, за счет повышенной надежности и более высоких, чем по банковским депозитам, процентов. Ведь сейчас в обороте находится порядка 8 трлн руб. только наличных денег вне банковской системы и порядка 20 трлн руб. депозитов физических лиц, которые не идут на кредиты реального сектора из-за высокой учетной ставки. Используя ценные государственные бумаги, следует направить эти огромные деньги на реальное развитие отечественной экономики. Конечно, необходимо избежать ошибок 1995–1998 гг., когда излишний выпуск ГКО и ФЗО привел к дефолту. Есть возможность прибегнуть и к внешнему долгу. Сейчас весь госдолг составляет порядка 14% к ВВП [4, с. 25–26], и даже вместе с банковским и корпоративным долгом он составляет не более 50% к ВВП, тогда как международными правилами допускается размер госдолга до 60% к ВВП. А у всех развитых стран он намного больше, и всеми странами (кроме нас) долг рассматривается не как бедствие, а как фактор экономического роста. И, конечно, надо резко снизить учетную ставку, сформировать новые возможности развития системы кредитования.

Что касается денежных резервов, то можно согласиться с тем, что их объем будет снижаться в результате покрытия дефицита бюджета. Средств Резервного фонда действительно может хватить только на 2016 г. И это еще один аргумент в пользу решения о необходимости более смело идти на выпуск государственных ценных бумаг. Объем золотовалютных резервов пока вполне достаточен. Однако в современных условиях представляется целесообразным более осторожно подойти к его расходованию. Если, в результате принятия решения о заметном увеличении расходов, бюджета, Резервного фонда и других источников будет недостаточно для покрытия дефицита, то в крайнем случае можно для этого использовать часть валютных резервов.

Таблица 2

Темпы роста ВВП и важнейших сфер экономики (в % к предыдущему году)

	Факт	Оценка	Прогноз		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
ВВП	100,6	96,1	100,7	101,9	102,4
Промышленное производство	101,7	96,7	100,6	101,5	101,9
Сельское хозяйство	103,7	101,4	101,9	102,3	102,2
Инвестиции в основной капитал	97,3	90,1	98,4	102,1	102,6
Розничный товарооборот	102,7	91,5	100,4	102,1	102,3
Реальные денежные доходы населения	99	96,0	99,3	101,5	101,9
Инфляция	111,4	112,2	106,4	106,0	105,1
Экспорт, млрд руб.	497,8	343,4	330,8	344,0	364,7
Импорт, млрд руб.	308,0	197,2	200,4	212,2	222,8

Источник: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=PRJ&n=111392&req=doc>.

Сохранение в качестве главного приоритета бюджетной политики максимальной сбалансированности бюджета ценой минимизации бюджетных расходов, естественно, не позволяет достаточно быстро выйти из ситуации стагнации, что показано в таблице 2.

Таким образом, на 2016–2018 гг. действительно прогнозируется переход от снижения масштабов экономики к экономическому росту, но такими мизерными темпами, которые не дают возможности говорить о выходе в этот период, да и за пределами 2018 г., из ситуации стагнации. Ведь рост инвестиций и доходов населения темпами, практически равными темпам роста ВВП, – это не развивающаяся экономика, а затухающая. Как видим, даже в 2018 г. доля инвестиций в ВВП составит только 18%, что далеко от ранее намеченных 25–27%. Это лишает надежды выйти хотя бы к 2020 г. на заданный руководством страны минимальный рост ВВП на 3,5%.

Снижение инвестиций не позволяет осуществить импортозамещение и активизировать инновационную деятельность государства.

Уровень импортозамещения отражается изменением доли импортных товаров в объеме внутреннего потребления. По прогнозу МЭР РФ, в 2018 г. [4, с. 298–300] доля импорта во внутреннем потреблении мяса и мясопродуктов снизится до 10–11% против 17% в 2014 г. Труднее будет с молоком. Но и здесь доля импорта уменьшится с 21,5% в 2014 г. до 18,5% в 2018 г. Рост производства практически всех сельскохозяйственных и продовольственных товаров существенно ускорятся. Так производство овощей увеличится в 2018 г. против 2014 г. на 7,9%,

скота и птицы (в живом весе) – на 12,1%, масла растительного – на 5,8%, сыров – на 12,5%. Но это только прогноз.

Изменяется в лучшую сторону, хотя и крайне медленно, и структура промышленного производства (см. табл. 3). Из данных, приведенных в таблице видно, что в 2016 г. прогнозируется развитие опережающими темпами пищевой, химической, текстильной и швейной отраслей. В них действительно идет процесс импортозамещения: в химической промышленности развивается производство полимеров, в текстильной и швейной – пошив военной формы при обязательном использовании отечественного сукна. Однако очень плохо, что в 2016 г. продолжится спад производства в машиностроении. Правда, на 2017–2018 гг. вдруг прогнозируется сильное опережение роста машиностроения, но это ничем не подтверждается. Прогноз и есть прогноз – никогда никто не отвечал за его достоверность. Так будет и сейчас.

Таблица 3

Темпы роста отраслей промышленности до 2018 г. (в % к предыдущему году)

	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Промышленность, всего	96,7	100,6	101,5	101,9
В т.ч.:				
Добыча топлива	100,2	100,3	100,4	100,6
Обрабатывающие производства	95,1	100,8	102,1	102,5
Из них отрасли:				
Пищевая	101,9	102,0	102,3	102,9
Химическая	105,1	102,3	103,4	103,9
Текстильная и швейная	85,4	102,0	104,5	103,0
Производство машин и оборудования	85,9	99,5	102,6	103,1
Производство электро- и оптического оборудования	92,2	99,8	102,8	103,7
Производство транспортных средств	81,3	100,1	103,1	103,7

Источник: base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=PRJ&n=111392&req=doc.

Деформированная структура производства определяет и деформированную структуру внешней торговли. В экспорте доля топливно-энергетических товаров будет к 2018 г. близка к 56%, а продукция машиностроения, предположительно, составит около 7%. А вот импортная продукция машиностроения будет составлять примерно половину приобретаемого предприятиями оборудования. Опять мы ориентируемся на обмен нефти и газа на технику.

Прогноз социально-экономического развития не предусматривает и должного увеличения уровня жизни населения, что видно из таблицы 4.

Итак, реальные денежные доходы населения в 2016 г. снижаются, а в 2017–2018 гг. растут темпами, лишь немного превышающими темпы

Таблица 4

Рост денежных доходов населения (в % к предыдущему году)

	Факт	Оценка	Прогноз		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Реальные располагаемые денежные доходы	99,3	96,0	99,3	101,5	101,9
Реальная заработная плата	101,2	91,9	99,8	102,9	103,1
Среднегодовой размер трудовой пенсии	101,4	96,8	96,1	97,5	98,5

Источник: base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=PRJ&n=111392&req=doc.

роста ВВП, что сильно ограничивает их роль как фактора экономического роста, базирующегося на расширении потребительского спроса, что ставит под сомнение и прогнозируемые темпы роста розничного товарооборота. Эти темпы не обеспечивают и должный рост уровня жизни населения.

Уровень бедности, рассчитываемый по устаревшему методу по сравнению с крайне низким, не соответствующим современным стандартам прожиточным минимумом, увеличится с 11,2% в 2014 г. до 13,2% в 2015 г. А в 2016 г. этот показатель практически не изменится и составит 13,1%. Это столько же, сколько было в кризисном 2009 г. (13%). В 2017–2018 гг. прогнозируется некоторое снижение этого показателя – до 12,6 и 12,5%. Не снижается и уровень имущественного неравенства населения. К началу 2016 г. коэффициент фондов (разрыв в доходах 10% высокодоходных и 10% низкодоходных слоев населения) составил 16 раз. И судя по данным прогноза, заметного снижения не предвидится.

Минимизация бюджетных расходов достигается в значительной мере за счет снижения инвестиций в отрасли социальной сферы, что не дает возможности обеспечить их должное развитие.

В здравоохранении и в образовании, куда в прошлые годы, казалось бы, вкладывались значительные бюджетные средства, действительно были достигнуты существенные позитивные результаты. Повышена зарплата учителям и медицинским работникам, школы почти полностью компьютеризированы, а медицинские учреждения оснащены современным (как правило, импортным) оборудованием; близко к решению и обеспечение всех детей детсадами. Однако эти позитивные результаты были смазаны последующими мерами по экономии затрат, выразившихся в так называемой «оптимизации» школ и медучреждений, в увеличении нагрузки на учителей и врачей. В результате многие населенные пункты были лишены медучреждений и школ в шаговой доступности, а врачи и учителя почувствовали не столько

увеличение зарплат, сколько увеличение нагрузки. Все это повысило недовольство не только работников здравоохранения и образования, но и всего населения.

Вызывает резкое возражение и проектирование по жилищному строительству. После кризиса 2009 г. резко снизились темпы прироста жилищного строительства (с 10,6 млн кв. м в 2007 г. до примерно 4 млн кв. м в среднем в 2010–2013 гг.). Но в 2014 г. произошел прорыв в жилищном строительстве. Потеря доверия к банковской системе и валютная нестабильность толкнула небедные слои населения к ипотеке. Она сильно выросла. Выросли и приросты ввода в действие жилья до 10,5 млн кв. м (без Крыма). Подтвердилась возможность при финансировании резко наращивать жилищное строительство. Имеется для этого и мощный строительный комплекс. Однако на 2016–2018 гг. практически не прогнозируется прирост ввода в действие жилья. На 2018 г. предусмотрен ввод в действие жилья всего в объеме 88 млн кв. м, тогда как еще в 2014 г. было введено в действие 83,6 млн кв. м. Да, и в первом полугодии 2015 г. было введено жилья больше, чем в первом полугодии 2014 г. Очевидно, что в 2015 г. будет введено жилья больше, чем прогнозируется в 2018 г. При этом остается острой проблема расселения аварийного жилья. В СМИ прошла информация, что на 1 августа 2015 г. эта задача выполнена всего на 33,5%. А ведь когда будет выполнен этот план, появится новый объем аварийного жилья.

Однако, если осуществить прорыв в бюджетном финансировании, то вполне возможно довести ежегодные приросты до 11–12 млн кв. м. А это позволит практически довести к 2020 г. ежегодный ввод в действие жилья до означенной в свое время руководством страны цифры в 140 млн кв. м, т.е. примерно до 1 кв. м на человека. Следует иметь в виду также, что увеличение жилищного строительства является мощным фактором экономического роста в целом по стране. Ускорение жилищного строительства вызывает значительный рост внутреннего спроса на стройматериалы и, по цепочке кооперативных связей, на все отрасли промышленности, а также на предметы длительного пользования и, тоже по цепочке кооперативных связей, на многие отрасли. Опыт прошлого показывает, что каждый рубль, вложенный в жилищное строительство, влечет за собой 7 рублей вложений в другие отрасли.

В заключение следует отметить, что резкое падение в конце 2015 г. и в начале 2016 г. цены на нефть и курса рубля заставили правительство разработать уточненный бюджет на 2016 г., что вызывает обоснованное сомнение в эффективности модели государственного управления экономикой на основе недостаточно достоверных прогнозов.

Напомним, что с 2017 г. вводится система стратегического планирования. Есть надежда на смену этой модели.

Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации от 14 декабря 2015 г. № 359-ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 г.». РГ. 17.12.2015. Федеральный выпуск. № 6856.
2. Послание Президента РФ Федеральному собранию от 4.12.2014. consultant.ru/document/cons_doc_LAW_171774.
3. Пояснительная записка к проекту закона «О Федеральном бюджете на 2016 год». base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base =PRJ&n =111392&req=doc.
4. МЭР прогноз: социально-экономического развития РФ и отдельных секторов экономики на 2016–2018 гг. economy.gov.ru/mines/activity/sections/macro/prognoz.
5. Сенчагов В.К., Губин Б.В., Павлов В.И., Караваяева И.В., Иванов Е.А. Бюджет России 2015–2017 гг. – бюджет торможения структурной перестройки экономики // Вестник Института экономики РАН. 2015. № 1. С. 30–80.
6. Бюджет России: развитие и обеспечение экономической безопасности / Под. ред. В.К. Сенчагова. М.: ИНФРА-М, 2015.
7. Сенчагов В.К. Экономическая Безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие. М.: Финстатинформ, 2002.

V.K. SENCHAGOV

doctor habilitatus in economics, professor, Honored Economist of the Russian Federation, Head of the Center for financial research of the Institute of economics of the Russian academy of sciences, scientific supervisor of the Risk analysis and economic security faculty of Financial university under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
sentschagov-karanin@yandex.ru

THE BUDGETARY POLICY AT THE WAY OUT STAGE FROM RECESSION

The paper is devoted to a comparison of the forecast and legislatively approved version of the Federal budget of the Russian Federation for 2016. The author notes that parameters of the budget don't provide due financing of the solution of priority social and economic tasks in modern conditions of the Russian economy development. Stagnation rates of economic growth, especially absolute decrease in investments into fixed capital and reduction of the real income of the population, doom the Russian economy to lag from the developed countries in indicators of innovative activity, level and comfort of the population life. The author substantiates the necessity and presents the financial instruments of increase in a federal budget deficit for the sake of acceleration of rates of development and the solution of a problem of removal of domestic economy from a condition of recession.

Keywords: *federal budget, budgetary policy, ruble exchange rate, rates of economic growth, investment into fixed capital, real income of the population, inflation, import substitution, level of poverty, branch of the social sphere.*

JEL: H61.

И.В. КАРАБАЕВА

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник,
зав. кафедрой экономической теории Института экономики РАН

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ – 2016: НЕИСПОЛЬЗОВАННЫЕ РЕСУРСЫ¹

Показано, что основные параметры современной бюджетной концепции в России в условиях обострения геополитического кризиса 2015 – начала 2016 гг., нестабильной экономической конъюнктуры и финансовой макроэкономической ситуации продолжают формироваться по инерционному, ограничительному сценарию предыдущего финансового периода. Обосновывается, что новые экономические реалии диктуют необходимость изменения ориентиров в осуществлении государственной бюджетной политики. Важным направлением в изменении бюджетной концепции может и должна стать налоговая реформа, направленная на стимулирование процесса капитализации доходов как хозяйствующих субъектов, так и домохозяйств в финансировании основных направлений развития отечественной экономики. Предложены базовые принципы реформирования двух основных подоходных налогов – налога на прибыль и налога на доходы физических лиц.

Ключевые слова: федеральный бюджет, капитализация доходов, налоговая политика, налоговая реформа, налог на прибыль, налог на доходы физических лиц.

JEL: H61, H7.

Оценка бюджетной концепции – 2016

1. В Государственной Думе Российской Федерации 4 декабря 2015 г. в третьем чтении был принят закон о федеральном бюджете на 2016 г.² Основные характеристики федерального бюджета определены на основе прогнозируемого объема ВВП в размере 78,7 трлн руб. и уровня инфляции не выше 6,4% (декабрь 2016 г. к декабрю 2015 г.). В частности, общий объем доходов федерального бюджета на текущий год прогнозируется в сумме 13,7 трлн руб., общий объем расходов – 16,1 трлн руб. Соответственно дефицит бюджета составит незначительным

¹ Статья подготовлена на основании материалов по плану работы НИР Института экономики РАН «Экономическая безопасность: новые вызовы и стратегия защиты национальных интересов» – регистрационный номер 01201354815.

² Федеральный закон Российской Федерации от 14 декабря 2015 г. № 359-ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 г.» // РГ 17.12.2015. Федеральный выпуск № 6856.

менее 2,4 трлн руб. Отметим, что в первоначальной редакции законопроекта указанные показатели отличались от принятых – они составляли 13,6 трлн руб., 15,8 трлн руб. и 2,2 трлн руб. соответственно. При этом следует отметить, что если номинально расходы федерального бюджета в 2016 г. на 4% больше по сравнению с 2015 г., то с учетом инфляции они окажутся меньше приблизительно на 3% (см. рис. 1).

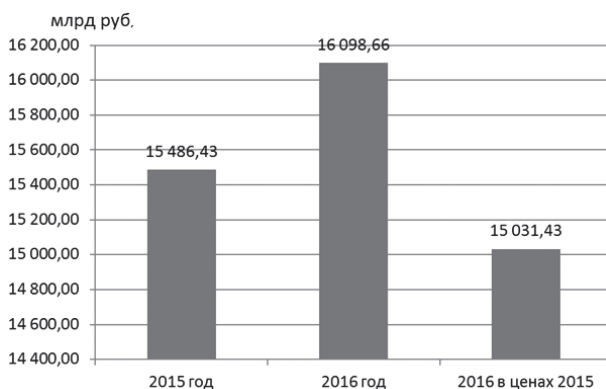


Рис. 1. Расходы федеральных бюджетов 2015 и 2016 гг.

Более детальное сравнение показателей федерального бюджета на 2016 г. также констатирует ухудшение их значений по сравнению с данными в законах о федеральном бюджете на 2014 и 2015 гг. Такая ситуация объективно обусловлена продолжающимся снижением мировых цен на нефть, сопровождаемым ослаблением валютного курса рубля, увеличением среднегодового уровня инфляции, существенным снижением инвестиций в основной капитал и усилением оттока финансовых ресурсов из российской экономики. Следует отметить и активное влияние на российскую экономику нарастающих рисков внешнеэкономической конъюнктуры, углубленных целой серией внешнеполитических обстоятельств, которые в целом привели к выраженному ухудшению конъюнктуры отечественного рынка [4, с. 56].

В этой в значительной степени новой, неблагоприятной для российской экономики ситуации бюджетная концепция в целом сохраняет ориентированность на проведение ограничительной политики, сокращение как социально значимых, так и инвестиционных расходов, поддержание тенденции сохранения значительных резервов федерального бюджета.

Таким образом, приходится сделать вывод, что *параметры федерального бюджета на 2016 г., как и бюджета 2015 г. [1, с. 19–20], сформированы по инерционному, ограничительному сценарию в условиях развития новых отрицательных тенденций экономической конъюнктуры и финансовой макроэкономической ситуации.*

Буквально в последние дни декабря 2015 г. данная позиция получила подтверждение на совещании у Председателя Правительства РФ Д.А. Медведева, после которого было отдано распоряжение министерствам и ведомствам предоставить предложения по отзыву доведенных им лимитов бюджетных обязательств в объеме 10% до 15 января 2016 г.³ Стоит вспомнить, что прошлый год правительство также начинало с сокращения расходов, урезав на 10% бюджетные лимиты и предложив дополнительное уменьшение затрат.

2. В русле данной тенденции в рамках федерального бюджета предпринята попытка минимизации потерь налоговых доходов за счет ужесточения фискального давления на реальный сектор российской экономики.

Так, в условиях сокращения налогооблагаемой базы доходов бюджета в результате торможения экономики в 2016 г. в качестве мер, обеспечивающих рост доходных поступлений в федеральный бюджет, предусмотрены:

- плановый рост базовой ставки по НДС с тонны добываемой нефти в 2016 г.;
- сохранение ставок экспортной пошлины на нефть;
- взимание дополнительного НДС с компании ПАО «Газпром»;
- индексация ставок акцизов на индекс потребительских цен (на 6,4%);
- повышение до 90% норматива зачисления в федеральный бюджет чистой прибыли Центрального банка;
- увеличение ставок утилизационного сбора;
- введение утилизационных сборов с самоходных машин и прицепов к ним и сборов с тяжелых фуру.

Как видно из означенных выше мер, формирование доходов федерального бюджета в 2016 г. предусматривает прежде всего серьезное повышение налоговой нагрузки на нефтегазовый сектор. С другой стороны, в связи с индексацией ставок акцизов и увеличением нагрузки по утилизационным сборам будет расти и нагрузка на ненефтегазовый сектор, а соответственно и на конечных потребителей, снижая их доходы. Характерно, что такое усиление налоговой нагрузки будет проходить с одновременным ужесточением монетарной политики ЦБ РФ.

3. Параллельно в рамках федерального бюджета предусматривается сокращение его расходной части в значительной степени за счет социальных обязательств.

В качестве основных источников сокращения бюджетных расходов (на общую сумму более чем 330 млрд руб.) рассматриваются:

³ ru.reuters.com/article/topNews/idRUKCN0UP1Q620160111?sp=true.

- снижение уровня индексации пенсионных выплат до 4%, то есть ниже уровня прогнозируемой инфляции в 6,4%, что обеспечит экономию в 157 млрд руб.;
- отказ от индексации пенсий работающим пенсионерам и работникам бюджетной сферы (экономию более 225 млрд руб. за счет изменения Росстатом методики расчета средней зарплаты по стране);
- сокращение расходов федерального бюджета в 2016 г. за счет отказа от индексации оплаты труда государственных служащих и военнослужащих;
- также в федеральном бюджете на 2016 г. предусматривается продление моратория на накопительные пенсионные взносы граждан до конца 2016 г. Замораживание накопительных взносов, по расчетам Минфина, в 2016 г. даст бюджету 344 млрд руб. (в 2017 г. – 412 млрд, в 2018 г. – 471 млрд руб.) за счет сокращения трансферта Пенсионному фонду (ПФР).

В сторону увеличения по сравнению с бюджетом 2015 г. в реальном выражении были изменены только три расходных статьи: национальная экономика, охрана окружающей среды и обслуживание государственного долга (см. рис. 2). Все остальные статьи федерального бюджета урезаны. Самое существенное изменение претерпела статья «жилищно-коммунальное хозяйство», которая сокращена по сравнению с предыдущим периодом на 43%.



Рис. 2. Изменение расходов федерального бюджета 2016 г. в реальном выражении по сравнению с федеральным бюджетом 2015 г., %

Здесь мы со всей очевидностью наблюдаем приверженность правительства РФ концепции ограничительной бюджетной политики, переориентированной на однолетний формат. Основная его реакция на резкое изменение условий функционирования российской экономики заключается в попытке сбалансировать бюджет путем сокращения рас-

ходов, с тем чтобы устоявшаяся система управления могла существовать в новых условиях, с более низкими доходами и пониженным уровнем социального обеспечения граждан.

4. Однако все вышеперечисленные меры не дают желаемого эффекта, не обеспечивая реализацию сценария относительно стабильной консервативной бюджетной политики.

На протяжении последних трех лет расходы федерального бюджета последовательно растут более высокими темпами чем доходы, обеспечивая последовательное увеличение *бюджетного дефицита*. Так, по итогам 2014 г. дефицит федерального бюджета составил 334 млрд руб., или около 0,5% ВВП; в 2015 г. оценка бюджетного дефицита исходит из его объема в 2,13 трлн руб., или 2,9 % ВВП; в 2016 г. лимит дефицита федерального бюджета установлен в 3 % ВВП, или 2,36 трлн руб.

Следует отметить, что данная ситуация могла бы рассматриваться как положительная, при условии рационального использования бюджетных расходов, а именно: ориентации их на обеспечение повышения совокупного спроса в экономике, в том числе при осуществлении бюджетных инвестиций в ее модернизацию; развитие человеческого капитала, обеспечение роста рабочих мест в регионах, ориентацию их развития на инновационную траекторию.

Однако мы рискуем получить противоположный результат, так как базовые направления сокращения расходов в федеральном бюджете формируют условия для снижения инвестиционной составляющей как в реальном секторе отечественной экономики, так и в человеческий капитал.

К факторам снижения эффективности инвестиционной составляющей экономического роста следует отнести следующие положения бюджета:

Снижение уровня индексации пенсионных выплат, отказ от индексации оплаты труда государственных служащих и военнослужащих, продление моратория на пенсионные накопления с одновременным увеличением программы государственных заимствований до 1 трлн руб. (из которых чистые займы составят 500 млрд руб. против 30 млрд в 2015 г.). Приведенные меры существенно снизят потребительский спрос населения, способствуя тем самым и фактическому снижению инвестиционной активности в реальном секторе российской экономики. Кроме того, данная ситуация полностью противоречит заявленной в основных направлениях бюджетной политики цели увеличения внутренних инвестиций в структуре ВВП и восстановлению в полном объеме с 2016 г. прав застрахованных лиц на формирование накопительной пенсии в соответствии с их выбором.

Существенное сокращение бюджетных ассигнований в проекте федерального бюджета 2016 г. в сравнении с их величиной в 2015 г. предусматривается по разделам «Жилищно-коммунальное хозяй-

ство» – на 43%, «Здравоохранение» – на 10,9%, «Образование» – на 7,9%. Однако, несмотря на указанные изменения в проекте бюджета на 2016 г., на силовой блок и социальную политику (в части трансферта Пенсионному фонду), даже с учетом предусмотренных сокращений, по-прежнему приходится большая часть расходов бюджета – 59,6% (против 54,1% в 2014 г.). А с учетом таких непроизводительных расходов, как общегосударственные вопросы и обслуживание государственного долга – 70,9% (против 63,2% в 2014 г.). В результате, при минимальном финансовом эффекте, такая реструктуризация бюджетных расходов существенно ограничивает вложения в развитие человеческого капитала, снижает эффективность диверсификации структуры экономики, сдерживает ее экономический рост.

И главное, прогнозируемое увеличение фискальной нагрузки на нефтегазовый сектор, при сохранении значительного налогового давления на нефтегазовые отрасли современной российской экономики, не могут обеспечить переориентацию интересов отечественного капитала в так называемые импортозамещающие отрасли – инновационные и образовательные технологии, сельскохозяйственное производство и переработку сельхозпродукции, расширение производства товаров и услуг в потребительском секторе экономики. Как и в предыдущем бюджете, в федеральном бюджете на 2016 г. не содержится конкретных мер и инструментов по развитию реального сектора российской экономики.

Современная бюджетная концепция со всей очевидностью игнорирует острейшую для современной отечественной экономики проблему необходимости запуска финансовых, организационных, юридических и иных механизмов развития внутреннего рынка России в качестве расширяющейся экономической системы. Нам необходимо осознать, что импульс экономического роста в условиях сложившихся ограничений развития внешних сырьевых рынков способен возникнуть, прежде всего, за счет капитализации предпринимательских доходов хозяйствующих субъектов и роста потребительского спроса широких слоев населения. Сейчас же, приходится с сожалением констатировать, что в рамках принятого бюджета так и остались не решенными базовые задачи стимулирования капитализации доходов, как для хозяйствующих субъектов, так и для граждан.

Возможности изменения бюджетной концепции – 2016 г.: необходимость налоговой реформы

Возможно ли в столь неблагоприятной для России экономической ситуации найти собственные финансовые ресурсы, способные переломить данную негативную тенденцию?

Несомненно, да. И одним из таких направлений может стать *переориентация финансовых потоков, получаемых в виде доходов предприятий и населения на решение двух жизненно важных задач для современного российского общества:*

Восприятие глобальных изменений в структуре и ориентирах мировой экономики – т.е. обеспечение форсированного роста инвестиций в основной капитал наукоемких (нано-, био-, образовательные технологии и пр., в том числе энергодобывающие и энергоперерабатывающие) и традиционных производств (сельское хозяйство, пищевая, обрабатывающая, текстильная промышленность и пр.) в качестве одного из главных средств ускорения роста отечественной экономики на основе ее реструктуризации.

Сохранение и укрепление социальной стабильности российского социума в целом [3, с. 169].

В этой ситуации одним из базовых направлений изменения концепции бюджетной политики может и должна стать реформа налогообложения. Дело в том, что в современной отечественной налоговой политике задача стимулирования, а более точно, регулирования процесса капитализации доходов как хозяйствующих субъектов, так и домохозяйств в финансировании основных структурных направлений развития отечественной экономики не рассматривается в качестве приоритетной. Это существенно ограничивает возможности увеличения инвестиций в ее развитие. Данная проблема является актуальной как для федерального, так и для консолидированного бюджета России.

А первый шаг в изменении данной ситуации неизбежно потребует реформы двух основных подоходных налогов – налога на прибыль (НП) и налога на доходы физических лиц (НДФЛ).

Реформирование налога на прибыль предприятий как фактор обеспечения форсированного роста инвестиций

Действующая концепция налога на прибыль предприятий и организаций, выражающаяся в практике двойного налогообложения общей и распределяемой прибыли, замене реальных налоговых льгот системой налоговых кредитов, также в значительной степени сводит на нет провозглашенную правительством политику стимулирования инвестиционной и инновационной предпринимательской активности.

Вместе с тем в мировой практике существует система раздельного налогообложения инвестируемой (не распределяемой) прибыли и дивидендов (распределяемой прибыли), причем первая из них облагается с учетом дифференциации ее объемов. Такая система дает возможности целевого налогового воздействия на соотношение пропорций распределения прибыли, направляемой производителем на потребление и инвестирование, а также возможность перераспреде-

ления тяжести налогового давления между инвестируемой и распределяемой прибылью.

Реформирование налога на прибыль необходимо осуществить по следующим ключевым направлениям:

- введение базовой 15%-ной ставки налога на инвестируемую (не распределяемую) прибыль предприятий и организаций и 5%-ной ставки на дивиденды;
- реализация при расчете налога на прибыль системы реальных вычетов из налогооблагаемой базы существенной части затрат предприятия на капитальные вложения (50% – как базовой налоговой льготы, 100% – льготы для предприятий сельскохозяйственного производства) и полного объема затрат на НИОКР.
- расходы на НИОКР, содержащиеся в утвержденном Правительством РФ перечне (Постановление Правительства РФ от 24.12.2008 № 988), следует вычитать с применением повышающего коэффициента 1,5;
- включение в производственные издержки затрат на переобучение и повышение профессионального уровня производственного и научно-технического персонала предприятия;
- система льготного 5%-ного налогообложения дивидендов частных инвесторов;
- предоставление предприятиям и организациям возможности вычета из налогооблагаемой базы всего объема затрат на разработку и внедрение в производство нанотехнологий в течение первого года их выпуска с коэффициентом 2.

Введение данных изменений в налоговое законодательство позволит сформировать реальные налоговые стимулы для увеличения вложений в модернизацию и расширение производства. Государству также следует изымать сверхприбыль корпораций, не связанную с инвестициями и инновациями, и использовать ее для целей экономического развития.

Реформирование системы подоходного налогообложения граждан как фактор укрепления социальной стабильности

Плоская шкала налогообложения активных доходов физических лиц используется в России уже полтора десятка лет. При этом в отечественной системе подоходного налогообложения граждан ярко выражен сдвиг налогового бремени в сторону низкодоходных групп населения. Следствием же асоциального характера распределения налоговой нагрузки является то, что низкий уровень доходов основной массы населения ограничивает покупательный спрос, *сдерживает расширение внутреннего, в том числе инвестиционного, рынка и соответственно возможности роста производства. Развивается база для социальных противоречий и конфликтов.*

Характерно, что сегодня уже и правительство не может игнорировать асоциальный характер распределения налоговой нагрузки – законопроект о введении дифференцированной шкалы НДФЛ уже был вынесен на обсуждение в ГД РФ. Однако только дифференциация налоговых ставок при сохранении действующей налогооблагаемой базы не в состоянии решить поставленные задачи. Мы полагаем, что оптимальным в системе подоходного обложения является распределение налоговой нагрузки пропорционально степени удовлетворения социальных потребностей налогоплательщика за счет получаемых доходов.

Для реализации этого положения следует осуществить ряд принципиальных изменений в системе налогообложения доходов граждан.

Во-первых, отменить все формы прямого обложения доходов, не превышающих прожиточный минимум работников (подоходный и социальный налоги, другие удержания). Очевидно, что работники с такими доходами не могут и не должны участвовать в финансировании государственных расходов и в накоплении ресурсов на свое пенсионное обеспечение. Бессмысленно изымать деньги у этих лиц – ведь они тут же включаются в систему обеспечения пособиями за счет того же государства. *Доходы налогоплательщика в пределах прожиточного минимума семьи не должны подпадать под подоходное обложение.* Это предполагает введение необлагаемого минимума или стандартного вычета на самого налогоплательщика в размере прожиточного минимума и аналогичных вычетов на детей и супругу (супруга), если супруга не имеет собственного источника доходов.

Во-вторых, целесообразно восстановление прогрессивной системы ставок при взимании налога с доходов граждан с одновременным уменьшением совокупной налоговой нагрузки на фонд оплаты труда за счет снижения суммарных отчислений в страховые социальные фонды. *Под прогрессивное налогообложение должны подпадать все доходы налогоплательщика, независимо от источника.* Не должно быть различий в налогообложении доходов от трудовой деятельности, пассивных доходов, а также иных категорий доходов (роялти, доходы от сдачи имущества в аренду или наем, доходы в виде наследства и т.д.). *Исключение должны составить только дивиденды от частных инвестиций в реальный сектор экономики. Налог на них должен быть минимальным и не превышать 5%.*

В-третьих, представляется необходимой дифференциация величины социальных, имущественных и профессиональных налоговых вычетов относительно уровня получаемых налогоплательщиком доходов. Принципиально важным в создании системы социально ориентированного подоходного налогообложения, с нашей точки зрения, является необходимость изменения самого объекта обложения. *Обложению подоходным налогом должен подлежать не доход отдель-*

ного физического лица, а доход семьи (домохозяйства), поскольку это позволит через налог осуществлять финансовую поддержку семьи, стимулировать ее рост.

В-четвертых, при сочетании фискальной и социальной функции подоходного налогообложения граждан обязательно должен использоваться принцип ступенчатого начисления подоходного налога, т.е. обложения по конкретной ставке не всего объема доходов налогоплательщика, а только их определенного диапазона. Плюс – применение регрессивной ставки при налогообложении максимального уровня доходов, например:

Таблица

Годовой облагаемый доход с учетом вычета необлагаемого налогом минимума на самого налогоплательщика, его супругу и детей (руб.)	Налоговая ставка, %
до 1 500 000	13
от 1 500 001 до 2 500 000	23
от 2 500 001 до 3 500 000	28
от 3 500 001 до 4 500 000	33
от 4 500 001 до 5 000 000	38
свыше 5 000 000	13

Источник: [2, с. 91]; цифры скорректированы с учетом ситуации текущей инфляции и представляют собой расчеты автора.

Достаточно крутая прогрессивная шкала налогообложения «свободных от социальных обязательств» доходов налогоплательщика, т.е. доходов семьи, превышающих ее объективные социальные потребности, будет стимулировать работающих граждан к инвестированию оставшихся в их распоряжении «свободных денег».

Это произойдет по двум причинам. Во-первых, вследствие применения, как было указано выше, минимальной 5%-ной ставки налога на дивиденды от частных инвестиций в реальный сектор экономики. Во-вторых, из-за стремления налогоплательщика реструктуризировать выплаты по НДФЛ при наличии прогрессивной ступенчатой шкалы налогообложения [2, с. 91].

Предлагаемое реформирование бюджетной и налоговой политики позволит последовательно стимулировать как предпринимателей, так и граждан к капитализации существенной части своих доходов, способствуя тем самым развитию процесса реиндустриализации реального сектора российской экономики.

Литература

1. Сенчагов В.К., Губин Б.В., Павлов В.И., Караваева И.В., Иванов Е.А. Бюджет России 2015–2017 гг. – бюджет торможения структурной перестройки экономики // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2015. № 1. С. 30–80.
2. Караваева И.В. Налоги в контексте российской реиндустриализации, или возвращение к истокам политической экономии // Экономическое возрождение России. 2015. № 3 (45). С. 76–93.
3. Караваева И.В. Противоречия бюджетной политики РФ и возможности их преодоления // Федерализм. 2015. № 4. С. 166–170.
4. Лыкова Л.Н. Первые результаты «налогового маневра» и доходы бюджетов субъектов Российской Федерации // Федерализм. 2015. № 4. С. 55–64.

I.V. KARAVAYEVA

doctor habilitatus in economics, professor, head of the Department of Economic Theory of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia
ikaravaeva30@yandex.ru

FEDERAL BUDGET 2016: UNUSED RESOURCES

It is shown that the main parameters of the modern concept of the budget in Russia in the face of the deteriorating geopolitical crisis in 2015 – early 2016., Unstable economic and financial situation of the macroeconomic situation continues to be formed by inertia, restrictive scenario of the previous financial period. However, the new economic realities dictate the need for changes in guidelines in the implementation of the state budget policy. It is proved that an important change of direction in the budget of the concept can and should be a tax reform aimed at stimulating the process of capitalization of income as the economic entities and households in financing basic directions of development of the national economy. Proposed reform of the basic principles of the two major income taxes – Income tax (payroll) and the tax on personal income (PIT).

Key words: *the federal budget, the capitalization of income, tax policy, tax reform, income tax, personal income tax.*
JEL: H61, H7.

Д.В. БУРАКОВ

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры
«Денежно-кредитные отношения и монетарная политика»
ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

КРАХ ТЕОРИИ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА. ЭМПИРИЧЕСКИЕ АНОМАЛИИ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ИЛЛЮЗИИ

В статье рассматривается текущее состояние теории денежного рынка. Функционирование денежных рынков развитых и развивающихся стран за последние 30 лет породило острые противоречия с положениями данной теории. С каждым годом появляется все больше количество теоретических парадоксов и эмпирически наблюдаемых аномалий. Наиболее важными из них являются: устойчивое падение скорости обращения денег, загадка пропавших денег, крах модели спроса на деньги, перманентные ловушки ликвидности, ослабление роли процента в формировании равновесия на денежном рынке. Данное исследование вскрывает природу данных аномалий. Основной причиной разрыва между теорией и практикой денежного рынка оказывается ряд нежизнеспособных допущений: допущение об экзогенном характере денежного предложения, допущение о неизменности отношения к риску, недооценка роли банковской мультипликации и кредитный характер современных денег, моральный износ методов измерения денежной массы и методологические изъяны концепции денежных агрегатов. Предлагается альтернативный подход к измерению денежной массы – концепция кредитных агрегатов. Использование кредитного подхода позволяет устранить данные аномалии и снять теоретические противоречия, что вызывает вопрос о жизнеспособности классической теории денежного рынка в современных условиях кредитной природы денег.

Ключевые слова: *спрос на деньги, предложение денег, спрос на кредит, предложение кредита, скорость обращения денег, ссудный процент, ловушка ликвидности, банковский мультипликатор, денежный агрегат.*

JEL: G21, E41, E51.

Введение

Система денежно-кредитных отношений представляет собой конституирующий элемент экономических отношений. Без денег, как меры стоимости, невозможным представляется процесс ценообразования на рынках товаров и услуг. Без денег, как средства обращения и платежа, архаичным и рудиментарным становится процесс обмена.

Без денег, как средства сохранения ценности, затрудняется процесс накопления ценности, формирования основ для накопления капитала и развития хозяйственных отношений.

Исследование вопросов организации и функционирования системы денежных отношений в рамках капиталистической формы хозяйствования является предметом теории денежного рынка. Основой, предназначением данной теории является описание и объяснения процессов, протекающих на денежном рынке, его структура, состояние, движение и развитие, не говоря о специфике.

Четкое понимание структуры денежного рынка, экономических и внеэкономических переменных, определяющих его состояние и изменчивость, позволяют определять взаимосвязи между денежным и иными рынками, выявлять тенденции и закономерности движения и развития, но что несоизмеримо важней, обеспечивать теоретико-методологическое обоснование регулирования и управления экономической системой в целом и денежной системой в частности.

За последние сорок лет теория денежного рынка претерпевала многочисленные изменения: внедрение финансовых инноваций, рост доли безналичного денежного оборота, усиление роли банков в вопросах выпуска денег в хозяйственный оборот, развитие методов измерения денежной массы, изменение пропорций мотивов спроса на деньги и прочие.

Однако далеко не все практические новации, характеризующие развитие денежного и кредитного рынков, нашли отражение в положениях денежной теории. Следствием начавшегося отставания теории от практики стало появление многочисленных эмпирических аномалий и теоретических парадоксов, суть которых заключалась в основном либо в нежизнеспособных допущениях теории денежного рынка, либо в методологических изъянах. К их числу относят, как правило: падающую скорость обращения денег, которая наблюдается в ряде развитых и развивающихся стран на протяжении последних 30–40 лет; разрыв между движением денежной и товарной масс, что нарушает требование стабильности спроса на деньги, как следствие – сбои в моделях, прогнозирующих оптимальный объем спроса на деньги и необходимой денежной массы соответственно; появление, а в некоторых случаях развитие неэластичности спроса на деньги к процентным ставкам (т.н. ловушка ликвидности и зоны нулевой эластичности).

Прямым следствием формирования данных противоречий стала ошибочность денежно-кредитной политики, необходимость пересмотра ключевых ее положений и поиск новой парадигмы монетарной политики.

Так, например, эволюция ориентиров (или «таргетов») монетарной политики США прошла длительный путь развития с послевоенного вре-

мени. «Эра спокойствия» (1950–1960-е годы) характеризовалась прямым контролем над объемами денежной массы и таргетированием денежного агрегата $M1$. Развитие финансовых трансакций, сокращение наличного денежного оборота привели к формированию разрыва между движением денежной массы и массы товаров и услуг (ВВП). Необходимость разрешения данной проблемы привела к использованию укрупненного агрегата $M2$, использование которого также в итоге ожидало фиаско в связи с отрывом от показателей товарной массы (появление проблемы «пропавших денег»). В 1980-х годах происходит отказ от таргетирования агрегатов денежной массы и начинается поиск нового ориентира для осуществления монетарной политики. В число потенциальных кандидатов входили и кредитная масса, и инфляция. В итоге монетарные власти США к концу XX столетия переходят к отслеживанию целевого уровня инфляции и поддержанию темпов экономического роста уже не на основе управления эффективным спросом на деньги, а путем косвенного регулирования процентных ставок в целях поддержания баланса между уровнем инфляции на рынках товаров и услуг и уровня занятости населения в среднесрочном периоде согласно кривой Филлипса. Однако и данная парадигма дала в итоге сбой, т.к. из-за концентрации внимания на инфляции на рынках товаров и услуг из поля зрения выпала инфляция на рынках активов и движение кредитной массы, ее обеспечивающей. При этом монетарные власти многих стран до сих пор исповедуют определение оптимального объема денег в обращении – оценку эффективного спроса на деньги в рамках национальной экономики. Стоит отметить, что модели спроса на деньги также не смогли предсказать существенного перегрева рынков как развитых, так и развивающихся стран.

В связи с наличием серьезных теоретических и методологических изъянов, поражающих современную теорию денежно-кредитного регулирования, мы и обращаемся к кажущемуся на текущий момент актуальным исследованию базовых положений теории денежного рынка и их критической оценки в свете существующих аномалий и парадоксов. Другими словами, мы ставим перед собой вопрос о том, насколько жизнеспособна теория денежного рынка в своем нынешнем виде и каковы возможные решения возникающих парадоксов?

Базовые положения теории денежного рынка

Современная теория денежного рынка включает в себя три основополагающих элемента: объект отношений и методы его измерения, субъекты денежных отношений и их взаимодействие.

Объектом денежных отношений выступают деньги, раскрытие сущности которых возможно через выполняемые ими функции,

с одной стороны. Так, основное внимание в литературе по вопросу уделяется деньгам как мере стоимости, средству обращения, платежа и средству сохранения стоимости. Ключевым аспектом в рамках данного элемента выступают методы измерения денег. Базовой концепцией выступает концепция денежных агрегатов, позволяющая определить денежную массу как совокупность денежных средств, участвующих в обороте и выполняющих те или иные функции. К числу основных и наиболее часто используемых в исследованиях денежного рынка относятся денежные агрегаты $M1$ и $M2$.

Субъекты денежных отношений представляются, как правило, сторонами спроса на деньги и предложения денег. Для упрощения к числу субъектов спроса на деньги будем относить домохозяйства и хозяйствующие субъекты. К числу субъектов предложения денег относят эмиссионный банк и коммерческие банки.

Взаимодействие субъектов в условиях рынка проявляется через формирование и изменение в равновесии на денежном рынке, где клиринговую (очищающую) функцию или регулирующую спрос и предложение выполняет процент.

К числу основных допущений теории денежного рынка, в неоклассическом духе, относят полную рациональность участников отношений, адаптивный характер рациональных ожиданий, устойчивость отношения к риску в форме отвращения к потерям, доминирование экзогенного характера предложения денег.

Как известно, денежный рынок не является вещью в себе, а его существование нельзя считать самоцелью. Назначение денежного рынка раскрывается в его взаимосвязи с товарной массой. Другими словами, денежные отношения опосредуют товарный обмен. В этой связи возникают вопросы оптимального объема денежной массы, скорости обращения денег и зависимости товарного оборота от денежного.

В рамках данных взаимосвязей теория денежного рынка включает в себя несколько ключевых теоретических конструкций, позволяющих описывать и объяснять данные взаимосвязи. К их числу относятся измерение скорости обращения денег и измерение оптимального объема эффективного спроса на деньги (или денежной массы при подходе со стороны спроса). Также важным выступает определение степени эластичности денежного рынка, т.е. чувствительности к изменению ставки процента.

Скорость обращения денег. Основой для определения характеристик скорости обращения денег и построения моделей эффективного спроса на деньги является уравнение количественного обмена. Согласно базовым положениям количественной теории денег, должно существовать равновесие между количеством денег в обращении и товарной массой. Современная теория денег гласит, что:

$$MV = PY, \quad (1)$$

где:

Эффективные деньги = Номинальный ВВП; M – количество денег в обращении (как правило, аналогично агрегату $M2$); V – скорость обращения денег; P – уровень цен товаров и услуг на заданный период времени (текущих цен); Y – физический объем ВВП.

Причем допускается, что 1) скорость обращения денег (V) является стабильной величиной; 2) объем экономических операций равен объему ВВП. Вариации экономических школ по отношению к скорости обращения денег несущественны: допускается стабильность V в долгосрочном периоде при определенном циклическом паттерне в среднесрочном периоде (см. табл. 1).

Важной особенностью скорости обращения денег является тот факт, что она признается **стабильной** величиной, т.е. относительно неизменной в долгосрочном периоде, хотя определенные подъемы и сокращения возможны в связи с циклической природой капиталистической формы хозяйствования. В то же время скорость обращения денег, отражающая количество оборотов, совершаемых деньгами, **не является константой**, т.е. раз и навсегда заданной величиной. Так, например, в развитых странах скорость обращения денег выше, чем в развивающихся, в связи с развитым кредитным рынком и рынком ценных бумаг, существенной ролью банков в экономических транзакциях [11]. С другой стороны, возможно существование периодов роста скорости обращения денег, связанное с переходным периодом в экономике. Однако при всем этом скорость обращения денег, при прочих равных условиях (на том или ином этапе развития экономики), носит стабильный характер.

Оптимальный объем денежной массы и моделирование спроса на деньги. В эпоху господства денежного подхода в области монетарного регулирования одним из ключевых элементов управления являлось таргетирование денежной массы (посредством агрегатов $M1$ или $M2$). Для таргетирования денежной массы требовалось определение оптимального объема денег, необходимых для осуществления экономических транзакций. Для определения данного объема использовалась модель (эффективного) спроса на деньги, основанная на одноименных мотивах спроса, предложенных Дж. М. Кейнсом. Причем определение спроса на деньги включало в себя определение спроса на деньги как на актив, при выполнении ими функции средства сохранения стоимости по отношению к иным активам (например, модель Тобина), так и на определение спроса на деньги как средства обращения и платежа. Базовым допущением, и даже требованием, считалась и до сих пор считается **стабильность спроса на деньги** как средства обращения и платежа. Под данным требованием понимается устойчивое соответствие объемов денежной массы по отношению к противо-

Таблица 1

**Допущения основных экономических школ
в теории денежного обращения**

Название школы экономической мысли	Допущения тождества между денежной и товарной массами	Допущения о денежной массе
Неоклассическая школа	Денежная масса = Номинальный ВВП ($MV = PY$) V – константа	1. Процент выступает ценой денег; 2. Процент выполняет очищающую функцию на рынке;
Кейнсианская школа:	$MV = PY$ V – стабильна в целом,	1. Процент выступает ценой денег; 2. Процент выполняет очищающую функцию на рынке;
1. Модель IS-LM	возможны циклические девиации незначительного объема	
2. Кривая Филиппса		
Школа монетаризма	$MV = PY$ V – стабильна	1. Процент выступает ценой денег; 2. Процент выполняет очищающую функцию на рынке;
Новая классическая школа:	$MV = PY$ V – стабильна	1. Денежный рынок находится в состоянии равновесия; 2. Нарушения равновесия связаны только с экономической сферой; 3. Изменения денежной массы вторичны по отношению к изменениям массы ВВП.
1. Теория рациональных ожиданий		
2. Модели реальных деловых циклов		
Посткейнсианство	$MV = PY$ V – стабильна	1. Денежный рынок не находится в состоянии равновесия; 2. Процент не очищает рынок.

стоящей им массе товаров и услуг. Требование стабильности спроса на деньги является неременным условием для использования денежных агрегатов в целях осуществления денежно-кредитной политики [2]. Нарушения стабильности спроса на деньги могут вызываться, как считает ряд исследователей, с одной стороны циклическим снижением скорости обращения денег (но не постоянным спадом), с другой – снижением эластичности функции спроса на деньги в период кризисов, реформ денежной системы и пр. [4].

В монетаристской версии спроса на деньги находит отражение правило М. Фридмена, согласно которому темпы роста денежной массы должны находиться в тождестве с темпами экономического роста. Другими словами, недостаточный рост денежной массы не позволит обеспечить необходимых темпов экономического роста и, наоборот, в случае превышения позволит увеличить темпы роста¹. В классическом виде формула спроса на деньги представляет собой уравнение денежного обмена, определяющее объем денежной массы:

$$M = PY/V, \quad (2)$$

$$Md = PY/V, \quad (3)$$

где:

M – количество денег в обращении (как правило, аналогично агрегату $M2$); Md – спрос на деньги в национальной экономике; V – скорость обращения денег; P – уровень цен товаров и услуг на заданный период времени (текущих цен); Y – физический объем ВВП.

Альтернативные методы измерения спроса на деньги основаны на построении регрессионных моделей, включающих в число переменных спроса на деньги не только реальный ВВП, но и ставки процента, уровень безработицы, доходы по облигациям (для оценки спроса на деньги как средство сохранения ценности) и пр. (см., например, уравнение 4) [3], [5], [7].

$$Mt/Pt = \alpha + \beta y + \gamma(STi) + \delta(LTi) + \varepsilon t, \quad (4)$$

где:

Mt/Pt – реальный объем спроса на деньги; α – величина реального ВВП; STi – величина краткосрочных ставок процента на межбанковском рынке; LTi – величина долгосрочных ставок процента на межбанковском рынке; ε – значение ошибки.

Таким образом, при допущении стабильной скорости обращения денег, величина спроса на деньги (или оптимального объема денежной массы с точки зрения анализа спроса) должна находиться в определенном тождестве с товарной массой и в этом смысле являться стабильной величиной, подлежащей изменению вслед за ВВП и иными эндогенными переменными.

Равновесие на денежном рынке и роль процента. Допущения о стабильной скорости обращения денег и стабильности спроса на деньги, с учетом описанных ранее базовых допущений, предполагает наличие равновесия на рынке денег с неким регулирующим фактором.

¹ Данный тезис монетаристов имеет большое количество сторонников в экспертных и бизнес-кругах современной России (прим. авт.).

Так, почти во всех школах экономической мысли (за исключением Посткейнсианства и Австрийской школы) допускается, что ссудный процент выполняет очищающую функцию рынка. Говоря о соотношении спроса и предложения денег, к сожалению, до сих пор зачастую при характеристике предложения денег последнее задается экзогенной величиной, т.е. подразумевается, что предложение денег *en masse* определяется эмиссионным банком (центральным банком, например). Тогда предложение денег является неэластичной величиной и не находится в зависимости от потребностей денежного оборота. При этом спрос на деньги как средство обращения и платежа² находится в обратной зависимости от ставки процента, т.е. чем выше цена денег – тем ниже спрос (график равновесия на рынке экзогенных денег представлен на рис. 1).

Однако усиление роли коммерческих банков в выпуске денег в хозяйственный оборот и проведении безналичных расчетов привело к переоценке специфики функции денежного предложения – в основу обновленного представления о равновесии на денежном рынке был заложен эндогенный подход. Так, в классической версии денежного равновесия допускается, что предложение денег в экономике частичного резервирования вкладов связано с кредитно-депозитной мультипликацией средств коммерческими банками, а предложение денег тесно связано с предложением кредита (характерно для большинства развитых и ряда развивающихся стран). Притом допускается, что предложение денег также регулируется ставкой процента с прямой взаимосвязью (график равновесия на эндогенном денежном рынке представлен на рис. 2).

Таким образом, регулирование денежного рынка должно осуществляться путем не прямого контроля за объемом денежной массы, т.к. его обеспечение в условиях доминирования банковской модели выпуска денег в хозяйственный оборот затруднительно, но косвенного, посредством изменения «цены денег» – ставки процента. Именно данное видение денежного рынка и стало основой для разработки трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики в части процентного канала. Таким образом, повышение или снижение ставки процента эмиссионным банком приведет, в условиях полной рациональности, объективной оценки информации, адаптивных ожиданий неизменности отношения к риску, к активизации экономического роста посредством роста спроса на деньги. Обратный эффект роста ставки процента приведет к «охлаждению» рынка³.

² В рамках данного исследования мы акцентируем внимание лишь на данных функциях денег при оценке моделей спроса на них (*прим. авт.*).

³ Как наверно успел заметить читатель, большая часть допущений данной модели денежного рынка нереалистична, что и породило в итоге эффекты нулевой эластичности, о которых пойдет речь в следующем параграфе (*прим. авт.*).

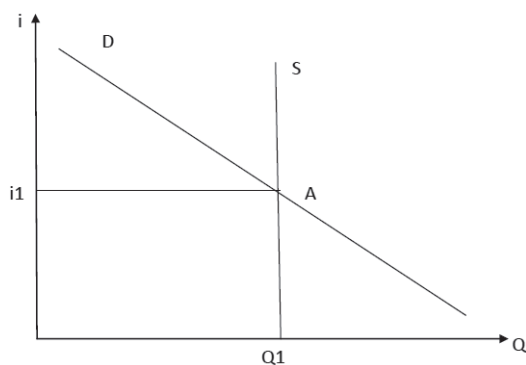


Рис. 1. Равновесие на рынке экзогенных денег.

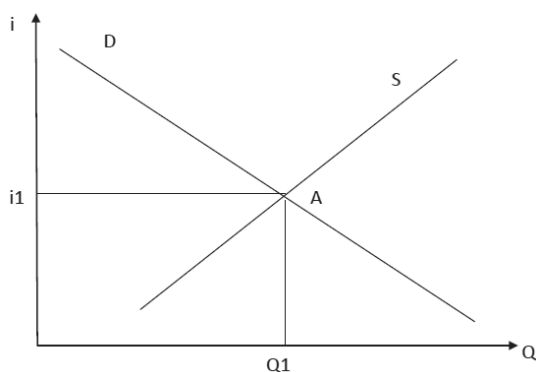


Рис. 2. Классическая версия равновесия на рынке эндогенных денег.

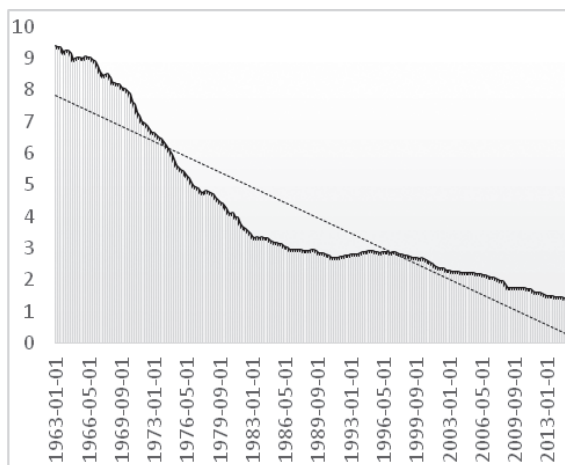
Таким образом, в рамках классической теории денежного рынка допускается, что ссудный процент выполняет свою регулирующую функцию, а спрос и предложение денег (эндогенной природы) высокоэластичны по отношению к проценту.

Эмпирические аномалии денежного рынка: содержание и способы устранения

Фундаментальные положения теории денежного рынка наткнулись на серьезное противостояние со стороны практических реалий, объяснение которых в рамках общепринятых методологических подходов к измерению денежной массы, с одной стороны, и теоретических представлений о функционировании денежного рынка, с другой, оказалось попросту невозможным.

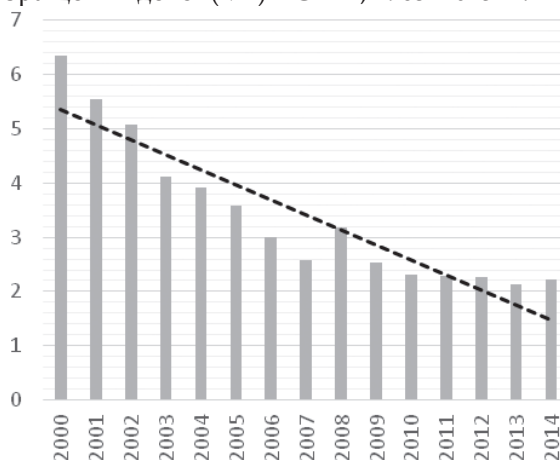
Аномалия падающей скорости обращения денег. Даже за последние 30 лет в большинстве стран мира стали появляться аномалии в скорости движения денег. Тенденции устойчивого роста или устойчивого долгосрочного падения скорости обращения денег в США,

Японии, Франции, Германии и, к примеру, России вызывают серьезные сомнения в приемлемости концепции денежных агрегатов. Так, например, за период с 1963 по н/в в США скорость обращения денег, измеряемая посредством агрегата M2, устойчиво сокращается. То же справедливо и для России за период с 2000 по 2014 г. (см. рис. 3, 4). Данная аномалия противоречит базовым положениям теории денежного рынка в части стабильности скорости обращения денег.



Источник: расчеты автора по данным ФРС США.

Рис. 3. Скорость обращения денег (M2) в США, 1963–2015 гг.



Источник: расчеты автора по данным Росстата и Банка России.

Рис. 4. Скорость обращения денег (M2) в России, 2000–2014 гг.

Поиск причин такого рода явлений и их источников связан с несостоятельностью самой методологии определения состава денежной массы в рамках концепции денежных агрегатов, с одной стороны, и особенностями классического уравнения денежного обмена, с другой.

Так, расчет скорости обращения денег производится по производной от уравнения (1), формуле:

$$V = PY/M, \quad (5)$$

где:

M – количество денег в обращении (как правило, аналогично агрегату M_2); Y – физический объем ВВП.

Решением данной проблемы может стать обращение к классическому уравнению денежного обмена И. Фишера. Стандартная модель (1) является частным случаем уравнения денежного обмена И. Фишера:

$$MV = PQ, \quad (6)$$

где:

M – количество денег в обращении (как правило, аналогично агрегату M_2); V – скорость обращения денег; P – уровень цен товаров и услуг на заданный период времени (текущих цен); Q – совокупность экономических и финансовых транзакций.

При этом в рамках модели (6) допускается, что:

$$PY = PQ. \quad (7)$$

Другими словами, допущение, изложенное в уравнении 7, гласит, что все финансовые и экономические транзакции являются частью ВВП, включаются в его расчет и отражаются в товарной массе, противостоящей массе денежной.

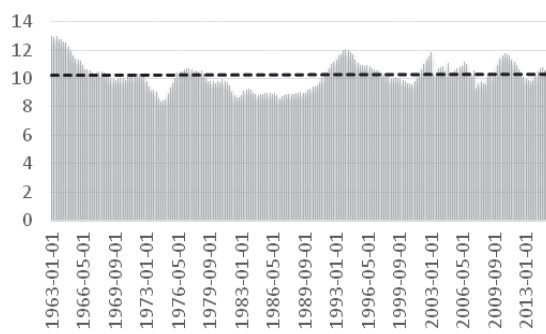
Однако определенная часть экономических транзакций не входит в расчет ВВП. Так, например, финансовые транзакции, операции на рынках активов не учитываются при расчете ВВП. В большинстве развитых стран мира объем финансовых транзакций превышает объем операций, связанных с товарной массой.

Решением данной проблемы может стать разделение денежной массы на ту часть, которая обслуживает ВВП, и ту часть, которая обслуживает финансовый сектор. Если при расчете скорости обращения денег (V) будет учитываться лишь та часть денежной массы (M_r), которая направлена на реальный сектор, проблема падающей скорости обращения денег должна исчезнуть. То же справедливо и для финансовых транзакций.

В данном случае стоит отметить, что, во-первых, современная система денежных агрегатов не способна разрешить данную проблему в связи с тем, что большая часть операций проходит вне использования наличных денег и классических записей по счетам; во-вторых, 95–97% денежной массы в развитых странах создается коммерческими банками посредством кредитно-депозитной мультипликации.

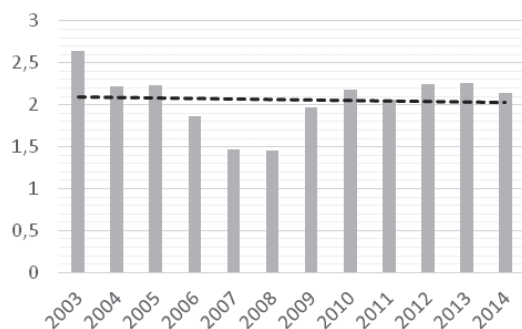
Отсюда можно допустить, что вполне приемлемой и полноценной заменой концепции денежных агрегатов может стать **концепция кредитных агрегатов**, снимающая не только противоречия, возникающие между эмпирическими фактами и положениями классической теории, но и служащая более качественным методом измерения скорости обращения денег [12], [13].

Так, если принять за базовый кредитный агрегат $K1$ – совокупность кредитов, предоставленных нефинансовому сектору на покрытие потребностей в оборотном и основном капитале, и произвести расчет скорости обращения денег по формуле (5) для США и РФ за аналогичный период, аномалия падающей скорости обращения денег пропадает (см. рис. 5, 6).



Источник: расчеты автора по данным ФРС США.

Рис. 5. Скорость обращения денег ($K1$) в США, 1963–2015 гг.



Источник: расчеты автора по данным Банка России.

Рис. 6. Скорость обращения денег ($K1$) в России, 2000–2014 гг.

Нестабильность спроса на деньги и моделирование оптимальных объемов денежной массы. Производным от проблем с концепцией денежных агрегатов стал крах моделей спроса на деньги, использовавшихся для определения оптимального объема денег в обращении в ряде развитых стран в период 1970–1980-х

годов. Справедливости ради стоит отметить, что данная проблема не исчезла в настоящее время и продолжает проявляться в различных странах не только в периоды кризисов, но и во времена экономического подъема.

Выше мы уже описали содержание требования стабильности спроса на деньги. Нарушение данного условия и крах моделей, прогнозирующих последний, проявляются следующим образом. Так, например, прогнозирование оптимального объема денежной массы (спроса на деньги) основано на построении регрессионных моделей, определяющих специфику зависимости денежной массы от эндогенных параметров (ключевым из которых является ВВП). Далее модель тестируется на уже имеющихся данных, определяется соответствие темпов роста денежной массы коридору приемлемых отклонений (как правило, ± 2 величины стандартного отклонения) и делается вывод о стабильности спроса на деньги (оптимальном объеме денежной массы) либо о недостаточности/избыточности (неоптимальном объеме). В США и ряде развитых стран 1970-е–1980 годы характеризовались **загадкой пропавших денег**. В чем она заключалась? В том, что прогноз регрессионных моделей показывал, что необходимое количество денег в экономике относительно ВВП, процентных ставок и купонного дохода по Казначейским векселям ФРС США должно быть меньше того, которое присутствует в экономике. Другими словами, дополнительный объем M1 или M2 не приводит к дополнительному росту ВВП, что нарушает стабильность спроса на деньги и монетарное правило Фридмена. Таким образом, данные деньги (M2–M2(ВВП)) стали «пропавшими».

Современная литература по данному вопросу изобилует случаями эконометрического выявления пропавших денег и нестабильности спроса на них [1], [6], [8], [10].

Для наглядности мы построили простую регрессионную модель, отражающую зависимость спроса на деньги в России (M2 за вычетом инфляции и по агрегату K1) от реального ВВП и ставок процента на межбанковском рынке (MIACR на 1 день) за период 2005–2015 гг., на основе квартальных данных, очищенных от сезонности, и провели тест кумулятивных сумм рекурсивных остатков для проверки стабильности параметров модели на всем периоде выборки⁴ (см. рис. 7, 8 и формулу (8)).

$$Mt(Kt)/Pt = \alpha + \beta y + \gamma(STi) + \varepsilon_t, \quad (8)$$

⁴ В связи с ограниченностью объемов исследования выкладки проверок на автокорреляцию, гетероскедастичность, тест единичного корня (расширенный тест Дикки-Фуллера) не представляются в тексте статьи (прим. авт.).

где:

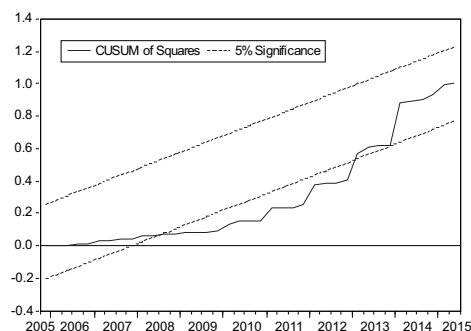
Mt/Pt – реальный объем транзакционного спроса на деньги;

Kt/Pt – реальный объем транзакционного спроса на кредиты;

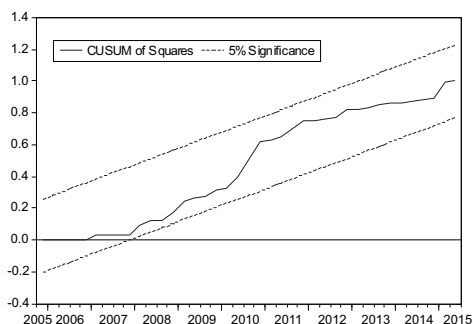
y – величина реального ВВП;

STi – величина краткосрочных ставок процента на межбанковском рынке (MIACR);

ε – значение ошибки.



а)



б)

Источник: расчеты автора по данным Росстата и Банка России.

Рис. 7 (а, б). Оценки стабильности транзакционного мотива спроса на деньги (кредит) ($M2$ и $K1$) в России за 2005–2015 гг. (отклонение от доверительного интервала).

Как видно из данных регрессионного анализа, загадка пропавших денег проявляется и в случае России, где фактическое значение $M2$ (а) отклоняется от прогнозного коридора, что говорит об избыточности спроса на деньги относительно ВВП с учетом изменений в процентных ставках страны или об избыточном объеме эффективной денежной массы. Причем отклонение объема денежной массы относительно прогнозного коридора подтверждает предоставленный выше расчет падающей скорости обращения денег. Другими словами, объяснением избытка денежной массы относительно трендового коридора должно являться устойчивое падение скорости обращения денег, что противоречит не только положениям теории денежного рынка, но и здравому экономическому смыслу. Если обратиться к использованию кредитного агрегата $K1$ (б) для оценки стабильности спроса на деньги и его изменений, выраженные через ссудные операции, то оценка стабильности параметров ряда говорит об отсутствии нестабильности в движении спроса на эндогенные деньги.

Недостатки моделей спроса на деньги связаны со следующими обстоятельствами. Во-первых, концепция денежных агрегатов суммирует движение всех денег, а не только тех, которые направлены

на экономические отношения, составляющие базу для расчета ВВП. Во-вторых, расчет моделей спроса на деньги эффективен в случае возможности прямого управления объемами денежной массы. Однако в условиях, когда 90% денежных средств порождается внутри банковской системы посредством кредитно-депозитной мультипликации, анализ стороны спроса становится неприемлемым в связи с тем, что конечное изменение удовлетворенного спроса на деньги будет зависеть от стороны предложения – коммерческих банков и их готовности ссужать средства. В-третьих, оптимальный объем спроса на деньги тогда становится недоступным расчету в связи с тем, что кредиторы ратионируют часть кредитных ресурсов, т.е. отказывают в удовлетворении заведомо качественных заявок заемщиков в связи с неопределенностью и риском условий хозяйствования, особенностями кредитной политики, эластичности нормы дохода и иных факторов.

Неэластичность и множественность равновесий на денежном рынке. Как мы уже отметили в предыдущем параграфе, классическая теория рынка эндогенных денег подразумевает наличие равновесия между спросом (M_d) и предложением (M_s), где регулирующим фактором выступает ссудный процент. Также были выделены основные допущения к модели равновесия.

Однако, как показывает практика, существует ряд отклонений, нарушающих описательную и предсказательную силу модели равновесия денежного рынка (далее – МРДР). Во-первых, в МРДР, как и во всех классических моделях, допускается неизменность отношения к риску субъектов и его перманентный характер в виде отвращения к рискам. Элементарный эмпирический анализ любого рынка покажет, что отношение к риску разнится от субъекта к субъекту (от отвращения к рискам до готовности избыточного принятия); отношение к риску не носит устойчивый характер, но меняется от одной фазы цикла к другой (не говоря о гендерных, возрастных и прочих особенностях) – готовность к принятию рисков возрастает на фазе подъема и сокращается на фазе спада. Притом оценка риска не носит объективный характер, но характеризуется периодами недооценки и переоценки [9]. Во-вторых, если предложение денег преимущественно определяется коммерческими банками посредством ссудных операций, то возникает вопрос относительно источников изменения объемов удовлетворения спроса на деньги. Домохозяйства, равно как и субъекты хозяйствований, при росте спроса на деньги как средство обращения и платежа могут удовлетворить его в основном за счет кредитных ресурсов (возможны случаи дополнительного трудоустройства и иные источники, однако их стоит относить к долгосрочным факторам). Тогда функция транзакционного спроса на деньги пере-

рождается условно и при прочих равных условиях в функцию спроса на кредит. В-третьих, существует тесная взаимосвязь между ставкой процента и уровнем риска, причем такая, что ставка процента будет тем выше, чем выше уровень осознаваемого риска. Тогда «денежный» рынок должен характеризоваться множественными равновесиями в зависимости от отношения к риску при заданных ставках процента – для качественного спроса ставка низка, для некачественного высока. В-четвертых, денежному рынку тогда присущ эффект рационирования ресурсов – когда не весь спрос удовлетворяется, что вызывает неоптимальное равновесие. В-пятых, функция спроса и предложения на кредит не носит абсолютно эластичного характера. Великая Рецессия (и не только) показала, что в периоды эйфории на рынках товаров, услуг, активов и в периоды паники и кризиса эластичность предложения и спроса на деньги (кредит) существенно снижается, что затрудняет выполнение процентом своей регулирующей функции на рынке денег.

С учетом вышеизложенных особенностей, равновесие на денежном рынке *ceteris paribus* приобретает вид множественных равновесий кредитного рынка (см. рис. 8), который характеризуется всеми вышеперечисленными особенностями. Другими словами, уязвимость современной МРДР заключается не только в том, что модель денежного рынка основана на нежизнеспособных допущениях, но и в том, что транзакционный спрос на деньги тесно связан и опосредуется спросом на кредит, а предложение эндогенных денег, составляющих подавляющую часть денежной массы, почти всецело определяется готовностью кредиторов ссужать средства.

В этом смысле показательно уравнение денежной массы, которая представляет собой произведение денежной базы и банковского мультипликатора, суть которого сводится к готовности кредиторов ссужать средства (принимать на себя кредитный риск) в условиях неопределенности и риска условий хозяйствования.

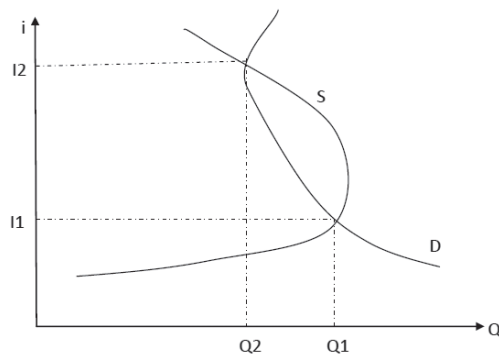


Рис. 8. Множественные равновесия на денежном рынке.

Заключение

В результате проведенного исследования базовых положений теории денежного рынка и практических аномалий и парадоксов, возникающих вследствие несовершенства теоретической и методологической ее сторон, можно сделать несколько важных выводов. Во-первых, концепция денежных агрегатов не позволяет оптимальным образом проводить анализ и оценку специфики денежного оборота. Во-вторых, методологические изъяны денежных агрегатов вызывают к жизни ошибочность суждений в части оценки состояния денежного рынка и направления его регулирования. В-третьих, анализ стороны спроса денежного рынка приемлем тогда и только тогда, когда не сторона предложения определяет потенциал удовлетворяемого спроса. В условиях кредитных денег и доминирования эндогенного создания денег кредитными институтами потенциал моделей оценки транзакционного спроса на деньги и определения оптимального объема денежной массы через денежные агрегаты стремится к минимальным значениям в связи с тем, что конечный объем денег в обращении будет определяться политикой коммерческих банков, обладающих эмиссионной силой мультипликационной природы. В-четвертых, в условиях эндогенной денежной массы, вопрос жизнеспособности, назначения и независимости теории денежного рынка от теории кредитного рынка ставится под сомнение. В-пятых, как показало наше (и не только наше) исследование, использование кредитной массы во многом носит более перспективный характер для целей денежно-кредитного регулирования, нежели чем использование денежных агрегатов и денежной концепции (учитывая успехи концепций таргетирования и лимитирования кредита в странах азиатского региона).

В заключение отметим, что если теория денежного рынка не сможет решить весь комплекс возникших перед ней проблем в виде теоретических изъянов, эмпирических аномалий и методологических погрешностей, будущее теории денежного рынка представляется нам весьма туманным, а вероятность поглощения теорией кредитного рынка и смены парадигмы от денежной к кредитной – весьма высокой. Реалистичности такому сценарию придает и тот факт, что последний кризис ознаменовал возрождение эры кредита, не только в академических, но и регулятивных кругах с учетом того, что опыт стран, успешно использующих таргетирование кредитных величин, все чаще становится объектом пристального внимания.

Литература

1. *Ball L.* (2012). Short Run Money Demand // *Journal of Monetary Economics*. 59(7). P. 622–633.
2. *Banerji A.* (2002). Money Demand. Russian Federation: Selected Issues and Statistical Appendix, IMF Staff Country Report No. 02/75 (Washington: International Monetary Fund).
3. *Carpenter, S., Lange, J.* Money Demand and Equity Markets // FRS Research Paper. 2002. October.
4. *Cooley T., LeRoy, S.* 1981. Identification and Estimation of Money Demand // *American Economic Review*, 71(5) P. 825–844.
5. *De Bondt G.* 2009. Euro Area Money Demand: Empirical Evidence on the Role of Equity and Labor Markets // Working Paper Series. No. 1086.
6. *Duca John.* Financial Technology Shocks and the Case of the Missing M2 // *Journal of Money, Credit and Banking* 32 (November 2000). P. 820–839.
7. *Goldfeld Stephen M.* The Demand for Money Revisited // *Brookings Papers on Economic Activity* 3 (1973) P. 577–638.
8. *Goldfeld Stephen.* The Case of the Missing Money // *Brookings Papers on Economic Activity* 1976-3 (1976). P. 683–730.
9. *Haldane A., Aikman, D., Nelson, B.* (2015). Curbing the credit cycle // *The Economic Journal*, 125(585). P. 1072–1109.
10. *Korhonen I., and Mehrotra, A.* (2007). Money demand in post-crisis Russia: Dedollarisation and re-monetisation // *BOFIT Discussion Papers*.
11. *Werner Richard A.* (2012) Towards a new research programme on 'banking and the economy' - implications of the quantity theory of credit for the prevention and resolution of banking and debt crises. [in special issue: Banking and the Economy] // *International Review of Financial Analysis*, 25. P. 1–17.
12. *Werner Richard A.* (2014) Can banks individually create money out of nothing? The theories and the empirical evidence. *International Review of Financial Analysis*, 36. P. 1–19.
13. *Werner Richard A.* (2014) How do banks create money, and why can other firms not do the same? An explanation for the coexistence of lending and deposit-taking // *International Review of Financial Analysis*, 36. P. 71–77.

D.V. BURAKOV

PhD in economics, senior teacher of Credit relations and monetary policy department of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
dbur89@yandex.ru

BREAKDOWN OF MONEY MARKET THEORY. EMPIRICAL ANOMALIES AND THEORETICAL ILLUSIONS

This article examines the current state of money market theory. Functioning of money markets in developed and developing countries over the past 30 years gave birth to sharp contradictions with main components of this theory. Every year an increasing number of theoretical paradoxes and empirical anomalies arises. The most important are: a steady money velocity decline, mystery of the missing money, breakdown of money demand models, permanent liquidity traps, weakening of interest rate in equilibrating a money market. This study reveals nature of these anomalies. The main reason for the gap between theory and money market functioning is a number of nonviable assumptions: an assumption of money supply's exogenous nature, an assumption of permanent risk attitude, underestimation of banking multiplier and credit nature of conventional money, obsolete methods for measuring money supply and methodological flaws of monetary aggregates' concept. We introduce an alternative approach to measuring money supply – a concept of credit aggregates. The credit approach allows to eliminate data anomalies and to remove theoretical contradictions. Although this raises a question – is classical theory of money market viable in light of credit nature of conventional money.

Keywords: *money demand, money supply, credit demand, credit supply, money velocity, interest rate, liquidity trap, bank multiplier, money aggregate.*

JEL: G21, E41, E51.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Н.Б. КОЗЛОВ
доктор экономических наук, профессор

ПУТИ РАЗВИТИЯ НАКОПИТЕЛЬНОГО КОМПОНЕНТА ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

В статье анализируются причины недостаточной эффективности накопительного компонента пенсионной системы РФ. Отмечается, что главными из этих причин являются недостатки действующего механизма регулирования. Обосновывается необходимость отказа от административных методов управления в пользу рыночных. В качестве перспективных мер называются упорядочение законодательства, предоставление государством налоговых льгот, внедрение личных взносов граждан и софинансирования предприятий.

Ключевые слова: *накопительный компонент пенсионной системы, инвестирование пенсионных накоплений, негосударственные пенсионные фонды, принцип среднесрочной безубыточности, собственность на пенсионные накопления, государственное софинансирование.*

JEL: G230, H550.

Состояние накопительного компонента пенсионной системы РФ

В настоящее время накопительная система в РФ развивается в рамках обязательного и добровольного пенсионного страхования. Объем сформированных у граждан пенсионных средств (накоплений) в системе обязательного пенсионного страхования показан в таблице 1.

Пенсионные средства (резервы), собранные на добровольной основе, составляют 1,0 трлн руб., охватывают 6,3 млн чел. и управляются негосударственными пенсионными фондами (НПФ) [2]. Общий объем пенсионных средств составляет, таким образом, 4,6 трлн руб., что соответствует 6,3% ВВП России [3]. В последнее время этот объем расти перестал (в обязательном формате с 2014 г. в силу моратория, в добровольном – с 2007 г. в связи с кризисом). Данный показатель значительно отстает от уровня западных стран, где объем пенсионных средств соизмерим с объемами национальных ВВП.

Таблица 1

**Пенсионные накопления граждан в системе обязательного
пенсионного страхования (на 1.10.2015)**

Страховщик	Количество застрахованных лиц (чел.)	Средства пенсион- ных накоплений (млрд руб.)
ПФР	53 500 487	1 942,4
в том числе:		
ГУК Внешэкономбанк	53 017 890	1 902,7
частные управляющие компании	482 597	39,7
НПФ	27 175 087	1 687,2
ИТОГО	80 675 574	3 629,6

Источник: www.pfrf.ru, www.cbr.ru [1].

Однако тревогу вызывают, прежде всего, не количественные, а качественные показатели. Главным критерием эффективности является способность как минимум сохранить пенсионные средства граждан в реальном выражении. Между тем за время действия накопительного компонента доходность инвестирования средств пенсионных накоплений в среднем была ниже инфляции, т.е. произошло реальное обесценение пенсионных накоплений. Результаты инвестирования управляющих компаний и НПФ в сравнении с инфляцией приведены в таблице 2.

Речь идет о доходности, которая фактически отражается на индивидуальных лицевых счетах граждан.

Таблица 2

**Доходность инвестирования пенсионных накоплений
управляющими компаниями и НПФ**

	Среднегодовая доходность за 2005–2014 гг., в %; среднегодовая инфляция, в %
Государственная управляющая компания Внешэкономбанк	5,7
Частные управляющие компании	5,8
НПФ	3,9
Инфляция	9,2

Источник: рассчитано по методике, утвержденной приказом Минфина России от 18.11.2005 № 140н «Об утверждении порядка расчета результатов инвестирования средств пенсионных накоплений для их отражения в специальной части индивидуальных лицевых счетов застрахованных лиц».

По данным ОЭСР, российские пенсионные накопления в 2014 г. стали худшими в мире по доходности [4].

Пенсионные средства – это «длинные» деньги, которые накапливаются в течение нескольких десятилетий трудовой деятельности гражданина до момента выхода на пенсию. Это фундаментальное преимущество обязательных накоплений и добровольных резервов в «длинных» инвестициях пока не воплотилось. Именно «длинные» и низколиквидные вложения дают необходимую для пенсионных денег комбинацию высокой доходности и надежности. Наиболее приемлемым инструментом, который способствовал бы реализации долгосрочных, в том числе инфраструктурных проектов, являются прямые инвестиции и облигации корпоративных эмитентов. Однако пока законодательство не предусматривает использование пенсионных накоплений в качестве прямых инвестиций. Долгосрочные корпоративные облигации также не получили должного распространения. В течение последних лет доля этого актива в совокупном инвестиционном портфеле НПФ едва превышала треть его размера и была представлена преимущественно краткосрочными, в том числе банковскими облигациями.

Реформа управления накопительным компонентом

В последние годы проведена большая работа по налаживанию бесперебойного функционирования накопительного компонента пенсионной системы с целью повышения ее эффективности и понижения до минимального уровня риска нарушения прав застрахованных лиц. Речь идет о внедрении адекватной системы регулирования и контроля, об определении оптимальной организационно-правовой формы предприятий, оптимизации операционной деятельности, учета и расчетов, а также об информировании граждан. В странах с развитыми финансовыми рынками для аналогичных институциональных изменений потребовалось в несколько раз больше времени.

Благотворно действовало на устойчивость пенсионной системы создание на базе Банка России мегарегулятора, объединившего функции надзора за всеми участниками финансового рынка. Это особенно важно в условиях доминирования в России финансовых и финансово-промышленных групп. С 1 сентября 2013 г. важнейшие аспекты функционирования накопительного компонента в его добровольной и обязательной части перешли в ведение Банка России. Это способствует оптимизации регулирующих, надзорных и контрольных функций. Ранее существовавшее рассредоточение функций управления и контроля между Федеральной службой по финансовым рынкам, Министерством финансов, Министерством

труда и социальной защиты, Центральным банком снижало эффективность их выполнения.

Передача значительной части функций регулирования от Правительства Российской Федерации Банку России привела к важным качественным изменениям. Банк России, по понятным причинам, применяет рыночные методы регулирования. Только эти методы являются адекватными для компаний, управляющих многомиллиардными суммами денежных средств. Рыночные, а не административные методы регулирования являются подходящими не только для банков, страховых и инвестиционных компаний, но и для негосударственных пенсионных фондов (НПФ) и связанных с ними договорными отношениями управляющих компаний.

Принципиальной, может быть, самой важной на сегодня мерой реформы накопительного компонента явилось решение о смене организационно-правовой формы НПФ. В соответствии с Федеральным законом от 28.12.2013 г. № 410-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О негосударственных пенсионных фондах» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» все НПФ, осуществляющие деятельность в качестве страховщика по пенсионному страхованию, должны пройти процедуру акционирования и преобразоваться из некоммерческих организаций в акционерные общества. Деятельность НПФ изначально соответствовала всем критериям коммерческой деятельности, вступая в противоречие с некоммерческой формой организации. Изменения, внесенные в законодательство, снимают это противоречие. Акционерная форма НПФ, как более прозрачная, максимально отвечает интересам застрахованных лиц и инвесторов, облегчает контроль со стороны регулятора, позволяет ввести единые стандарты в оценке стоимости активов и обязательств НПФ, повышает ответственность акционеров за результаты деятельности как перед регулятором, так и перед застрахованными лицами.

В результате указанных мер НПФ, желающие остаться в системе обязательного пенсионного страхования, прошли непростую процедуру проверки в Банке России с целью получить соответствующую лицензию. Такие НПФ для продолжения функционирования в сфере обязательного пенсионного страхования либо преобразовывались в акционерные общества, либо выделяли из своего состава обособленное подразделение с одновременным преобразованием в акционерный пенсионный фонд.

Важным условием включения НПФ в сферу обязательного пенсионного страхования является участие застрахованных лиц в системе гарантирования прав. Это установлено Федеральным законом от 28.12.2013 г. № 422-ФЗ «О гарантировании прав застрахованных

лиц в системе обязательного пенсионного страхования Российской Федерации при формировании и инвестировании средств пенсионных накоплений и осуществлении выплат за счет средств пенсионных накоплений». Созданием системы гарантирования, также как и системы страхования вкладов в банках, занимается Агентство по страхованию вкладов.

Процесс вхождения НПФ в систему гарантирования еще не завершен, но предварительные результаты свидетельствуют о несомненном положительном эффекте. Произошла санация данной сферы деятельности за счет вывода с рынка финансово неустойчивых НПФ. Из 77 НПФ, которые по состоянию на 03.11.2015 г. имеют лицензию Банка России, разрешающую участие в обязательном пенсионном страховании, после тщательной экономической и юридической проверки в реестр участников системы гарантирования прав застрахованных лиц включено 33 НПФ. В процессе ликвидации находится 13 неплатежеспособных НПФ. Вышеуказанные 33 НПФ сконцентрировали в своих руках 95% совокупной рыночной стоимости активов НПФ, в которые инвестированы средства пенсионных накоплений [5]. Это означает укрупнение рынка страховщиков по обязательному пенсионному страхованию, что должно способствовать его стабилизации.

Либерализация деятельности НПФ

После проведения необходимых реформ в части организационно-правового устройства НПФ, усиления контроля и надзора, проведения санации рынка пенсионного страхования становится возможной либерализация инвестиционной стратегии при размещении средств пенсионных накоплений. НПФ постоянно сталкивались с проблемой обеспечения безубыточности инвестиционной деятельности на горизонте одного года. В условиях преимущественно административного регулирования данной отрасли это было в значительной степени оправдано. Но следствием этого являлась крайне осторожная политика НПФ: нежелание вкладывать средства в долгосрочные ценные бумаги, имеющие низкую ликвидность, ограничиваться инвестициями в государственные ценные бумаги и банковские депозиты. Между тем именно низколиквидные инвестиции могут и должны обеспечивать соответствующую премию к доходности. Средства пенсионных накоплений, находящиеся в НПФ, не выполняли свою функцию «длинных» денег, столь необходимых экономике для реализации долгосрочных инвестиционных проектов.

Отказ от принципа краткосрочной безубыточности позволит НПФ в рамках законодательства инвестировать в долгосрочные ценные

бумаги, выпущенные, например, для реализации инфраструктурных проектов, в активы повышенной волатильности высокотехнологичных компаний. Вместе с тем полностью отказаться от принципа безубыточности невозможно в силу особенностей пенсионных средств. В соответствии с действующим законодательством должна быть безусловно обеспечена их сохранность в номинальном выражении. Поэтому сегодня используется компромисс – принцип среднесрочной безубыточности, который реализуется через механизм так называемой «5-летней скользящей». Этот принцип предполагает, что страховщик должен обеспечивать сохранность средств каждого гражданина на горизонте пяти лет.

Введение правила «5-летней скользящей» означает, что в случае частой смены страховщика гражданину не только не компенсируется возможный убыток, но им теряется и инвестиционный доход. Соответственно, у НПФ появляются новые возможности для проведения долгосрочной инвестиционной политики, допускающей безопасное для НПФ снижение доходности или убытки в отдельные годы указанных пятилетних периодов. Очевидно, что «5-летняя скользящая» является компромиссом, заставляя НПФ обеспечивать положительную доходность на пятилетнем горизонте. Это ограничивает возможности инвестирования в проекты с окупаемостью 10–15 лет.

Либерализация инвестиционной стратегии предполагает также расширение перечня активов, в которые могут быть инвестированы пенсионные средства. Это общий вектор политики, проводимой Центральным банком России. Данный процесс требует особой взвешенности принимаемых решений, поскольку непосредственно касается сохранности средств пенсионных накоплений граждан. Объективно набор разрешенных для инвестирования инструментов требует расширения. Диверсификация перечня инструментов и снижение процентных ограничений для НПФ и управляющих компаний осуществляется последовательно, хотя и невысокими темпами. Очевидно, что ускорению этого процесса помешал кризис 2007–2008 гг. и дестабилизирующие политические факторы последних лет. Тем не менее с 9 ноября 2015 г. вступило в действие положение Банка России № 451, которое разрешает НПФ инвестировать в паи (акции, доли) 17 иностранных биржевых инвестиционных фондов. Их доля может составлять до 20% инвестиционного портфеля НПФ. Общая сумма таких инвестиций, по оценке финансовых экспертов, может составить до 200 млрд руб. [6]. Тем самым расширяется круг разрешенных валютных инструментов, в котором до сих пор присутствовали только валютные депозиты, не пользовавшиеся особой популярностью не столько из-за валютных рисков, сколько по причине минимальной процентной ставки. В число новых инструментов, разрешенных для инвестирования средств пен-

сионных накоплений, включены также субординированные облигации и облигации концессионеров.

Диверсификация финансовых инструментов для инвестирования средств пенсионных накоплений закономерно сопровождается ужесточением контроля за вложениями в депозиты банков, имеющих низкие рейтинги, в ипотечные сертификаты участия, в активы аффилированных структур с целью исключения таких сомнительных активов из инвестиционных портфелей НПФ. Последние данные, связанные с негативными результатами деятельности ряда НПФ, показали особую актуальность постоянного мониторинга работы НПФ, а также принятия жестких оперативных решений со стороны Банка России по предотвращению потери пенсионных накоплений граждан, зависших на депозитах в банках с отзывными лицензиями, а также в неликвидных и необеспеченных ипотечных сертификатах участия.

Все сказанное свидетельствует о расширяющемся использовании рыночных методов регулирования. Однако они не приведут к желаемому результату, пока не будут урегулированы отношения собственности на средства пенсионных накоплений. Без этого меры по либерализации могут не только не дать желаемый результат, а даже способствовать снижению эффективности системы.

Проблема права собственности на пенсионные накопления

В настоящее время, согласно закону, пенсионные резервы являются частной собственностью, а пенсионные накопления могут быть и государственной, и частной собственностью в зависимости от выбора гражданина. По Федеральному закону № 111-ФЗ они являются государственной собственностью, а по Федеральному закону № 75-ФЗ – частной. Если гражданин формирует свои пенсионные накопления в ПФР, то их собственником является государство. Если же он переводит их в НПФ, то собственником оказывается данный НПФ. Вряд ли можно признать обоснованным порядок, когда смена собственности происходит только по заявлению, без соблюдения соответствующей конкретной процедуре. Это означает, что права собственности фактически не урегулированы, и существует риск того, что эта собственность при определенных условиях может быть изъята государством.

Представляется, что целесообразнее формировать пенсионные накопления как частную собственность. Для повышения эффективности их формирования, инвестирования и выплаты гражданам должны использоваться рыночные механизмы, принципы конкуренции. Накопленный в стране опыт показывает, что административное регулирование не позволяет обеспечить необходимую эффективность.

Накопительная система предусматривает максимально индивидуализированный подход к учету обязательств и прав граждан. Сегодня мы наблюдаем попытки регулировать гражданско-правовые отношения с помощью норм публичного права, вместо того чтобы урегулировать эти отношения надлежащим образом на договорной основе. Примером может служить упомянутое использование формулы «5-летней скользящей». Механизм действия этой формулы является весьма громоздким. Практика постоянно создает варианты, не урегулированные в законе, и сегодня закон уточняется и дополняется фактически каждые полгода. Можно представить, что когда основные сюжеты будут урегулированы законом, необходимость в этой формуле отпадет и накопительная системы перейдет от принципа среднесрочной (5-летней) безубыточности к принципу долгосрочной (на весь период формирования пенсии) безубыточности.

Взносы граждан

Важным принципом реформы пенсионной системы является участие самих граждан в формировании накопительных пенсий.

Представляется целесообразным внести в законодательство норму об обязательных отчислениях самих работников на накопительную пенсию. Их размер не должен быть большим (1–2% от заработной платы). Цель обязательных взносов граждан – добиться изменения их отношения к накопленным пенсионным суммам, поскольку в этом случае будет явно присутствовать понимание права собственности на эти средства. У граждан повысится мотивация к управлению средствами пенсионных накоплений, появится желание контролировать деятельность НПФ и управляющих компаний. Это приведет к тому, что у последних повысится уровень ответственности за результаты своей деятельности, за предоставление максимально полной публичной отчетной информации. Тогда можно будет ожидать усиления конкуренции между этими организациями за привлечение клиентов не на основе обещаний, а на основе объективных результатов работы, что положительно повлияет на состояние пенсионной системы и интересы застрахованных лиц.

Очевидно, что эта мера не будет простой в реализации, так как увеличивает финансовую нагрузку на население. Однако взносы граждан – личный возмездный платеж, без которого сложно реализовать страховые принципы пенсионной системы. Вместе с тем уже сегодня может быть реализован комплекс мер поощрения добровольного участия граждан в формировании пенсионных средств. В реализации этих мер должны участвовать как государство, так и предприятия.

Типовые пенсионные программы

Можно предложить ряд относительно простых организационных мер, которые приведут к быстрому улучшению положения дел. К их числу относится разработка типовых программ пенсионного обеспечения. Отсутствие таких программ приводит к использованию неэффективных схем, а также к непониманию предприятиями и гражданами предоставляемых возможностей. В этой связи представляет интерес законопроект о реализации типовой пенсионной программы, предполагающей ее комплексное регулирование. Речь идет о создании собственно пенсионной программы и пенсионного договора между работодателем и негосударственным пенсионным фондом, соглашения с работниками, стандартных правилах финансирования пенсионных схем.

Предполагается использование четырех основных видов стандартных пенсионных схем: с фиксированными выплатами; с фиксированными взносами, смешанные схемы и схемы с единовременным взносом. Первые три вида могли бы иметь период накопления не менее 10 лет. При регистрации стандартной пенсионной схемы проверяется не только соответствие финансовой организации-инициатора установленным законом требованиям, но также расчет финансовой обеспеченности формируемых пенсионных прав физических лиц. Пенсионным схемам, которые будут включены в реестр Банка России, могут быть предоставлены максимальные преференции, в том числе налоговые льготы и государственное софинансирование.

При разработке пенсионных программ следует предусмотреть нормы по привлечению участников. Относительно проще это сделать в случае внедрения корпоративных пенсионных программ. Предоставление права включения в корпоративное пенсионное обеспечение может содержаться в коллективном договоре работодателя с работниками, в общенациональных, отраслевых коллективных договорах, может вытекать из добровольных пенсионных соглашений работника с работодателем. Одной из форм вовлечения работников в корпоративные пенсионные программы, используемой в зарубежных странах, является присоединение, по умолчанию, нового работника, поступающего на работу, к существующей корпоративной пенсионной программе. При этом за ним сохраняется право в любой момент выйти из числа ее участников, если он не будет удовлетворен предложенными условиями. Законодательство многих западных стран обязывает работодателей внедрять систему корпоративного пенсионного обеспечения. Представляется возможным использовать эту практику и в нашей стране.

Информация о доходности

Чтобы пенсионное обеспечение было успешным, необходимо предоставление полной информации, в первую очередь об особенностях инвестиционной политики и доходности размещения средств пенсионных накоплений. Граждане должны понимать, что размер выплат участникам зависит от размера накопленных взносов и от результатов инвестиционной деятельности страховщиков.

Сегодня используемые методики расчета доходности отличаются между собой в зависимости от целей, для которых они используются. При этом публикуемые данные об инвестиционном доходе зачастую не отражают конкретных значений изменения лицевого счета участников. Часть инвестиционного дохода уплачивается в качестве вознаграждения управляющей компании и специализированному депозитарию, часть дохода страховщики забирают в качестве собственного вознаграждения. Причем в рамках установленных законодательством ограничений проценты таких расходов разнятся. В связи с этим необходимо обязать рассчитывать и публиковать наряду с доходностью от инвестиционной деятельности также процентное изменение суммы средств на лицевом счете участников. Только такой подход позволит гражданам увидеть конкретный размер прироста средств на свои взносы, а при выборе страховщика учитывать фактические результаты инвестирования.

Необходимо создать систему, которая поможет гражданину как участнику негосударственного пенсионного обеспечения, так и как застрахованному лицу системы обязательного пенсионного страхования самостоятельно сравнивать преимущества той или иной формы накопления, преимущества того или иного страховщика. Для объективной оценки инвестиционной деятельности пенсионных фондов и управляющих компаний было бы полезно использовать индексный критерий, основанный на сравнительной оценке за одинаковый период доходности фондов и управляющих компаний и финансовых инструментов, в которые разрешено инвестировать средства пенсионных накоплений. Для этого нужно доработать методику расчета бенчмарка, который уже несколько лет используется на ОАО «Московская биржа» для оценки доходности некоторых инструментов из перечня разрешенных для инвестирования пенсионных накоплений. В настоящее время «Московская биржа» рассчитывает и публикует три индекса активов пенсионных накоплений: консервативный, сбалансированный и агрессивный, отличающиеся соотношением в портфеле государственных облигаций, корпоративных облигаций и акций.

Сравнение доходности управляющих компаний с ориентирами за ряд лет позволит выделить организации с хроническими неудовлет-

ворительными результатами, которые окажутся непривлекательными для граждан. Регулятор рынка будет вправе применить к таким управляющим компаниям штрафные санкции вплоть до отзыва лицензии. Это также создаст дополнительные условия для повышения конкуренции между НПФ и управляющими компаниями.

Использование бенчмарка должно стать одним из элементов пруденциального контроля, необходимого для комплексной оценки деятельности управляющих компаний и пенсионных фондов. Такой контроль позволит Банку России применять при анализе их деятельности количественные и качественные критерии и показатели. В свою очередь деятельность управляющих компаний и НПФ станет более прозрачной. Усиление прозрачности в их деятельности, более детальный объем отчетности, предоставление отчетности не на квартальной, а на ежемесячной основе облегчат Банку России исполнение контрольных функций и принятие оперативных превентивных решений, предотвращающих возникновение кризисных ситуаций. Застрахованные лица также получат достаточную информацию для принятия взвешенных решений при выборе страховщика.

Софинансирование

Наряду с организационными мерами весьма эффективным способом стимулирования накопительной системы могло бы стать финансовое участие государства и предприятий в накоплении пенсионных средств граждан. В стране имеется опыт реализации подобных мер.

Ныне действующая программа софинансирования предусматривает участие государства в формировании накопительной пенсии в размере до 12000 руб. на соответствующий взнос гражданина. На начало 2015 г. число участников программы составило 2,5 млн чел., взносы участников составили 9,8 млрд руб., государственное софинансирование – 9,4 млрд руб. [7].

Программа государственного софинансирования пенсий не сыграла кардинальной роли в увеличении пенсионных накоплений на добровольной основе из-за отсутствия системности в решении проблемы, в том числе невовлеченности работодателя в программу.

Более современным подходом к решению задачи стимулирования накопительной системы может стать разработанный проект реформирования досрочных пенсий. Выплата досрочных пенсий производится из бюджета ПФР – более 350 млрд руб. в год, причем с тенденцией к росту этой суммы. Общий объем страховых взносов, уплачиваемых работодателем в пользу данной категории работников, слабо связан с размером досрочных страховых пенсий по старости. Необходимо отметить, что с 1 января 2013 г. работодатели, которые имеют рабочие

места с опасными и вредными условиями труда, уплачивают дополнительные страховые взносы. Однако этих сумм совершенно недостаточно для покрытия затрат на выплату досрочных пенсий. Они не превышают 25% от объема выплат досрочных пенсий.

Основная нагрузка по оплате указанных страховых пенсий, по объему выплат и по их администрированию лежит на ПФР. Вряд ли может быть признана эффективной система, при которой бюджет субсидирует оплату труда предприятий топливно-сырьевого комплекса, большинство из которых являются весьма рентабельными. Однако даже если предприятие, на котором имеются рабочие места с опасными и вредными условиями труда, не является высокорентабельным, это не значит, что оплачивать такие условия труда должно все общество. При этом работодатель мало заинтересован в модернизации производства и улучшении условий труда с целью снижения количества рабочих мест с вредными и опасными условиями труда.

В этой связи вызывает сомнение обоснованность сохранения существующей усложненной системы расчета. Работодатель отчисляет заниженные страховые взносы в ПФР, последний получает дотацию из государственного бюджета на выплату досрочных пенсий, организует выплату этих пенсий и при этом несет значительные расходы на администрирование. Представляется более логичным и справедливым сосредоточить все эти процессы в руках работодателя с помощью организации в компаниях специальных корпоративных пенсионных программ по негосударственному пенсионному обеспечению «досрочников». Такие программы могли бы строиться на рассмотренных выше принципах.

По нашему мнению, необходимо последовательно переносить организационную и финансовую нагрузку по обеспечению досрочной пенсии на систему негосударственного пенсионного обеспечения. Разрабатываемый федеральный закон [8] должен регламентировать условия и порядок осуществления государственной поддержки формирования средств для выплаты пенсий по пенсионным договорам досрочного негосударственного пенсионного обеспечения. Он предусматривает смещение акцентов при досрочном пенсионном обеспечении на добровольные формы. Существующие в проекте закона предложения предусматривают с помощью стимулов государственного софинансирования за несколько лет поэтапно создать систему добровольных взносов на досрочное негосударственное пенсионное обеспечение работников, занятых в особых условиях труда. Размер государственного софинансирования должен составлять четырехкратный размер взносов работника, но не более установленного правительством уровня. В качестве возможного перспективного варианта может рассматриваться финансирование этих пенсий из трех источников: для

опасных работ – по 4% от работодателя и работника и 16% от государства. Это доведет суммарный тариф до 24%. Для вредных работ предлагаемое минимальное финансирование досрочных негосударственных пенсий может составить по 2% от работодателя и работника и 8% от государства. Суммарный тариф в этом случае составит 12%. В результате достигается совместное участие субъектов в финансировании досрочного негосударственного пенсионного обеспечения.

Необходимый переходный период для перевода этого сегмента пенсионной системы на добровольные начала будет связан с дополнительными расходами государства. Конкретные последствия для государственного бюджета, бюджета ПФР и пенсионной системы в целом от постепенного внедрения системы добровольного негосударственного обеспечения досрочных пенсий работников, занятых в особых условиях труда, были просчитаны Минтруда России. Расчеты показывают, что введение добровольного негосударственного пенсионного обеспечения и поэтапный переход в данную систему работников, занятых в особых условиях труда, приведет к снижению поступлений в ПФР страховых взносов в пользу застрахованных лиц, не достигших пенсионного возраста, а также к сокращению доходов ПФР. После 2025 г. выпадающие доходы бюджета ПФР будут резко снижаться, вплоть до нулевого значения к 2035 г. Перевод работников, занятых в особых условиях труда, и пенсионеров-«досрочников» на корпоративное пенсионное обеспечение за весь период реформирования сложившейся системы (15–20 лет) оценивается примерно в 1 трлн руб., которые складываются из выпадающих доходов ПФР из-за сокращения объема страховых взносов по дополнительным тарифам и расходов государства на софинансирование. Такова цена реформы, но очевидно, что эта «инвестиция» многократно окупится.

Налоговые льготы и преференции

Задача по расширению охвата населения негосударственным пенсионным обеспечением, как индивидуальным, так и корпоративным, требует создания для граждан и работодателей дополнительных стимулов. Наиболее действенными шагами выглядят меры в области предоставления налоговых льгот и преференций. Это, во-первых, отмена 13%-ного налога на пенсию, сформированную для гражданина его работодателем или третьим лицом в рамках добровольного накопления. Во-вторых, это увеличение максимального размера социального налогового вычета участника негосударственного пенсионного фонда со 120 000 руб. до 200 000 руб., предусматривающего возвращение гражданину 13% от суммы уплаченных в течение года взносов. Наконец, в-третьих, увеличение расходов работодателя на

социальные нужды, которые могут относиться на затраты и уменьшать налогооблагаемую базу, с 12 до 20%.

Мораторий

Кардинальной мерой совершенствования механизма функционирования накопительного компонента стал введенный мораторий на формирование накоплений в рамках обязательного пенсионного страхования. Несмотря на всю сложность и неоднозначность принятого решения, его необходимо оценить положительно. Эта мера способствует достижению основных целей, указанных в «Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации» от 25 декабря 2012 г. Имеется в виду гарантирование социально приемлемого уровня пенсионного обеспечения, а также обеспечение сбалансированности и долгосрочной финансовой устойчивости пенсионной системы. С нашей точки зрения, особенно важным при этом является решение проблемы, означенной в Стратегии как «снижение пенсионных прав граждан, включенных в обязательную накопительную систему, по сравнению с правами, формирующимися в распределительной системе». До настоящего времени государство индексировало страховые пенсии в среднем заметно выше инвестиционного дохода от размещения пенсионных накоплений. Выбрав накопительную пенсию, гражданин снижает начисление страховых баллов на 37,5%, что пока не компенсируется. По имеющимся расчетам, формирование накопительной пенсии за счет страховой ведет к снижению суммарного размера пенсии. При выходе на пенсию в 2015 г. оно составляет 4,6%, при выходе на пенсию в 2024 г. – 6,9%.

Кроме того, мораторий позволил снизить прямые убытки государства и граждан. Как известно, на 1 ноября 2015 г. Банк России возместил потери обанкротившихся негосударственных пенсионных фондов только по номиналу страховых взносов на формирование средств пенсионных накоплений в размере около 40 млрд руб. Более 10 млрд руб. инвестиционного дохода потерял 1 млн граждан, хранивших сбережения в НПФ. В случае невведения моратория потери были бы значительно больше.

Эта мера позволила предотвратить противопоставление и конкуренцию распределительного и накопительного компонентов пенсионной системы, которые основываются на разных фундаментах и работают по разным принципам. Ведь совершенно иной подход был заложен при создании накопительной системы президентским указом от 16 сентября 1992 г. «О негосударственных пенсионных фондах», где было предусмотрено независимое от государства функционирование накопительной системы на договорной основе. Причем, если в 2002–

2012 гг., когда накопительная система проходила стадию становления, использование средств распределительной системы для формирования накопительной еще имело определенный смысл, то сегодня, в условиях дефицита распределительной системы, это не является оправданным.

Достоинство моратория заключается в том, что он подталкивает систему к продолжению реформы накопительного компонента. Очевидно, что несвоевременное проведение реформы может угрожать самому существованию отрасли. Существенное улучшение пенсионного обеспечения граждан может быть обеспечено не за счет перекраивания существующих отчислений работодателя в ПФР, а за счет формирования иных, дополнительных взносов в накопительную систему, а также за счет создания комплекса условий, обеспечивающих ее эффективное функционирование.

Литература

1. Основные сведения об инвестировании средств пенсионных накоплений (электронный документ ПФР). pfrf.ru/grazdanam/pensions/pens_nak/osnov_sved_invest; Субъекты рынка коллективных инвестиций (электронный документ Банка России). cbr.ru/finmarkets/?PrtlId=sv_coll_invest.
2. Субъекты рынка коллективных инвестиций (электронный документ Банка России). cbr.ru/finmarkets/?PrtlId=sv_coll_invest.
3. Основные сведения об инвестировании средств пенсионных накоплений (электронный документ ПФР). pfrf.ru/grazdanam/pensions/pens_nak/osnov_sved_invest; Субъекты рынка коллективных инвестиций (электронный документ Банка России); cbr.ru/finmarkets/?PrtlId=sv_coll_invest; Национальные счета (электронный документ Росстата); gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts.
4. Месропян М. Российские пенсионные накопления поставили мировой рекорд // Ведомости. № 3961. 17.11.2015.
5. Субъекты рынка коллективных инвестиций (электронный документ). cbr.ru/finmarkets/?PrtlId=sv_coll_invest.
6. Царева Л, Яковлева М. У пенсии добавилось валютных рисков // Коммерсантъ (газетный выпуск). № 21. 09.02.2015.
7. Открытые данные (электронный документ ПФР). pfrf.ru/opendata.
8. Проект федерального закона «О государственной поддержке формирования средств для выплаты пенсий по пенсионным договорам досрочного негосударственного пенсионного обеспечения» – Федеральный портал проектов нормативных правовых актов. regulation.gov.ru/projects#npa=21086.

N.B. KOZLOV

doctor habilitatus in economics, professor

nbkozlov@100.pfr.ru

THE WAYS OF THE RUSSIAN PENSION SYSTEM ACCUMULATIVE COMPONENT DEVELOPMENT

The paper devotes an analyses of the causes of insufficient efficiency of the Russian pension system accumulative component. It is noted that the main cause to this is a deficiency in operating regulation mechanism. The author proves the necessity of administrative methods of management refusal in favor of the market ones. Besides, the author describes perspective measures streamlining of the legislation, granting tax privileges by the state, introduction of personal contributions of citizens and joint financing of the enterprises.

Keywords: *an accumulative component of pension system, investment of pension accumulation, non-state pension funds, the principle of medium-term profitability, property on pension accumulation, the state joint financing.*

JEL: G230, H550.

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

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

В статье рассматриваются вопросы формирования трудового потенциала постсоветской России в условиях напряженной демографической ситуации. Подробно анализируются различные компоненты для выявления резервов его дальнейшего улучшения. Показана важность повышения качества трудового потенциала в условиях инновационного обновления экономики. Обосновывается необходимость задействования как внутренних, так и внешних резервов использования рабочей силы для наращивания трудового потенциала.

Ключевые слова: демографическая ситуация, трудовой потенциал, трудовые ресурсы, резервы рабочей силы, миграционный прирост, качество образования.

JEL: J100, J110, J230, J 410, J440.

Трудовой потенциал страны – это трудовые ресурсы, рассматриваемые в аспекте единства их количественной и качественной сторон. Количественную сторону трудового потенциала характеризует численность и трудовая структура населения, в основе которой лежат возрастные группы (дорабочий, рабочий и послерабочий возраст), различающиеся мерой участия в производстве и потреблении. Возрастные границы выделенных выше групп определяются в России трудовым и пенсионным законодательством. Определение верхней границы рабочего возраста, как правило, связывают с продолжительностью жизни, ибо увеличение последней потенциально увеличивает и продолжительность ее активного периода, периода работоспособности. Таким образом, демографические границы потенциально возможной рабочей силы являются исходной базой для численности и структуры трудовых ресурсов. В свою очередь важным требованием современной инновационной экономики является качество трудового потенциала, на которое воздействует комплекс факторов: генетических, медико-биологических, социальных.

Демографический аспект формирования трудового потенциала

Задачи инновационного развития в современной России приходится решать в условиях напряженной обстановки на рынке труда, территориальных и отраслевых дисбалансов трудовых ресурсов. В России происходит сокращение трудового потенциала, его старение, рост демографической нагрузки на трудоспособное население (см. табл. 1).

Таблица 1

Динамика численности населения разных возрастных групп в Российской Федерации, тыс. чел.

	2001 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Численность населения – всего	146304	142865	143056	143347	143667
Из общей численности население в возрасте:					
моложе трудоспособного	28387	23209	23568	24110	24717
трудоспособном	88040	87847	87055	86137	85162
старше трудоспособного	29877	31809	32433	33100	33788

Источник: Российский статистический ежегодник. М.: Росстат, 2014. С. 67.

В перспективе, по прогнозам демографов, долговременная тенденция убыли населения в возрасте до 20 лет должна смениться тенденцией роста. Вместе с тем «бум» рождаемости во II-ой половине 1940–1950-х годов обуславливает ускорение роста числа пожилых людей в ближайшие годы. Доля лиц в возрасте 65 лет и старше увеличится к 2025 г. во всем населении до 16–18%, а к 2030 г. – до 17–20% [1, с. 397]. То есть в целом по стране возрастной состав населения по сравнению с предыдущим периодом становится менее благоприятным с экономической и демографической точек зрения¹.

На региональном уровне тенденции формирования трудового потенциала характеризуются рядом особенностей. Так, небольшой

¹ Поднимаемый вопрос об увеличении возраста выхода на пенсию трудящихся в России в ближайшее время представляется необоснованным. Россия существенно отстает от передовых стран по показателю средней продолжительности жизни. По данным 2013 г., в нашей стране средняя ожидаемая при рождении продолжительность жизни составляет 70,76 лет, в то время как в развитых европейских странах – свыше 80 лет.

Продолжительность жизни российских мужчин почти на 20 лет меньше, чем у японцев, на 14–15 лет меньше, чем у американцев и южнокорейцев, на 10 лет меньше, чем у китайцев и на 7 лет – чем у турков. У женщин положение в этом плане несколько лучше, однако, по сравнению с 1960-ми годами отставание от развитых стран и ряда стран третьего мира заметно увеличилось.

долей молодежи в составе трудового потенциала будут отличаться регионы, в которых длительное время наблюдался низкий уровень рождаемости, значительно отстающий от среднероссийского показателя (например, территория Центральной России). В некоторых регионах (в первую очередь для Северного Кавказа, национальных республик и автономных округов) наблюдается рост молодой возрастной структуры трудового потенциала, что будет усиливать напряженность на рынке труда.

Анализ динамики основных демографических показателей (см. табл. 2) позволяет сделать вывод, что увеличение населения в России происходит по-прежнему в основном благодаря миграционному приросту. Естественный прирост, в связи с низкой рождаемостью, не обеспечивающей простого воспроизводства и высокой смертностью населения, пока не играет значительной роли в приросте численности населения, его трудового потенциала.

Таблица 2

**Динамика основных демографических показателей
в Российской Федерации**

Показатели	Годы				
	2001	2006	2011	2012	2013
На 1000 человек населения Российской Федерации, чел.:					
родившихся	9,0	10,3	12,6	13,3	13,2
умерших – всего	15,6	15,1	13,5	13,3	13,0
из них детей в возрасте до 1 года	14,6	10,2	7,4	8,6	8,2
Естественный прирост, убыль (–) населения	–6,6	–4,8	–0,9	0,0	0,2
Миграционный прирост, убыль (–) населения	1,9	2,2	2,2	2,1	2,1

Источник: Российский статистический ежегодник. М.: Росстат 2014. С. 67.

В то же время важно добиться не только количественного, но, прежде всего, качественного пополнения населения. К сожалению, материнский капитал, как показывает практика, стимулирует рождаемость в основном в менее благополучных семьях, где условия для воспитания и развития детей наименее благоприятны. Мы согласны с мнением, что «сегодня нет необходимости в лобовом стимулировании рождаемости, а нужна комплексная стратегическая политика, направленная на поддержку семьи» [2, с. 30]. Достойная заработная плата, доступность и высокое качество социальных услуг должны стать ключевым элементом этой политики, которая будет способствовать выравниванию стартовых возможностей всех детей. Наряду с матери-

альными стимулами важно повысить и моральные – формирование у молодежи основ здорового образа жизни, культуры сексуального поведения и ответственного материнства.

Сохранение формируемого трудового потенциала, недопущение его потерь требует, прежде всего, активизации мер по укреплению здоровья населения.

Сокращение заболеваний и смертности населения – важный резерв увеличения трудового потенциала страны

Как свидетельствуют статистические данные, в России в период с 2000 по 2012 гг. общий коэффициент заболеваемости (на 1000 чел. населения) вырос с 730,5 до 793,9².

Несмотря на довольно устойчивое снижение смертности населения в целом по стране после 2005 г., ее уровень в 2013 г. еще значительно превышал уровень, достигнутый в 1992 г. Неблагополучная картина наблюдается прежде всего в отношении болезней системы кровообращения (см. табл. 3).

Таблица 3

Распределение умерших по причинам смерти, тыс. чел.

	Годы				Прирост (+), снижение (–) 2013 г. в сравнении с 1992 г.
	1992	2000	2012	2013	
Всего умерших	1217	1529	1331	1310	+93
<i>из них от:</i>					
болезней системы кровообращения	647	846	737	697	+50
новообразований	202	205	203	202	–
болезней органов пищеварения	33	44	62	61	+28
болезней органов дыхания	58	70	49	50	–8
некоторых инфекционных и паразитарных болезней	13	25	22	21	+8
внешних причин смерти (убийства, случайные отрав- ления алкоголем и др.)	173	219	135	120	–53

Источник: Россия в цифрах. М., 2014. С. 95.

² Россия в цифрах. Краткий стат. сборник. М., 2014. С. 168.

Самые высокие коэффициенты смертности (число умерших на 1000 чел. населения) в данном периоде отмечаются в Центральном и Приволжском Федеральных округах, самые низкие – в Северо-Кавказском ФО³.

Внутри регионов также наблюдаются значительные отклонения коэффициентов смертности по территориям. Так, в 2013 г. при среднероссийском коэффициенте смертности 13,0 в ЦФО он составил 13,6. При этом в Тверской области коэффициент смертности составил 18,0, в Тульской – 17,4, а в Москве – 9,6.

Сравнение повозрастных коэффициентов смертности населения страны за 1990 и 2012 гг. свидетельствует, что по динамике показателей смертности наиболее неблагоприятная картина характерна для населения трудоспособного возраста. Если в младшей подгруппе 15–19 и 20–24 лет эти показатели снизились на 5–30%, то в старшем рабочем возрасте (45–59/54) наблюдалась стагнация коэффициентов смертности, а в возрастной группе 25–44 лет – их рост (у мужчин в 1,1–1,4 раза, у женщин – в 1,2–1,7 раза).

Большой резерв для будущего пополнения трудового потенциала страны представляет снижение детской смертности, особенно смертности в младенческом возрасте (т.е. в возрасте до одного года). С 1992 г. коэффициенты младенческой смертности постоянно снижались. Если в 1990 г. данный коэффициент по РФ был равен 18,0, то в 2013 г. – 8,2. (Заметим, что во многих развитых европейских странах величина этого показателя гораздо ниже).

Следует отметить, что период реформ 1990-х годов негативно повлиял на состояние здоровья населения, о чем свидетельствуют показатели увеличения заболеваемости и смертности, снижения ожидаемой продолжительности жизни и сокращения рождаемости, возрастание инфекционных и паразитарных болезней (туберкулез, СПИД и др.). С переходом к рыночным отношениям в здравоохранении была принята система обязательного медицинского страхования, неоднократно подвергавшаяся критике и претерпевшая за 20 лет целый ряд изменений, однако незначительно способствующих повышению ее эффективности.

Среди важных причин высокой смертности, в том числе населения трудоспособного возраста, необходимо отметить низкий уровень жизни: около 15% населения нашей страны имеют доходы ниже прожиточного минимума. Нельзя не согласиться с высказываемым в литературе мнением, что «социальная политика в России все больше ориентируется на повышение индивидуальной ответственности граждан за свое здоровье, уменьшение роли государства в социальной сфере.

³ Регионы России. Социально-экономические показатели. М.: Росстат, 2014. С. 50, 52.

В здравоохранении это выражается в хроническом государственном недофинансировании отрасли...» [3, с. 700].

Продолжающееся усиление неравенства в обществе, в том числе в возможностях поддержания здоровья населения, большая часть которого не может пользоваться платными медицинскими услугами, требует более активного участия государства в обеспечении качественным медицинским обслуживанием. Сохранение жизни и здоровья всех демографических групп населения является ключевой задачей социальной политики государства.

Экологический компонент качества трудового потенциала

С социально-медицинскими проблемами здоровья населения как направлением укрепления естественной основы трудового потенциала тесно переплетается экологический компонент его качества. Формирование данного компонента – результат взаимодействия общества и природы. Нарушение этого взаимодействия негативно отражается на физическом и психическом состоянии здоровья населения. Так, следует отметить высокую долю заболеваемости органов дыхания населения (среди всех болезней), которая составила в 2000 г. – 43,4%, в 2010 г. – 41,5 и в 2012 г. – 41,7%⁴.

Повышение качества трудового потенциала за счет его экологического компонента обуславливает необходимость осуществления комплекса природоохранных мероприятий. Важное значение для улучшения экологической обстановки, оказывающей непосредственное влияние на здоровье человека, приобретают:

- дальнейшее снижение загрязнения воздуха автотранспортом;
- развитие промышленности на основе повышения энергосбережения и энергоэффективности;
- снижение уровня шума в промышленности и на транспорте;
- сокращение загрязнения водоемов и улучшение качества питьевого водоснабжения;
- снижение уровня микробиологического и химического загрязнения почв, переход от преимущественного захоронения к преимущественной переработке твердых бытовых отходов, ликвидация нелегальных свалок;
- увеличение площади зеленых насаждений, создание новых особо охраняемых природных территорий и усиление охраны существующих;

⁴ Рассчитано по: Россия в цифрах. М., 2014. С. 168–169.

- усиление общественного экологического контроля, улучшение всеобщего экологического образования и воспитания, воспитания системы ценностей взаимодействия, единения человека и природы вместо ценности сугубо потребительской;
- дальнейшее совершенствование законодательства в сфере природопользования и охраны окружающей среды.

Необходимо преодолеть кризис деэкологизации как в нашем мышлении, так и в государственном управлении.

Дальнейший рост экономики нашей страны невозможен без учета экологических показателей в системе факторов развития, повышения качества жизни населения, воспроизводства здорового поколения людей. Модель развития страны не может быть только экономической, так как экологический компонент становится (наряду с научно-техническими, социальными факторами) составной частью воспроизводства. В реализации политики, направленной на экологизацию нашей жизни, большая роль принадлежит государству и общественности.

Образовательный компонент формирования трудового потенциала

В век информационной революции, когда наукоемкие технологии определяют будущее, повышается значимость образовательного компонента формирования трудового потенциала, который, в частности, характеризуют такие показатели, как средняя продолжительность обучения и количество людей, охваченных начальным, средним, высшим образованием, готовых приступить к работе.

Однако в последнее десятилетие в сфере высшего образования возник дисбаланс между специализацией студентов и потребностями рынка труда. Сегодня преобладает выпуск специалистов гуманитарно-экономического профиля, тогда как в большей мере требуются инженерно-технические кадры. Кроме того, существенно сократился прием в государственные и муниципальные учебные заведения среднего профессионального образования⁵. В результате промышленные

⁵ Так, прием на обучение по программе подготовки специалистов среднего звена в Российской Федерации в 2005 г. составил в образовательных учреждениях 854,1 тыс. чел., из них в государственных и муниципальных 810,9 и частных 43,2 тыс. чел.; в 2013 г. аналогичные показатели равнялись 637,7 тыс. чел., 591,3 и 46,4 тыс. чел. соответственно. Если в 2005 г. выпуск квалифицированных рабочих и служащих составлял 702,5 тыс. чел., то в 2013 г. – 436,0 тыс. чел. Выпуск специалистов, бакалавров, магистров в 2005/2006 гг. составлял 1151,7 тыс. чел., а специалистов среднего звена 684,4, в 2010/2011 гг. аналогичные показатели равнялись 1442,9 и 518,0, а в 2013/2014 гг. – 1291,0 и 439,0 тыс. чел. // Регионы России. Социально-экономические показатели. М., Росстат, 2014. С. 240, 241, 256, 257, 282, 283.

предприятия сталкиваются с проблемой нехватки как специалистов инженерно-технического профиля, так и высококвалифицированных рабочих. Эта проблема в ближайшее время может еще больше обостриться, поскольку инновационная деятельность предприятий пока сводится в основном к затратам на приобретение машин и оборудования, а затраты на соответствующую профессиональную подготовку персонала составляют незначительную долю.

Следует также отметить уровень качества обучения, который в нашей стране, в силу ряда причин, имеет тенденцию к снижению. За годы реформ произошло резкое расширение заочной формы обучения (так, в расчете на 10 тыс. населения страны общее число студентов, обучающихся в ВУЗах, увеличилось более чем в два раза, рост очной формы обучения составил 1,65 против 3,4 заочной). Кроме того, резкое расширение системы высшего образования (в связи с повышенным спросом) за счет быстро растущего коммерческого сектора в значительной мере значительно повлияло на снижение его качество, учитывая пониженные требования как в процессе приема абитуриентов на коммерческие отделения, так и в последующем процессе их обучения. Обучение на платной основе, по оценке Росстата, в 2012 г. достигло 60% (в 1995/1996 гг. эта цифра равнялась 13,0, а в 2000/2001 гг. – 40,9%).

Недостаточное финансирование образования, низкие заработки преподавателей, вынужденных работать на 1,5–2 ставки также явились важной причиной снижения качества обучения. С другой стороны, необходимо отметить нежелание со стороны учащихся к добросовестному усвоению знаний, так как успешность поступления в ВУЗ в значительной мере зависит от финансового положения семьи. При этом в условиях избыточного предложения выпускников Вузов на рынке труда, работодатели обращают внимание на стаж работы, что стимулирует студентов начинать работать, не закончив учебу.

По нашему мнению, учитывая, что полученное образование, профессии играют значительную роль в повышении трудовой активности людей, способствуют в дальнейшем повышению мобильности работника, социальной активности, необходимо увеличить удельный вес очной формы обучения на бюджетной основе и повысить заработную плату преподавателям ВУЗов.

Как уже отмечалось ранее, в современной экономике особое значение приобретают качественные параметры трудового потенциала на всех стадиях его воспроизводственного процесса, и прежде всего на стадии формирования. Важно, чтобы уже на первоначальной стадии закладывались качественные параметры трудового потенциала, которые будут не тормозить, а активизировать способности работника для

успешной адаптации к новым техническим, технологическим, организационным условиям⁶.

Характеристика трудового потенциала (социальный аспект)

Качественная характеристика трудового потенциала современного общества включает и показатели социального плана: мотивы экономического поведения, ценностные ориентации труда, личностные характеристики работников, проявляющихся в отношении к труду. Характеристика в социальном плане представляется чрезвычайно важной, поскольку развитие уровня сознательности, ответственности за порученное дело, добросовестности, дисциплинированности, инициативности и др. качеств оказывает решающее влияние на степень формирования и реализацию в труде всех других способностей человека.

Сформировавшееся отношение к труду (формами проявления которого выступают трудовая и творческая активность, удовлетворенность трудом, его дисциплина) не отвечает современным потребностям общества, задачам ускорения его социально-экономического развития. Оно характеризуется, в частности, рядом негативных явлений: падением престижности труда в сфере общественного производства, ростом нетрудовых доходов; уклонением определенного контингента молодежи от участия в общественно-полезной деятельности; занятостью рабочих мест (иногда и в силу ряда обстоятельств) не по специальности; неполной трудоотдачей занятых работников в производстве в связи с низким уровнем трудовой дисциплины, длительной адаптацией в коллективе, нерациональным использованием фонда рабочего времени и т.д. Все больше обостряются противоречия между ранним физиологическим созреванием молодежи и социальным инфантилизмом, между легким овладением техническими средствами и низким уровнем духовности.

В качестве одной из основных причин создавшегося положения, по нашему мнению, можно назвать недостаточно органическую «стыковку» системы общего, профессионально-квалификационного образования и системы трудового воспитания, недостаточную разработанность последней в научно-методическом плане.

⁶ Безусловно, состояние качества трудового потенциала должно отвечать динамизму общественного развития, требованию непрерывного приращения новых качественных элементов уже в процессе его использования (например, необходимая переподготовка рабочих кадров и др.).

Формирование необходимого обществу отношения к труду, развитие и более полное использование способностей всех членов общества не ограничивается лишь преодолением недостатков идейно-воспитательной работы, а предполагает также решение широкого круга проблем, связанных с изменением характера и содержания труда, совершенствованием его организации и стимулирования.

Миграция – важный компонент пополнения трудового потенциала страны

В условиях социально-демографического кризиса чрезвычайно важное значение приобретает количественный фактор общей численности населения⁷. В ближайшие годы вряд ли будет резкое повышение рождаемости, поскольку репродуктивные установки семьи быстро измениться не могут. Последствием невысокой рождаемости (с учетом еще малочисленных поколений, вступающих в репродуктивный возраст) и медленно сокращающейся смертности станет тенденция к снижению численности населения, в том числе молодежи, которая должна пополнять трудовой потенциал страны.

В сложившейся ситуации только международные мигранты позволят в определенной мере компенсировать естественную убыль населения России. Напомним, что начиная с 1992 г. миграционный прирост стал единственным компонентом демографического развития нашей страны (только за период с 1992 по 2005 гг. он составил 3,5 млн чел.). Динамика миграционного движения населения изменчива, так как зависит от целого ряда объективных и субъективных факторов. Так, например, если миграционный прирост в 1994 г. (978 тыс. чел.) позволил полностью компенсировать естественную убыль населения России, то в 2005 г. он составил 107,4 тыс. чел. и компенсировал лишь 12,7% этой убыли. Последние годы характеризуются ростом как притока иностранных граждан в Россию, так и их оттоком (см. табл. 4).

Миграционный прирост лишь в незначительной степени пополняется за счет мигрантов, прибывающих из развитых стран. В целом качество рабочей силы мигрантов по сравнению с отечественным трудовым потенциалом снижается. В связи с тем, что неизбежно будет дальнейшее пополнение рынка труда приезжими кадрами, считаем целесообразным осуществлять профессиональную подготовку мигрантов по требуемым для российской экономики специальностям.

⁷ Доля России с 4,1% в мировом населении в 1950 г. снизилась до 2,2% в 2005 г., и это снижение продолжается.

Таблица 4

Динамика международной миграции, чел.

Годы	Прибывшие в РФ	Выбывшие из РФ	Миграционный прирост
2000	359330	145720	213610
2005	177230	69798	107432
2010	191656	33578	158078
2011	356535	36774	319761
2012	417681	122751	294930
2013	482241	186382	295859

Источник: Российский статистический ежегодник. М.: Росстат, 2014. С. 9–92.

Между тем в условиях глобализации все большее значение в общемировых миграционных потоках приобретает интеллектуальная миграция.

Особенно больших масштабов достигла «утечка мозгов» из России в период с 1989 по 1992 г., когда страну покинули примерно 75 тыс. чел. (около 10% научных работников разного профиля), которые обосновались в основном в Германии, Израиле, США, Канаде. Среди уехавших программисты, электронщики, механики, математики, химики, физики-теоретики, специалисты по физике твердого тела, молекулярной биологии и др. По данным Совета безопасности РФ на 1997 г., из 100 всемирно известных российских ученых 50 эмигрировали из России навсегда. Только МГУ лишился 10% своего профессорско-преподавательского состава.

Активные попытки привлечь в свои страны иностранных специалистов предпринимают США, Канада, Великобритания, Германия и др. развитые страны, а также динамично развивающиеся – Сингапур, Малайзия, Китай, Япония, которые добились определенных успехов в части приглашения на работу зарубежных ученых и высококлассных специалистов. Развитые страны, прежде всего США, уже давно практикуют приглашения для молодых людей на учебу для того, чтобы после ее завершения они оставались в данной стране. В настоящее время еще значительный процент российской молодежи (студентов, аспирантов), выехавших на учебу за рубеж, не возвращается на родину, что ведет к снижению научного, творческого и культурного потенциала российского общества.

На современном этапе для обеспечения конкурентоспособности нашей страны необходима реализация целевых мер по возвращению высокопрофессиональных кадров, покинувших Россию. Представляется также чрезвычайно актуальной разработка системы мер, направленных на привлечение талантливой молодежи и высококвалифицированных специалистов, прежде всего, из числа соотечественников за границей. При создании соответствующих условий (оплата труда, жилье

или ипотечный кредит и т.д.) их адаптация будет проходить быстро и без особых затруднений.

* * *

Негативные демографические тенденции существенно тормозят экономический рост России. В сложившейся непростой демографической ситуации очень важно сократить потери трудового потенциала страны и большее внимание уделять молодежи – будущей интеллектуальной элите постиндустриального информационного общества.

В настоящее время стандарты потребления и либеральные стандарты поведения формируют у значительной части школьников, студентов прагматизм и эгоцентризм. Внедрение либеральных ценностей в жизнь всех институтов российского общества повышает необходимость усиления гражданского, патриотического и духовно-нравственного становления и развития молодежи наряду с ростом ее профессионально-квалификационного уровня.

Литература

1. Население России. 2012. 20-й ежегодный демографический доклад / Отв.ред. А.Г. Вишневский. Издательский дом «Высшая школа экономики», 2014.
2. Соболева И.В. Национальный человеческий капитал и его реализация в сфере труда // Социально-трудовая сфера России: проблемы и перспективы развития /отв. ред. И.В. Соболева. М.: ИЭ РАН, 2011.
3. Чубарова Т.В. Кризис российского здравоохранения. В чем выход? // Неэкономические грани экономики: непознанное взаимовлияние / Под ред. акад. РАН О.Т. Богомолова. М.: ИНЭС, 2010.

T.A.BARANENKOVA

PhD in economics, senior research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia
agastya73@mail.ru

DEMOGRAPHIC AND SOCIO-ECONOMIC ASPECTS OF LABOR POTENTIAL FORMATION

The article deals with the formation of labor potential of post-Soviet Russia under intense demographic situation. Various components of its formation are analyzed in detail in order to identify the reserves for it's further improvement. First of all, it shows the importance of improving the quality of labor potential, which corresponds to the objectives of innovative development of Russia. In order to increase the labor potential the author justifies the necessity to engage both internal and external labor reserves and suggests some methods of their use.

Key words: *demographic situation, labor potential, labor resources, labor power reserves.*

JEL: J100, J110, J230, J 410, J440.

А.Р. БАХТИЗИН

доктор экономических наук, Центральный экономико-математический
Института РАН, заведующий Лабораторией компьютерного
моделирования социально-экономических процессов

Е.М. БУХВАЛЬД

доктор экономических наук, профессор, Институт экономики РАН,
заведующий Центром федеративных отношений и регионального развития

А.В. КОЛЬЧУТИНА

кандидат экономических наук, Институт экономики РАН, старший научный
сотрудник Центра федеративных отношений и регионального развития

ВЫРАВНИВАНИЕ РЕГИОНОВ РОССИИ: ИЛЛЮЗИИ ПРОГРАММЫ И РЕАЛИИ ЭКОНОМИКИ

В статье дается анализ различных программ и концепций, так или иначе ориентированных на экономическое выравнивание регионов России. Рассматриваются причины устойчивости тенденций межрегиональной экономической дифференциации, ее перспективы в связи с приоритетным курсом на инновационную модернизацию российской экономики. Вносятся предложения, касающиеся места позитивного экономического выравнивания регионов России в формирующейся системе стратегического планирования и в тех ее документах, которые концентрируют в себе основные ориентиры пространственного развития российской экономики и федеральной региональной политики.

Ключевые слова: стратегическое планирование, субъекты Федерации, экономическая дифференциация, политика регионального развития.

JEL: H11, H70.

Пространственная интеграция как приоритет стратегического планирования

В последние годы отчетливо обозначилась необходимость качественно новых подходов к системе целей и инструментов федеральной политики регионального развития, включая и «классическую» для этой политики задачу выравнивания уровней социально-экономического развития регионов России. Речь идет о согласовании этой политики с нынешними реалиями российской экономики и, прежде всего, с приоритетным курсом на ее инновационную модернизацию. Необ-

ходимую правовую и институциональную основу для этого создают положения недавно принятого федерального закона о стратегическом планировании в Российской Федерации¹. Реализация этого закона законодательно закрепляет необходимость подготовки значительного числа взаимосвязанных документов, ориентированных на стратегирование пространственного развития национальной экономики.

Одним из основных приоритетов такого стратегирования, как мы полагаем, по-прежнему выступает обеспечение высокой степени целостности или интегрированности экономического пространства страны. В условиях современного рыночного хозяйства такая пространственная интеграция в равной мере выступает как результатом действия рыночных механизмов, так и объектом целенаправленного регулирования со стороны государства, результатом его усилий по формированию необходимой правовой базы и системы институтов пространственного развития национальной экономики и пр.

Наиболее существенным препятствием к обеспечению единого «поля» хозяйственных и социальных процессов в стране в настоящее время выступают экономические барьеры пространственной интеграции, связанные в первую очередь с сохраняющимися глубокими разрывами в уровне социально-экономического развития отдельных регионов России. Такие разрывы в равной мере обусловлены как структурной деформацией отечественной экономики, углубившейся в период многих неудачных вариантов ее реформы в 1990-е годы, так и низкой результативностью региональной политики федерального центра. Долговременно сохраняющееся наличие в стране регионов с качественно различными уровнями социально-экономического развития имеет для страны мощный дезинтеграционный эффект. Осознавая важность решения этой проблемы, в период экономических реформ в России руководство страны неоднократно предпринимало попытки зафиксировать относительное (позитивное, т.е. ориентированное на подтягивание отстающих регионов, а не сдерживание регионов – лидеров) экономическое выравнивание субъектов Федерации как приоритет региональной политики государства. Однако практических результатов в этом направлении было достигнуто немного.

Так, необходимо упомянуть такой документ, как Указ Президента РФ от 3 июня 1996 г. №803 «Об Основных положениях региональной политики в Российской Федерации». Указ фиксировал «выравнивание условий социально-экономического развития регионов» в качестве одной из основных целей региональной политики в Российской Федерации. При этом в указе под регионом понималась либо территория

¹ Федеральный закон от 28 июня 2014 г. №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».

одного субъекта Федерации, либо объединенная территория нескольких субъектов Федерации. Это примерно может ассоциироваться с современным понятием «федеральных округов»².

Далее, документ конкретизировал эту задачу региональной политики федерального центра как «сокращение чрезмерно глубоких различий в уровне социально-экономического развития регионов, поэтапное создание условий для укрепления в них собственной экономической базы повышения благосостояния населения, рационализация систем расселения». Нельзя не отметить, что постановка вопроса об экономическом выравнивании регионов России на основе устранения «чрезмерно глубоких различий» затем многократно повторялась в различного рода документах, однако убедительных аргументов относительно того, какие именно различия и являются «чрезмерными» так, судя по всему, найдено и не было.

В начале 2000-х годов решение данного круга вопросов регионального развития было возложено на федеральную целевую программу³. Но уже с 2006 г. эта программа прекратила свое действие. Однако кратко остановиться на этой программе, наверное, стоит, учитывая, что сейчас по времени мы как раз находимся в той «точке», когда эта программа должна была бы завершать свое действие. В целом в программе достаточно объективно оценивалась ситуация с пространственными параметрами развития российской экономики. В документе отмечалось: «В настоящее время различия в развитии субъектов Российской Федерации по основным социально-экономическим показателям достигли критического уровня. Резкая межрегиональная дифференциация имеет своим неизбежным следствием расширение числа отстающих регионов, ослабление механизмов межрегионального экономического взаимодействия и нарастание межрегиональных противоречий, что значительно затрудняет проведение единой общероссийской политики социально-экономических преобразований».

В этой связи программа ставила перед собой весьма амбициозные цели, а именно сократить различия в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации за счет уменьшения разрыва по основным показателям между наиболее развитыми и отстающими регионами к 2010 г. в 1,5 раза, а к 2015 г. – в 2 раза. Причиной отказа от данной программы и, соответственно, недостижения заявленных в ней

² Федеральные округа в Российской Федерации были созданы в соответствии с Указом президента РФ В.В. Путина №849 «О полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе» от 13 мая 2000 г.

³ Постановление Правительства РФ от 11 октября 2001 г. №717 «О федеральной целевой программе «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002–2010 гг. и до 2015 года)».

целей стала, как мы полагаем, не только недостаточность предусмотренных объемов финансирования (66,3 млрд. руб. в 2002-2010 гг.), что было явно несоразмерно масштабы и затратности поставленных перед программой целей. Главное – это очевидная оторванность программы от иных ключевых направлений и приоритетов экономической политики государства, а также и институционально-инструментальная «бедность» самой программы, по сути, оперировавшей только одним целевым институтом «политики выравнивания», а именно – Фондом регионального развития. Сегодня мы уже в полной мере укрепились в понимании того, что выравнивание регионов России не может быть результатом деятельности одного или нескольких специализированных фондов или иных институтов, хотя их значение может быть очень существенным. Такое выравнивание в значимых параметрах мыслимо только как результат общих глубоких изменений в движущих факторах развития российской экономики, в сокращении ее сырьевой зависимости в пользу опережающего роста высокотехнологичных отраслей производства.

Однако относительно того, как предполагалось действие названного выше Фонда регионального развития, в программе наличествовали интересные идеи, которые могут быть востребованы и сегодня. Дело в том, что, согласно программе, данный фонд предполагался не как самостоятельное обособленное финансовое учреждение со своим «собственным» бюджетом. Фонд виделся как некий единый «центр управления» различными (по целевому назначению и, так сказать, по ведомственной принадлежности) финансовыми потоками, так или иначе воздействующими на социально-экономическое развитие российских регионов. В программе отмечалось, что фонд «представляет собой методологически объединенную совокупность соответствующих частей федеральных и региональных программ, а также программ и проектов отраслевого финансирования». Конечно, такая многосторонняя функциональность не очень вяжется с понятием «фонд», однако сама идея государственного института, осуществляющего единое управление и координацию всех ресурсов региональной политики федерального центра, представляется нам актуальной и практически востребованной и в настоящее время.

Принимавшиеся позднее концептуальные документы Правительства РФ (например, известная «Концепция 2020»⁴; Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года⁵ и др.) содержали известные целевые установки, касающиеся пространственных аспектов социально-экономического развития страны. Однако эти

⁴ Утверждена распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. №1662-р.

⁵ Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. №2227-р.

документы не фиксировали ни четко выраженного приоритета позитивного экономического выравнивания регионов, ни, соответственно, специальных институтов и адресных мер по достижению этой цели.

Очередным по времени обращением к вопросам регионального развития стало утверждение двух масштабных государственных программ, а именно: «Региональная политика и федеративные отношения»⁶ и «Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами, повышения устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации»⁷. Однако в их нынешнем виде ни ту, ни другую программу нельзя считать целостным отражением целей и инструментов федеральной политики регионального развития. Круг задач, отнесенных к числу решаемых в данных программах, носит фрагментарный характер, и чем, собственно, был мотивирован выбор именно этих задач (компонентов программ), сказать сложно. Так, например, в программе «Региональная политика и федеративные отношения» трудно определить то, на какие конкретно задачи в области регионального развития она нацелена, а также рассматривается ли она вообще как инструмент политики экономического выравнивания территорий или нет.

В программе ее цель туманно определена как «обеспечение сбалансированного развития регионов». О какой сбалансированности (чего с чем?) идет речь? Имеет ли эта «сбалансированность» корреспонденцию с задачей позитивного экономического выравнивания российских регионов, в данном случае можно только догадываться. Таким образом, и эти программы также нельзя считать полноценным замещением единой, целенаправленной стратегии государства по регулированию социально-экономического развития всех регионов России, включая и реализацию стратегии выравнивания.

В итоге приходится констатировать: более чем за 20 лет суверенной России неоднократно предпринимались попытки подготовить долговременную концепцию (стратегию) регионального (пространственного) развития; обозначить ее приоритеты, цели этой политики и инструменты их достижения. Попытки подготовить подобный документ предпринимались бывшим Минрегионом России, профильными комитетами Государственной Думы и Совета Федерации Федерального собрания РФ, различными экспертными институтами и пр. Однако ни один из таких документов не был доведен до стадии нормативно-правового утверждения и не содержал экономически обоснованных целей по преодолению крайних параметров межрегиональной экономической дифференциации.

⁶ Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 26 марта 2013 г. №435-р.

⁷ Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 18 марта 2013 г. № 376-р.

Так, в 2011-2012 гг. на сайте бывшего Минрегиона России длительное время находился проект такого документа, как «Концепция совершенствования региональной политики в Российской Федерации на период до 2020 года». Насколько можно судить по подстрочнику, концепция была подготовлена Институтом географии РАН⁸. Этот документ также не дошел до стадии нормативного утверждения, хотя и содержал много ценных, актуальных и сегодня выводов и предложений. Так, Концепция «предугадала» такие последующие решения, как например, введение обязательного перечня документов пространственного стратегического планирования на всех уровнях управления. Документ констатировал, что главная задача региональной политики – «замедлить процесс «разбегания» российских регионов по темпам и уровню развития, сдерживать нарастание диспропорций в территориальной структуре страны, снять угрозу территориальной целостности государства». В Концепции полагалось необходимым «провести типологию регионов для целей региональной политики и выработать дифференцированный подход к регионам в государственной политике в целом». Очень важной и все еще нереализованной по-прежнему остается идея программы о том, что для сбалансированной региональной политики федерального центра «должен составляться региональный разрез всех расходов федерального бюджета, притом всех, а не только непосредственно нацеленных на социально-экономическое развитие конкретных территорий».

Обращает на себя внимание и то, что при некоторых особенностях, все подобные концептуальные документы по проблематике политики регионального развития были **достаточно** однотипны. И строились эти документы примерно по одному и тому же блоку вопросов: межбюджетные отношения (включая межбюджетное распределение налоговых доходов); государственные программы территориального развития, локализация федеральных инвестиционных проектов, а также на возможных механизмах (институтах) согласования этого инструментария федеральной политики регионального развития. При этом разработчики всех этих документов при определении стратегического вектора федеральной политики регионального развития неизменно как бы «вращались» вокруг одного и того же противоречия.

Одна позиция по данному вопросу настаивала на необходимости по-прежнему сохранять экономическое выравнивание как ведущий приоритет федеральной политики регионального развития. Другая позиция, исходя, в частности, из не слишком успешной политики экономического выравнивания в ряде стран Европейского Союза, полагала возможным отказаться от абсолютизации идеи экономического

⁸ Сейчас см.: do.gendocs.ru/docs/index-279561.html.

выравнивания регионов, оптимально балансируя ее с преимущественной ориентацией политики пространственного развития производительных сил на группу регионов-лидеров, способных сыграть роль локомотива для российской экономики в целом. Ни одна из этих точек зрения не выявила очевидных доказательных преимуществ и до настоящего времени так и не заняла место четко выраженного приоритета в экономической политике федерального центра.

Может ли экономическое выравнивание оставаться приоритетом федеральной политики регионального развития?

В этой связи сегодня перед экономической наукой возникает несколько важных вопросов. Во-первых, какова в данный момент степень экономической дифференциации регионов России; во-вторых, каков фактический тренд этой дифференциации в настоящее время и каким его следует ожидать в будущем; в-третьих, в какой мере экономическое выравнивание регионов следует или вообще возможно сохранять в числе приоритетов экономической политики государства.

Если позитивное социально-экономическое выравнивание территорий и ныне остается в числе наиболее важных задач федеральной политики регионального развития, то эту задачу пока следует считать нерешенной. По нашим оценкам на основе последних опубликованных данных по ВРП (2013 г.), разрыв между экономически крайними регионами России (Тюменская область и Республика Ингушетия) по величине ВРП на душу населения составил 15,7 раза против 17,7 раз в 1995 г.⁹ Однако бесспорным аргументом в пользу заметного сокращения межрегиональной экономической дифференциации в стране эти данные не являются; в лучшем случае, можно говорить лишь о стабилизации этой ситуации.

Это связано с тем, что подобные годовые расчеты по двум «крайним» субъектам Федерации имеют высокую степень условности, особенно в контексте ранжирования экономически менее развитых субъектов Федерации. Осуществление в каком-либо из них разового крупного, софинансируемого федеральным центром, инвестиционного проекта на известный период может вывести регион с последних позиций в рейтинге на более высокие. Затем ситуация меняется в пользу иного региона и пр. В этой связи более достоверно оценивать экономическую дифференциацию регионов не по крайним отдельным точкам – отдельным регионам, а по верхним и нижним децильным группам (см. табл. 1).

⁹ Из этих расчетов были исключены Чеченская республика (данных по которой не было в 1990-е годы), а также несколько регионов (Ханты-Мансийский АО, Ямало-Ненецкий АО и Ненецкий АО), где чисто статистически насчитываются значительные объемы ВРП, хотя в макроэкономическом плане – это просто условность.

Таблица 1

Децильный коэффициент межрегиональной экономической дифференциации по всей совокупности регионов Российской Федерации

1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
3,46	3,13	3,36	3,41	4,07	4,15	3,68	3,18	3,21	3,86

2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
3,91	3,78	3,55	3,27	3,33	3,61	3,52	3,86	3,73

Источник: данные Росстата, расчет авторов.

Как показывают данные табл. 1, основанные на так называемом «децильном коэффициенте дифференциации» (в данном случае рассчитанным как отношение за соответствующий год наименьшего значения ВРП на душу населения среди 10% субъектов Федерации с наибольшей душевой величиной ВРП к максимальному показателю для 10% субъектов Федерации с наименьшей душевой величиной ВРП) [1, с. 4], в период суверенной России существенного усиления межрегиональной экономической дифференциации не произошло. Этот показатель имел, скорее, волнообразную тенденцию. Его наибольшие значения имели место в 1999–2000 гг. (4,1–4,2), а в настоящее время (2012–2013 гг.) находятся на уровне 3,7–3,8. Заметим, что в экономически развитых странах данные коэффициенты дифференциации несколько ниже: они находятся в пределах 1,5 раз (Франция, США) или около 2,0 раз (Германия, Италия), что отражает более равномерное пространственное развитие этих стран и, следовательно, более высокий уровень интегрированности региональных сегментов их экономик. Такой уровень дифференциации характерен и для развитых стран с высокой долей добывающих отраслей в экономике, например Канады, где децильный коэффициент также не превышает двукратного значения. В то же время, более выраженные межтерриториальные различия характерны для развивающихся стран, например в Китае, где степень дифференциации регионов по децильному коэффициенту колеблется по годам от 2,8 до 3,5 раз [1, с. 8].

Свидетельством высокой степени экономической дифференциации субъектов Российской Федерации является также сохраняющийся ограниченный круг регионов-доноров, которых в действующей системе межбюджетных отношений насчитывается (по данным за 2015 г.) всего 14, хотя задача существенного увеличения числа таких регионов (до половины от общего числа субъектов Федерации) неоднократно ставилась в программных документах по региональной и бюджетной политике в Российской Федерации. Но этот показатель

(14 регионов-доноров) соответствует тому, если считать регионы-доноры только по дотациям на общее финансовое выравнивание, т.е. не учитывая распределение иных дополнительных видов дотаций в региональные бюджеты, которые получают почти все субъекты Федерации, включая и так называемые «стимулирующие» или «премиальные» дотации за наилучшие показатели в организации бюджетного процесса¹⁰. Аналогичная ситуация вкладывается в инвестиционной сфере. В последние годы до половины и более всех инвестиций в основной капитал российской экономики приходилось на 10 регионов-лидеров (в 2014 г. – 51,8%)¹¹.

Скорее всего, нынешняя тенденция относительной стабилизации экономической дифференциации регионов России сохранится и далее. Прежде всего, это связано с отсутствием на данный момент и в ближайшей перспективе очевидных локомотивов быстрого роста экономики страны в целом. К настоящему моменту потенциалы поддержания опережающих темпов роста для прежних регионов – лидеров (богатые сырьем регионы и регионы, выполняющие роль ведущих транзакционных центров в российской экономике), во многом исчерпаны. Что касается региональных центров или «точек» инновационного развития, то они пока еще слишком слабы, чтобы в полной мере перенять на себя роль таких «локомотивов роста».

Таким образом, вычеркивать экономическое выравнивание регионов как один из приоритетов экономической политики государства откровенно рано. Иногда высказывается гипотеза о том, что не надо специально акцентировать внимание на «выравнивании», а нужно лишь создать всем регионам России равно благоприятные условия для социально-экономического развития и проблема межрегиональной дифференциации решится «сама собой» (о наличии таких позиций см. [2, с. 335–357]). Но и наш, и зарубежный опыт регионального развития такую возможность не подтверждают. Не случайно, в концепции региональной политики 2011–2012 гг. говорилось о необходимости активной государственной поддержки тех регионов, «которые не имеют возможности самостоятельно преодолеть существенное отставание в уровне социально-экономического развития».

Это верно, как и то, что любые меры по «выравниванию» будут заведомо малопродуктивны, если они будут осуществляться в отрыве от иных качественных изменений в российской экономике. Для пози-

¹⁰ 5 млрд руб. в 2015 г. 20 субъектам Федерации (Распоряжение Правительства №2673-р от 25 декабря 2015 г.) Однако трудно рассчитывать на мощный стимулирующий эффект подобных мер, учитывая что эти 5 млрд руб. – всего лишь около 1% от общей суммы дотаций регионам в указанном году.

¹¹ По данным Росстата. См.: gks.ru/bgd/regl/b15_14p/IssWWW.exe/Stg/d03/23-01.doc

тивного выравнивания регионов стране необходима, прежде всего, смена ключевых драйверов экономического роста. Это в значительной мере увязывает решение приоритетных задач политики регионального развития, в т.ч. по позитивному выравниванию регионов, с осуществлением структурных преобразований в экономике. В этом смысле курс на инновационную модернизацию означает собой возможность не только добиться структурных изменений в экономике и, соответственно, радикального повышения ее конкурентоспособности, но и создать основу для «прорыва» в решении задач регионального развития, в т.ч. и по позитивному выравниванию субъектов Федерации.

Это связано с тем, что только в инновационной модели экономического роста получают дополнительный источник хозяйственного и социального развития те субъекты Федерации, которые в условиях экономики преимущественно сырьевого типа «по определению» обречены на застой и даже на деградацию. Однако и здесь трудно рассчитывать на автоматизм рыночных регуляторов сравнительного развития регионов, особенно, учитывая то, что по своему инновационному потенциалу они различаются в еще большей степени, нежели по такому показателю, как ВРП на душу населения [3, с. 35–52].

Можно ли говорить о том, что изменения в степени экономической дифференциации регионов России подчиняются некоей закономерности? На основе анализа имеющихся данных (хотя и за достаточно ограниченный период времени) в принципе можно высказать гипотезу относительно того, что в периоды более быстрого экономического роста (например, начало 2000-х гг.) показатель дифференциации регионов России несколько возрастает, а в периоды замедления темпов роста и стагнации экономики – снижается. Это можно проиллюстрировать на примере данных, приведенных в табл. 2.

Данные табл.2 в целом иллюстрируют ту закономерность, что более высоким темпам экономического роста корреспондируют и более высокие показатели экономической дифференциации регионов и, наоборот, при замедлении темпов роста – показатели дифференциации несколько сглаживаются. Разумеется, это только констатация некоего совпадения, из которого отнюдь не следует, что высокий и даже нарастающий тренд подобной дифференциации – условие или предпосылка высоких темпов экономического роста. Соответственно, любое замедление темпов это – не тот тренд выравнивания регионов, который мог бы устроить страну с точки зрения достижения большей интегрированности ее экономического пространства. Отсюда наиболее сложный вопрос в теории и практике политики регионального развития: можно ли совместить высокие темпы экономического развития страны с последовательным сокращением тех разрывов, кото-

Таблица 2

Децильный коэффициент межрегиональной экономической дифференциации и темпы экономического роста в Российской Федерации

Период неустойчивого развития и кризиса

Децильный коэффициент дифференциации			
1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
3,46	3,13	3,36	3,41
В среднем за 1995–1998 гг.: 3,34			
Темпы прироста ВВП (в %)			
+3,3	–3,6	+1,4	–5,3
В среднем за 1995–1998 гг.: –1,05			

Период относительного экономического подъема («тучные годы»)

Децильный коэффициент дифференциации								
1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
4,07	4,15	3,68	3,18	3,21	3,86	3,91	3,78	3,55
В среднем за 1999–2007 гг.: 3,71								
Темпы прироста ВВП (в %)								
6,4	10,0	5,1	4,7	7,3	7,2	6,4	8,2	8,5
В среднем за 1999–2007 гг.: 7,09								

Период замедления темпов экономического роста и начала стагнации

Децильный коэффициент дифференциации					
2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
3,27	3,33	3,61	3,52	3,86	3,73
В среднем за 2008–2013 гг.: 3,55					
Темпы прироста ВВП (в %)					
5,2	–7,8	4,5	4,3	3,4	1,3
В среднем за 2008–2013 гг.: 1,82					

Источник: данные Росстата, расчет авторов.

рые ныне все еще наблюдаются между ее регионами и, если да, то какими средствами этого можно добиться?

Как мы полагаем, совместить тренд экономического выравнивания с достаточно высокими и устойчивыми темпами роста экономики России в целом необходимо. Но это возможно только за счет целенаправленной государственной политики, опирающейся на выравнивание как на четкий приоритет стратегирования пространственного развития и на согласованность на этой основе всех институтов и практических инструментов этой политики.

В действующем виде закон о стратегическом планировании (ст.20) предусматривает разработку таких важных документов, как «Стратегия пространственного развития», определяющей приоритеты, цели и задачи регионального развития и направленный на поддержание устойчивости системы расселения на территории Российской Федерации, а также «Основ государственной политики регионального развития» для определения приоритетов регионального развития Российской Федерации. Однако целевую функцию каждого из этихлагаемых в пространственном «срезе» стратегического планирования еще предстоит конкретизировать. Это необходимо с целью ориентации этих документов на решение всего круга задач, традиционно соотносимых с понятием «политика регионального развития», включая и позитивное экономическое выравнивание территорий.

Реализуя требования 172-го ФЗ о подготовке системы подзаконных нормативно-правовых актов, детализирующих основные формы и процедуры стратегического планирования, а также содержание его основных документов, Минэкономразвития РФ подготовило ряд материалов, в том числе, и касающихся пространственного аспекта стратегического планирования в стране. В частности, следует указать на Постановление Правительства РФ, которым утвержден такой документ, как «Положение о содержании, составе, порядке разработки и утверждения стратегии пространственного развития Российской Федерации и подготавливаемых в ее составе предложений о совершенствовании системы расселения на территории Российской Федерации и приоритетных направлениях размещения производительных сил на территории Российской Федерации»¹².

Здесь, прежде всего, следует обратить внимание на то, что этот правительственный документ преодолевает несколько одностороннее определение основной функции стратегии, которая в законе (ст. 3 172-го ФЗ) связывается только с поддержанием «устойчивости системы расселения на территории Российской Федерации». В постановлении эта функция касается также и «приоритетных направлениях размещения производительных сил на территории Российской Федерации». Среди целевых задач стратегии документ, в частности, выделяет такие позиции, как «направления изменения структуры экономики Российской Федерации в региональном аспекте; перспективные конкурентные преимущества и экономическая специализация субъектов Федерации в межрегиональном разделении труда в соответствии с их типологиче-

¹² Постановление Правительства от 20 августа 2015 г. №870 «О содержании, составе, порядке и разработки и утверждения стратегии пространственного развития Российской Федерации, а также о порядке осуществления мониторинга и контроля ее реализации».

ской принадлежностью, учитывающие принципы обеспечения согласованности приоритетов отраслевого и регионального развития».

Здесь надо отметить, что такие позиции стратегии, как изменения в структуре экономики страны в региональном (пространственном) разрезе и установление «типологической принадлежности» субъектов Федерации нуждаются в серьезном теоретико-методологическом обосновании. Так, изменения в структуре экономики страны в региональном (пространственном) разрезе, по-видимому, должны быть в первую очередь, четко связаны с выявлением и реализацией обоснованной меры сокращения экономической дифференциации регионов и макрорегионов России. При этом стратегия должна не просто декларировать данную задачу, но и содержать экономически обоснованные индикаторы сокращения такой дифференциации, аналогично тому, как предполагалось сделать в программе, рассчитанной до 2015 г.

Второе условие, способное обеспечить сокращение межрегиональной дифференциации в условиях устойчивых темпов роста экономики в целом, – согласованность «пространственной стратегии» деятельности всех институтов и инструментов политики регионального развития. Может показаться парадоксом, но четкого и ясного представления о том, за счет каких механизмов наиболее результативно могут быть решены задачи позитивного экономического выравнивания субъектов Федерации, до нашего времени так и не сложилось. Основным инструментом известного выравнивания «социального пространства» (т.е. показателей обеспеченности населения благами социального характера) выступает система так называемого «финансового выравнивания» за счет трансфертов (прежде всего, дотаций) из федерального бюджета в региональные бюджеты. Однако как показала практика уже нескольких десятилетий, действующая модель финансового выравнивания, частично компенсируя социальные последствия пространственной неоднородности российской экономики, саму эту неоднородность по сути лишь консервирует, т.к. не создает достаточных стимулов для экономического роста и достижения финансовой самодостаточности субъектов Федерации. Дотационная компонента этих трансферт практически никак не связана с активизацией инвестиционных процессов в регионах, не стимулирует в достаточной мере усилия региональных и местных властей по поддержке предпринимательской активности и привлечению средств инвесторов, в т.ч. на началах государственно-частного партнерства. Другими словами, финансовое выравнивание действует, а экономическое выравнивание, как было показано выше, так и не наступает. Однако в нынешних условиях сфера межбюджетных взаимодействий уже является единственным и даже преобладающим инструментом федерального воздействия на социально-экономиче-

ское развитие страны. В этом воздействии сложился феномен многоканальности и, к сожалению, известной бессистемности.

Это ставит задачу стратегического согласования всех каналов (инструментов) федерального финансирования социально-экономического развития регионов, в частности, идущего через целевые территориальные программы развития, через деятельность институтов территориального развития, а также в рамках «стандартной» системы межбюджетных взаимодействий. Практически это означает обязательность стратегического планирования и мониторинга итоговой картины пространственного распределения средств федерального бюджета. Тут, по сути, можно было бы вернуться к идее предложенного в начале 2000-х гг. в рамках государственной программы «Фонда регионального развития». Но ныне это необходимо реализовать уже на качественно более высоком уровне институциональной организации, т.е. не просто в виде финансового института, а института управления, обладающего одновременно возможностями координации пространственного распределения всех видов (каналов) ресурсов, идущих на социально-экономическое развитие регионов страны.

Соответственно, должна быть предложена система четких и прозрачных критериев отбора регионов (макрорегионов), в отношении которых за счет федеральных средств реализуются государственные (целевые) программы территориального развития и/или создаются Фонды, Корпорации развития и пр. По опыту некоторых стран, это могут быть регионы, которые на основе законодательно закрепленных критериев объявлены «территориями экономического бедствия» и получают дополнительные формы государственной помощи при одновременном принятии мер по экономии и оздоровлению региональных финансов. Например, в Германии такими территориями уже длительное время являются федеральные земли Бремен и Саар [4, С. 233–269].

Аналогичным образом, должны быть формализованы и нормативно закреплены целевые функции и основные принципы пространственной локализации федеральных «институтов развития» (наукограды, особые и прочие зоны и «опережающие» территории, промышленные парки и пр.), а также условия и формы федеральной поддержки различных региональных институтов развития (региональные ОЭЗ, индустриальные округа, индустриальные парки и пр.). Важно, чтобы каждый институт развития имел прозрачную, целевым образом отрегулированную пространственную картину (программу) своей деятельности, т.е. помимо прочего, выступал и инструментом политики регионального развития; институтом, целеориентированным на пространственное распространение «импульсов» промышленно-инновационного развития и, таким образом, на интеграцию экономического пространства страны на инновационной основе.

С целью обеспечить правовую базу подобного рода новаций очевидна необходимость вернуться к доработке и принятию федерального закона об основах политики регионального развития¹³. Ранее ситуация с данным законопроектом оценивалась правоведами формулой «неопределенность предмета регулирования». Законопроект якобы в основном либо содержал самые общие положения, лишенные конкретного регулятивного значения, либо повторял нормы, уже содержащиеся в других нормативно-правовых актах. Сегодня ситуация качественно изменилась, и в сфере регионального развития сложился круг вопросов, которые требуют исчерпывающего правового регулирования.

Это, в частности, вопросы приоритетности преодоления межрегиональной дифференциации, взаимосвязи политики выравнивания регионов с другими ключевыми направлениями экономической политики государства (инвестиционной, инновационной и пр.), а также обеспечения согласованности действий всех институтов этой политики, так или иначе влияющих на хозяйственные и социальные процессы в субъектах Федерации. Наконец, это и вопрос институционализации и координирующего начала в политике пространственного (регионального) развития, где статус исполнительного органа федеральной власти и его территориальных подразделений все же более предпочтителен, нежели статус некоего «фонда», «корпорации» и пр. В этой связи нельзя не разделить мнение о поспешности решения о ликвидации Минрегиона России [5, С. 7–16], проблемы эффективной деятельности которого вполне можно было бы решить на основе разработки пространственных документов стратегического планирования и принятия федерального закона об основах политики регионального развития в Российской Федерации.

Литература

1. Николаев И.А., Точилкина О.С. Экономическая дифференциация регионов: оценки, динамика, сравнения. Аналитический доклад. М.: ФБК, 2011.
2. Зубаревич Н.В. Управление развитием пространства Российской Федерации: коридор возможностей // Государство. Общество. Управление. М., 2013.

¹³ Законопроект (№18259-3 «Об основах государственного регулирования регионального развития в Российской Федерации») был внесен в Государственную Думу РФ еще в 2000 г. Формально законопроект все еще продолжает находиться на стадии рассмотрения, но пока без четких перспектив дальнейшего продвижения.

3. Валентей С.Д., Бахтизин А.Р., Бухвальд Е.М., Кольчугина А.В. Тренды развития российских регионов // Экономика региона. Екатеринбург. 2014. №3 (39). С. 9–22; Земцов С.П., Бабурин В.А., Барина В.А. Как измерить неизмеримое? Оценка инновационного потенциала регионов России // Креативная экономика. 2015. Т. 9. №1.
4. Бухвальд Е.М. Особые режимы межбюджетных отношений: российские реалии и опыт Германии. В кн.: Реформирование межбюджетных отношений. М.: Финансы и статистика, 2003.
5. Валентей С.Д. Зачем России Министерство регионального развития? // Федерализм. 2015. №3.

A.R. BAKHTIZIN

doctor habilitatus in economics, head of Laboratory of computer modelling of social and economic processes of the Central economic-mathematical institute of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia
cgemodel@yandex.ru

E.M. BUKHVALD

doctor habilitatus in economics, professor, head of Center of federal relations and regional development of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia
buchvald@mail.ru

A.V. KOLCHUGINA

PhD in economics, senior research fellow of Center of federal relations and regional development of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, Moscow, Russia
vostokza@mail.ru

ALIGNMENT OF REGIONS IN RUSSIA: ILLUSIONS OF THE PROGRAM AND REALITY OF THE ECONOMY

The paper is devoted to the analysis of the various programs and concepts, focused at the economic alignment of the regions of Russia. The paper discusses the reasons for the stability of interregional economic disparities, its prospects in connection with the priority focus on the innovative modernization of the Russian economy. The authors provide suggestions concerning the place of tasks of positive regions' economic alignment in Russia within the emerging system of strategic planning and its documents, concentrating basic orienteer of spatial development of the Russian economy and the federal regional policy.

Keywords: *strategic planning, subjects of the Russian Federation, economic differentiation, policy of regional development.*

JEL: H11, H70.

И.И. СМОТРИЦКАЯ

доктор экономических наук, заведующая сектором
Института экономики РАН, профессор РЭУ им. Г.В. Плеханова

О.В. САГИНОВА

доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой РЭУ
им. Г.В. Плеханова

И.В. ШАРОВА

кандидат экономических наук, доцент кафедры РЭУ им. Г.В. Плеханова

ИНСТИТУТ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

В статье исследуются проблемы развития института малого и среднего предпринимательства в сфере общественных закупок. Рассматривается институциональная основа привлечения субъектов малого и среднего бизнеса к участию в закупках для обеспечения общественных потребностей. На основе обобщения практики государственных закупок и закупок организаций государственного сектора экономики авторы анализируют ключевые проблемы и исследуют возможные инструменты стимулирования субъектов МСП. Особое внимание уделено механизмам развития кооперации компаний-заказчиков с субъектами малого и среднего бизнеса для выполнения контрактов на закупку товаров, работ, услуг.

Ключевые слова: субъекты малого и среднего предпринимательства, общественные закупки, контрактная система закупок, закупки юридических лиц с государственным участием, закупки естественных монополий, антикризисные меры.

JEL: H11, H57, L39, M20.

На современном этапе российская экономика находится в рецессии. По данным Росстата в первом полугодии 2015 г. экономика России сократилась на 3,4% по сравнению с первым полугодием 2014 г., сокращение ВВП во II квартале ускорилось – 4,6% (в I квартале 2,2%). Сокращение инвестиций в основной капитал за первое полугодие 2015 г. составило 5,6%. Приоритетная стратегическая цель, стоящая перед нашей страной, – добиться стабилизации и динамичного экономического роста.

В январе 2015 г. распоряжением Правительства РФ был утвержден План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого

развития экономики и социальной стабильности в 2015 г., действие которых пролонгировано и на 2016 г. (далее План Правительства)¹. Мероприятия, предусмотренные в этом документе, нацелены на обеспечение устойчивого развития экономики и социальной стабильности в период наиболее сильного влияния неблагоприятной внешнеэкономической и внешнеполитической конъюнктуры, вызванной экономическими санкциями, турбулентностью на валютном рынке, снижением цен на нефть. План Правительства также содержит перечень мероприятий, направленных на реализацию ряда ключевых задач, в том числе на стимулирование развития малого и среднего предпринимательства (МСП) в российской экономике.

Как показывает мировой опыт, МСП обладает значительным потенциалом для роста экономики. Например, в первые годы выхода Польши из советского блока ВВП страны упал почти на 20%. Однако Польше достаточно быстро удалось стабилизировать экономику и перейти к экономическому росту. За последние 20 лет в стране ни разу не был зафиксирован отрицательный рост ВВП. Одним из основополагающих факторов роста является фокусирование на развитие малого и среднего бизнеса. В результате почти 50% экономики в Польше создают малые и средние предприятия. В целом в 38-миллионной Польше зарегистрировано около 4 млн предпринимателей, из них реально работают 2 млн юрлиц [1].

В настоящее время, по оценке экспертов ОЭСР, в среднем около 50% работоспособного населения стран, входящих в организацию, занято на малых и средних предприятиях. В России только 30% работоспособного населения занято в данном секторе и только 5% взрослого населения участвует в «запуске» или работе нового бизнеса. При этом данный показатель по «запуску» нового бизнеса в Китае составляет 16%, а в Бразилии – 18% [2].

В свою очередь исследование, проведенное Oxford Economics (исследовательским агентством в партнерстве с Оксфордским университетом) в странах БРИКС, свидетельствует о том, что малые и средние предприятия инвестируют в новые технологии и готовы конкурировать на мировых рынках с более крупными организациями. Около 70% участников опроса считают, что использование современных технологий и производство инновационных продуктов является гарантией конкурентоспособности МСП. Из новых технологий наиболее важными являются информационные технологии, так 61% представителей МСП из Китая и Индии считают обязательным использование управ-

¹ План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 г. \$ утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации № 98-р от 27 января 2015 г.

ленческого программного обеспечения. В России 56% опрошенных предпринимателей разделяют данную позицию, что выше среднемирового показателя (50%). Таким образом, МСП быстрее реагируют на новые потребности и спрос, лучше приспосабливаясь к изменениям на рынке [3]. В результате развитие МСП выступает как драйвер экономического роста. Именно поэтому эффективная деятельность в сфере малого и среднего предпринимательства указана в качестве одной из целей организации в итоговой декларации саммита БРИКС в Бразилии (2014 г.).

Однако в нашей стране «Индекс Опоры RSBI»² фиксирует спад деловой активности у предпринимателей малого и среднего бизнеса. Так, в третьем квартале 2015 г. он составлял 42,8 против 44,6 в предыдущем квартале, снизившись на 1,8 пункта (п.). Отрицательная динамика в третьем квартале 2015 г. наиболее заметно отразилась на снижении индекса продаж (43,5; снижение на 4,6 п.) и на «Готовности к инвестициям» (37,7; снижение на 3,2 п.). По показателю размера бизнеса в лидерах падения малый бизнес (42,8, снижение на 3 п.). У среднего бизнеса, традиционно имеющего наибольшее значение индекса, в третьем квартале 2015 г. снижение на 1,8 п. – до 44,5³.

Данная проблема находится в фокусе внимания российских властей и экономического сообщества. В соответствии с Указом Президента РФ от 05.06.2015 г. № 287 «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства» создана Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства (Корпорация МСП), объединившая два института развития. Это Агентство кредитных гарантий, заработавшее только в 2014 г., и МСП-банк, давно действующий в качестве института поддержки МСП. Как отмечает Президент РФ В.В. Путин: «Мы со своей стороны предпринимаем усилия по развитию этого сектора, но они пока явно недостаточны. Структура, которая создана... призвана интенсифицировать эту работу»⁴.

² Индекс RSBI (Russia Small Business Index) рассчитан на основе данных ежеквартального опроса руководителей компаний в сегменте МСБ. Индекс отражает настроения и ожидания российского бизнеса на временном отрезке в 3 месяца (квартал) по 4 основным показателям. Каждый показатель имеет индивидуальный вес в сводном Индексе: продажи – 0,3, кадры – 0,2, доступность финансирования – 0,25, инвестиции – 0,25. Дополнительно рассматриваются также другие компоненты: бизнес-ожидания (условия ведения бизнеса в целом), прибыль, количество клиентов/покупателей, цены реализации товаров и услуг, себестоимость производства/оказания услуг, баланс запасов продукции (не применяется для сферы услуг). Они не участвуют в расчете индекса, но дают дополнительную информацию о состоянии МСБ.

³ Эксперт. 2015. 16–22 ноября. С. 5.

⁴ Встреча Президента РФ В.В. Путина и главы корпорации МСП А. Бравермана 18 ноября 2015 г. Режим доступа: kremlin.ru, дата обращения: 10.12.2015 г.

Корпорация МСП будет осуществлять свою деятельность в качестве института развития в целях координации оказания помощи субъектам малого и среднего предпринимательства, в том числе в сфере общественных закупок⁵. В соответствии с Указом среди приоритетных задач Корпорации выступают:

- организация мероприятий, направленных на увеличение доли закупок (в годовом объеме) товаров, работ, услуг государственными корпорациями, государственными компаниями, хозяйственными обществами, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации превышает 50% (и дочерними хозяйственными обществами, более 50% уставного капитала которых принадлежит указанным юридическим лицам) у субъектов малого и среднего предпринимательства;
- осуществление оценки соответствия закупок товаров, работ, услуг требованиям законодательства Российской Федерации, предусматривающего участие субъектов малого и среднего предпринимательства в общественных закупках.

Для реализации данных задач необходимо *создать соответствующую нормативно-правовую основу и разработать модели эффективного взаимодействия малого и среднего предпринимательства с субъектами рынка общественных закупок.*

Институциональная основа участия предприятий малого и среднего бизнеса в обеспечении общественных потребностей

В настоящее время общественные закупки регулируются разными законами: один, более жесткий и детальный, «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» № 44-ФЗ от 5.05.2013 г., регулирует государственные и муниципальные закупки для обеспечения государственных (общественных) нужд. Другой более свободный и «рамочный», «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» № 223-ФЗ от 18.07.2011г., – закупки юридических лиц с государственным участием и закупки естественных монополий, то есть закупки предприятий государственного сектора экономики. Если объем государственных и муниципальных закупок (по 44-ФЗ) в российской экономике составлял в 2014 г. и 2015 г. около 6 трлн руб.

⁵ В данной работе под общественными закупками мы понимаем государственные и муниципальные закупки для обеспечения общественных нужд, а также законодательно регулируемые закупки юридических лиц с государственным участием и закупки естественных монополий.

ежегодно, то объем закупок по 223 –ФЗ вырос с 17,7 трлн руб. в 2014г. до 20 трлн руб. в 2015 г. Таким образом, в целом объем общественных закупок составляет более трети ВВП страны⁶.

К настоящему времени Правительством РФ принят ряд ключевых документов, которые регламентируют нормативно-правовые принципы, стратегические цели и задачи взаимодействия предприятий малого и среднего бизнеса с *экономическими субъектами рынка общественных закупок*. В первую очередь следует отметить утвержденную в мае 2013 г. распоряжением Правительства РФ Дорожную карту «Расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием» («Закупки МСП»). Реализация «дорожной карты» (2013–2018 гг.) должна снять административные, финансовые и информационные барьеры для субъектов малого и среднего предпринимательства, а также облегчить доступ бизнеса к закупкам и сделать закупочные процедуры более простыми, прозрачными и эффективными. Основными целями «дорожной карты» являются:

- увеличение доли закупок заказчиков у субъектов малого и среднего предпринимательства в общем ежегодном объеме закупок заказчиков;
- увеличение доли прямых закупок заказчиков у субъектов малого и среднего предпринимательства в общем ежегодном объеме закупок заказчиков;
- увеличение доли закупок инновационной продукции и научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ у субъектов малого и среднего предпринимательства в общем ежегодном объеме закупок заказчиков.

Дорожной картой установлены «пороговые» значения для привлечения МСП к реализации контрактов (заказов) для обеспечения общественных нужд. Так, предусматривается увеличение *доли закупок заказчиков* у субъектов малого и среднего предпринимательства в *общем ежегодном объеме закупок* с 10 до 25% (к 2018 г.). В свою очередь *доля прямых закупок (договоров)* заказчиков у субъектов малого и среднего предпринимательства в *общем ежегодном объеме закупок* должна возрасти с 2 до 10%. Предусматривается и стимулирование закупок инновационной продукции (товаров, работ, услуг) у субъектов малого и среднего предпринимательства.

В соответствии с «дорожной картой» на 2015 г. была установлена квота не менее 10% годового объема для прямых договоров с субъектами малого и среднего предпринимательства, по экспертным оцен-

⁶ Данные официального сайта закупок, режим доступа: zakupki.gov.ru, дата обращения: 12.12.2015.

кам это должно составить более 1,7 млрд руб., что будет способствовать формированию возможностей для «резкого рывка для малого и среднего бизнеса»⁷.

Мероприятия «дорожной карты» распространяются только на заказчиков, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъекта РФ, муниципального образования в совокупности превышает 50%, в том числе на заказчиков, указанных в специальных перечнях, утвержденных распоряжением Правительства РФ. В настоящее время утверждены списки из 35 крупнейших компаний с государственным участием, чьи закупки подлежат государственному контролю, доля прямых закупок в которых на сектор МСП должна составлять не менее 10%. В первую очередь речь идет о предприятиях, производящих высокотехнологичную продукцию. Заказчик обязан разработать, утвердить и опубликовать в единой информационной системе перечень товаров, работ и услуг, закупки которых ведутся только у субъектов малого и среднего предпринимательства. Этот перечень должен охватывать не менее 10% от совокупного годового объема закупок заказчика (в стоимостном выражении).

Дорожной картой предусмотрен комплекс мероприятий, направленных на разработку и «запуск» в компаниях пилотных проектов сотрудничества с МСП. В числе первоочередных задач – создание маркетинговых навигаторов, с помощью которых представители малого и среднего бизнеса смогут получать информацию о потенциальных рынках сбыта продукции и поставщиках, а также организация мониторинга закупок госкомпаний и малого бизнеса.

В свою очередь ключевые механизмы и элементы взаимодействия малого и среднего предпринимательства с предприятиями государственного сектора экономики на рынке общественных закупок регламентированы Постановлением Правительства РФ «Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» № 1352 от 11.12.2014 г. Действие настоящего Положения распространяется на юридические лиц, суммарный объем выручки которых от продажи товаров, продукции, выполнения работ, оказания услуг, а также от прочих доходов по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности за предшествующий календарный год превышает 1 млрд руб.

Данным нормативным актом предусмотрено проведение *специальных торгов* (иных способов закупки), участниками которых являются *только субъекты малого и среднего предпринимательства*, регламентируются порядок и особенности соответствующих процедур.

⁷ Встреча Президента РФ В.В. Путина и главы корпорации МСП А. Бравермана 18 ноября 2015 г. kremlin.ru (дата обращения: 10.12.2015 г.).

При регламентации особенностей проведения данных торгов (или иных способов закупок) установлены общие требования к заказчикам. В том случае, если начальная (максимальная) цена договора (цена лота) на поставку товаров (работ, услуг) не превышает 50 млн руб., заказчик *обязан* осуществить закупки товаров (работ, услуг) у субъектов малого и среднего предпринимательства. А если начальная (максимальная) цена договора (цена лота) превышает 50 млн руб., но не превышает 200 млн руб., заказчик *вправе осуществить* закупки таких товаров, работ, услуг у субъектов малого и среднего предпринимательства.

В качестве возможной модели взаимодействия рассматриваются и *специальные программы партнерства* с субъектами МСП. Для этого заказчик должен утвердить документ, описывающий комплекс мероприятий, направленных на формирование реестра (перечня) субъектов малого и среднего предпринимательства, поставляющих товары (работы, услуги) по договорам, заключенным с заказчиком. Для включения в реестр субъекты МСП должны соответствовать установленным требованиям и хорошо себя зарекомендовать как исполнителей не менее двух договоров. При заключении договора с субъектами малого и среднего предпринимательства – участниками программы партнерства заказчиком могут быть установлены более благоприятные финансовые условия. Утвержденная заказчиком программа партнерства, а также требования, предъявляемые к субъектам малого и среднего предпринимательства для участия в такой программе, в обязательном порядке размещаются на сайте заказчика в сети «Интернет».

Новые «антикризисные» меры в рамках реализации «дорожной карты» предписывают таким компаниям как «Газпром», РЖД, «Россети» и ГК «Автодор» разработать партнерские программы с малыми и средними предприятиями, предусматривающие прозрачные критерии аккредитации МСП в качестве поставщиков и подрядчиков. Пилотные программы с субъектами малого и среднего предпринимательства утверждены, в том числе следующими крупными заказчиками: ОАО «Зарубежнефть», АК «Транснефть», ОАО «РусГидро», ОАО «СО ЕЭС» и др.

Пилотные проекты стартовали в 2015 г. Среди рекомендаций госкорпорациям – выплата МСП не менее 30% аванса от заказа. Объем дополнительных средств, которые благодаря такому нововведению можно будет направить на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса, оценивается экспертами Минэкономразвития не менее чем в 1 трлн руб.⁸

⁸ Оценка Минэкономразвития, режим доступа: www.economy.gov.ru.

Малое и среднее предпринимательство в контрактной системе закупок

При разработке рассмотренного выше комплекса мер для привлечения малых и средних предприятий к закупкам юридических лиц с государственным участием и закупок естественных монополий использовались принципы контрактной системы государственных и муниципальных закупок. Однако существенное отличие преференций для малого бизнеса в сфере государственных закупок состоит в том, что они установлены непосредственно Законом № 44-ФЗ и на субъекты среднего предпринимательства не распространяются⁹.

В целом Закон о КС расширил поддержку субъектов малого предпринимательства. Законодательно увеличена обязательная квота (с 10 до 15%) на размещение контрактов у субъектов малого предпринимательства. Как и в рассмотренном выше комплексе мер поддержки малого бизнеса, государственный заказчик может проводить *специальные торги*, в которых участвуют *только малые предприятия*, или устанавливать в закупочной документации условие о привлечении малого бизнеса в качестве субподрядчика. Проведение специальных торгов (закупок) у малого предпринимательства возможно лишь при условии, когда начальная (максимальная) цена контракта не превышает 20 млн руб.¹⁰ В свою очередь для участия *малого бизнеса как субподрядчика* при исполнении контрактов заказчик в качестве условия размещения заказа вправе устанавливать обязательное привлечение субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций.

Следует отметить, что в соответствии со статьей 96 Закона №44-ФЗ любой государственный и муниципальный контракт заключается при обязательном представлении финансового обеспечения контракта. Обеспечение контракта выступает преградой для участия в закупках лиц, которые финансово несостоятельны, то есть не могут представить банковскую гарантию или внести денежные средства на счет заказчика. Таким образом, финансовое обеспечение контракта рассматривается и как определенная «гарантия» для качественного исполнения поставщиками и подрядчиками контрактных обязательств. Однако в современных экономических условиях получение банковской гарантии или внесение денежных средств на счет заказчика становится проблематичным. Резкое подорожание банковских гарантий и увеличение кредитных ставок банков для хозяйствующих субъектов делает

⁹ Статья 30 ч. 1 Закона № 44-ФЗ.

¹⁰ В настоящее время рассматривается предложение об увеличении этого порога до 120 млн руб. для стимулирования участия в закупках малого бизнеса.

процесс обеспечения контракта малодоступным, а исполнение многих контрактов – нерентабельным.

В зоне наивысшего риска оказались именно субъекты малого и среднего предпринимательства, так как для них фактически получение займов превратилось в непосильную задачу: финансовые учреждения ужесточили требования к залоговому обеспечению, снизили суммы и уменьшили сроки кредитов. По нашему мнению, необходимо разработать дополнительные меры поддержки кредитования малого бизнеса. Данный вопрос сейчас рассматривается ЦБ и Минфином, в частности, обсуждается предложение об уменьшении коэффициентов риска по таким кредитам, введению секьюритизации микрозаймов.

В свою очередь Планом Правительства в 2015 г. было предусмотрено право заказчиков не устанавливать требование об обеспечении контракта при проведении конкурсов, электронных аукционов, запросов предложений, в которых участниками закупок являются *только субъекты малого предпринимательства и социально ориентированные некоммерческие организации*.

При этом законодательно закреплена обязанность заказчиков осуществлять взаиморасчеты с предпринимателями в течение 30 дней. Эта норма устраняет одно из основных препятствий, из-за которого ранее малый бизнес не мог участвовать в государственных закупках, – длительные сроки оплаты контрактов. В квоту не входят закупки, на которые не пришел ни один участник, как это было ранее. Тем самым снижаются риски так называемой «виртуальной поддержки малого бизнеса».

В то же время серьезным ограничением для привлечения МСП является современный начальный этап организации и развития контрактной системы закупок. Так, опрос поставщиков, проведенный специалистами ВШЭ, показал, что 27,4% опрошенных назвали свои затраты на участие в закупках высокими, для 68% опрошенных бизнесменов участие в закупках по новым правилам усложнилось. Больше всего денег и времени участники закупок тратят на получение банковских гарантий (40,3%), на подготовку заявок для участия в процедурах (26,3%), регистрацию на электронной площадке и получение электронной подписи (23%). При этом в 2014 г. доля наиболее коррупциогенного вида закупок (у единственного поставщика) осталась высокой: 64,3% от общей стоимости контрактов при государственном заказе, и 62,3 % – при муниципальном¹¹.

Таким образом, повышение прозрачности и эффективности деятельности контрактной системы закупок является базовым условием для привлечения субъектов малого и среднего предпринимательства к реализации государственных и муниципальных контрактов.

¹¹ Госзакупки не поддаются реформе // Ведомости.29.05.2015. vedomosti.ru/economics/articlec/2015/05/29/594247.

Ключевые направления развития МСП в сфере общественных закупок

Федеральным законом от 29 июня 2015 г. №156-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» предусмотрены санкции за невыполнение установленных требований по объему привлечения субъектов МСП к общественным закупкам. В контексте реализации положений данного закона на Федеральную корпорацию по развитию малого и среднего предпринимательства возложены полномочия по проведению мониторинга участия субъектов малого и среднего предпринимательства в общественных закупках. По результатам мониторинга Корпорация МСП будет формировать сводный отчет, который должен стать основой для подготовки *предложений по совершенствованию участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках.*

Обобщая все вышеизложенное, можно сделать вывод, что на современном этапе созданы институциональные предпосылки и финансовые механизмы для привлечения субъектов малого и среднего предпринимательства на рынок общественных закупок. Принят комплекс нормативно-правовых мер, направленных на формирование и стимулирование спроса на товары, работы, услуги МСП в сфере общественных закупок.

Однако, как следует из результатов опроса предпринимателей, проведенного Агентством стратегических инициатив (АСИ), заявленное в «дорожной карте» снижение барьеров доступа к закупкам госкомпаний не в полной мере реализуется на практике. Так, 36% предпринимателей отметили, что с начала 2015 г. список требований к потенциальным участникам не изменился, а 51% считают, что ситуация ухудшилась. Из 47 госкомпаний и госкорпораций, зарегистрированных на федеральном сайте поддержки и развития малого и среднего бизнеса, лишь у ряда компаний (РЖД, «Россети» «Зарубежнефть» «Алрос» и др.) есть специальные регламенты проведения закупок инновационной продукции, в том числе у малых компаний¹².

С другой стороны, возникают риски, что спрос на товары, работы, услуги малых и средних предприятий не будет обеспечен соответствующим реальным предложением. Как справедливо отмечает генеральный директор НАИЗ С. Габестро, принятие единой для всех нормы привлечения (участия) субъектов МСП создает риски «что для выполнения плана госкомпаниям станут попросту выделять из основного бизнеса непрофильные виды деятельности — от столовых до бухгал-

¹² Инвестклимат запутался в «дорожных картах» // Коммерсант. 23.09.2015. С. 2.

терии» [4]. То есть требования по закупке продукции МСП в установленном объеме могут не выполняться или выполняться формально, так как для эффективного участия в закупках необходимо, чтобы продукция МСП соответствовала заявленному ассортименту и качеству, особенно это важно для закупок высокотехнологичной или инновационной продукции.

Одним из возможных решений данной проблемы является *кооперация компаний-заказчиков с субъектами малого и среднего бизнеса* для выполнения определенных контрактов на закупку товаров, работ, услуг. Данная кооперация предполагает консолидацию заказов, помощь в организации производства, необходимое профессиональное обучение и контроль качества продукции, производимой МСП. При этом для практической поддержки МСП со стороны предприятий недостаточно просто установить требование тратить какую-то часть бюджета на закупку продукции МСП – нужна системная работа на основе взаимовыгодного сотрудничества[5] .

В этих целях экспертами «Открытого правительства» и АСИ в рамках специальных программ предполагается разработка *методических подходов и принципов использования кластерного подхода* для развития партнерства между МСП и субъектами рынка общественных закупок. Для повышения профессионального уровня малых и средних предпринимателей формируется концепция корпоративного университета «Бизнес-партнерство», имеющая целью всестороннее развитие субъектов МСП и достижение ими квалификации, необходимой для участия в закупочных процедурах.

В современной сложной экономической ситуации государство, размещая заказы и заключая соответствующие контракты, может способствовать выполнению комплекса задач: поддерживать платежеспособный спрос и занятость, стимулировать развитие малого и среднего бизнеса для сохранения социальной стабильности в стране. В тоже время на сегодняшний день «все заинтересованные в развитии МСП игроки имеют разрозненную систему действий и не могут похвастаться единым кредитно-гарантийным продуктом»¹³. Разработка рассмотренных программ направлена на объединение и концентрацию усилий в рамках приоритетных направлений для развития института малого и среднего предпринимательства в системе общественных закупок. Достижение этой стратегической цели возможно только при практической реализации комплекса мер для обеспечения стабилизации финансово-экономических условий их деятельности.

¹³ Браверман А. Выступление на VII съезде «Опоры России» // Эксперт. № 50. 7–13 декабря 2015. С. 55.

Литература

1. Очепка М. Польща – это не только яблоки// Эксперт. 2015. 16–22 ноября. С. 34–35.
2. Russian Federation: Key Issues and Policies. Доклад ОЭСР Берлинский центр 2015. oecd-ilibrary.org/industry-and-services/russian-federation.
3. The Oxford Handbook of the Russian Economy /Под общей ред.:S. Weber, M. V. Alexeev. Oxford: Oxford University Press, 2013. oxfordeconomics.com.
4. Малый бизнес не пускают в госсектор // Коммерсантъ. № 77. 5.05.2015. С. 2.
5. Закупки в оборонно-промышленном комплексе. Материалы третьей Всероссийской конференции 17.11.2015. zakurki-opk.ru.
6. О системе закупок. Доклад ВШЭ. М., 2015.
7. Пегесова Т.Н. Поддержка малого и среднего предпринимательства при проведении закупок по Закону №223-ФЗ. М.: Институт госзакупок, 2015.

SMOTRITSKAYA I.I.

Dr.Sc. head of Sector of the contract relations in innovation in innovation economy of the Institute of economics RAS, Prof. Entrepreneurship and Logistics Department, Plekhanov Russian University of Economics
irinasmot@yandex.ru

SAGINOVA O.V.

Dr.Sc., Prof., Head of Entrepreneurship and Logistics Department, Plekhanov Russian University of Economics
saginovalov@rea.ru

SHAROVA I.V.

Ph.D., Ass. Prof. Entrepreneurship and Logistics Department, Plekhanov Russian University of Economics
ivsharova@bk.ru

INSTITUTE OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS PUBLIC PROCUREMENT

The article examines the problems of the Institute of small and medium entrepreneurship in the field of public procurement. The authors consider the institutional framework to attract small and medium-sized businesses to participate in the procurement for public needs. On the basis of generalization of public procurement and purchasing organizations in the public sector of the economy, the authors analyze the key issues and explore possible instruments to stimulate SMEs. Particular attention is paid to the development of cooperation mechanisms companies – customers with small and medium-sized businesses for the execution of contracts for the purchase of goods, works and services.

Keywords: *small and medium-sized businesses, public procurement, contract procurement system, procurement of legal entities with state participation, anti-crisis measures.*

JEL: H11, H57, L39, M20.

С.С. ШУВАЛОВ

кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник Института экономики РАН,
старший научный сотрудник Межведомственного аналитического
центра г. Москвы

ВОЗМОЖНОСТИ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

В статье рассматриваются теоретические и практические вопросы использования возможностей контрактной системы для решения задач импортозамещения. Обсуждаются возможности контрактной системы по ограничению импорта, стимулированию инноваций и развитию государственного-частного партнерства в промышленности, поддержке отечественного производителя. Сформулированы предложения по совершенствованию правовой базы контрактной системы в Российской Федерации с учетом лучших зарубежных практик.

Ключевые слова: импортозамещение, промышленная политика, инновационная политика, контрактная система, государственный заказ на инновации, ограничение импорта, поддержка отечественного производителя, критерии оценки, контракты жизненного цикла, долгосрочные контракты.

JEL: H57, K12, L50, O38.

Последние два года одним из важнейших направлений промышленной политики в Российской Федерации является (и, по всей видимости, в среднесрочной перспективе будет являться) реализация стратегии импортозамещения в ряде ключевых для страны отраслях промышленности.

Основополагающими документами стратегического планирования в области импортозамещения можно считать утвержденные Минпромторгом России отраслевые планы мероприятий по импортозамещению в 19-ти гражданских отраслях промышленности¹. В значительной мере эти планы базируются на разработанном ранее и прошедшем широкое обсуждение с представителями промышленного сектора Перечне приоритетных и критических видов продукции, услуг и программного обеспечения с точки зрения импортозамещения и национальной безопасности².

¹ Приказы Минпромторга России от 31 марта 2015 г. №№ 645–663.

² Приложение 1 к письму Минпромторга России от 27 января 2015 г. № НГ–1134/12.

Безусловным преимуществом утвержденных отраслевых планов мероприятий по импортозамещению можно считать их обоснованность и предметность – планы составлены на основе внушительной аналитической базы, по результатам широкого обсуждения с представителями промышленного сектора, содержат конкретные ожидаемые результаты в виде конкретных продуктов (продуктовых групп) и (или) технологий. К недостаткам подготовленных документов можно отнести отсутствие в них указаний на механизмы отбора конкретных исполнителей мероприятий и конкретные механизмы государственной поддержки. Последнее представляется особенно актуальным в свете того, что, по оценкам самого Минпромторга России, значительная часть мероприятий по импортозамещению не может быть реализована на существующей научно-технологической базе и предполагает проведение исследований и разработок.

Могут ли механизмы контрактной системы внести вклад в реализацию политики импортозамещения?

Как известно, двумя основными и взаимодополняющими группами мер по реализации политики импортозамещения являются, с одной стороны, меры по развитию внутреннего производства, с другой – меры по ограничению импорта.

В Российской Федерации, как и в большинстве других стран с высоким и средним подушевым доходом, государственный сектор является значимым потребителем товаров, работ и услуг, что дает государству дополнительные рычаги регулирования и стимулирования развития отраслей промышленности как в части введения ограничительных мер, так и в части стимулирования развития внутреннего производства³.

В России можно выделить три основных сегмента общественных закупок. Первый – это государственные и муниципальные закупки гражданской направленности. Заказчиками в этом сегменте выступают государственные и муниципальные органы, государственные и муниципальные казенные и бюджетные учреждения, государственные фонды, государственная корпорация «Росатом», государственная корпорация «Роскосмос»⁴. В 2014 г. закупки в этом сегменте составили 5 517,2 млрд руб.⁵

³ Потребности государственных и муниципальных заказчиков, а также предприятий и организаций государственного сектора экономики в товарах, работах и услугах реализуются через механизмы общественных закупок в рамках функционирующей в стране с 2014 г. контрактной системы.

⁴ Правовую базу данного сегмента составляют: Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», нормативные правовые акты Правительства Российской Федерации и Минэкономразвития России, законодательные и нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации.

⁵ Данные Портала закупок: zakupki.gov.ru.

Второй сегмент – это государственный оборонный заказ. Заказчиками в этом сегменте выступают федеральные органы исполнительной власти, государственная корпорация «Росатом» и государственная корпорация «Роскосмос» (в части товаров, работ, услуг для обеспечения обороны, безопасности, военно-технического сотрудничества)⁶. В 2013 г. закупки в этом сегменте составили 1 300,0 млрд руб.⁷

Третий сегмент – это регулируемые закупки отдельных видов юридических лиц. Заказчиками в этом сегменте выступают государственные корпорации и компании, субъекты естественных монополий, государственные и муниципальные унитарные предприятия, автономные учреждения, хозяйственные общества с более чем 50%-ным участием в их капитале Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования⁸. В 2014 г. закупки в этом сегменте составили 17 762,6 млрд руб.⁹

То есть государственные и муниципальные закупки (с учетом государственного оборонного заказа) составляют в России около 10% ВВП, а в целом общественные закупки (включающие все три рассмотренных выше сегмента) – более трети ВВП России¹⁰.

Таким образом, с точки зрения масштабов, общественные закупки – это мощный финансовый рычаг в руках государства, который может и должен быть задействован в реализации политики импортозамещения. При этом, как показывает опыт развитых стран, в том числе Китая, функционал современной контрактной системы не ограничивается лишь контрактами на разработку и поставку товаров (работ, услуг), а включает и другие виды контрактов, в том числе основанных на принципах государственно-частного партнерства (ГЧП), ориентированных на развитие национальной промышленности и повышение ее технологического уровня, привлечение инвестиций в промышленный сектор [1].

С точки зрения реализации промышленной политики и, соответственно, решения задач импортозамещения, как показывает мировая

⁶ Правовую базу данного сегмента составляют Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе», Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и нормативные правовые акты Правительства Российской Федерации.

⁷ Данные заместителя Министра обороны: itar-tass.com/politika/890933.

⁸ Правовую базу данного сегмента составляют Федеральный закон от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» и нормативные правовые акты Правительства Российской Федерации и федеральных органов исполнительной власти.

⁹ Данные Портала закупок: zakupki.gov.ru.

¹⁰ ВВП России, согласно данным Росстата, в 2014 г. составил 71 406,4 млрд руб.

практика, возможности контрактной системы могут быть использованы как в части развития внутреннего производства, так и в части ограничения импорта.

В части развития внутреннего производства можно выделить следующие ключевые механизмы контрактной системы [2], [3]:

- создание новых или модернизация существующих производств на условиях ГЧП, без гарантированных закупок продукции этих производств в отраслях, не ориентированных на государственный спрос;
- создание новых или модернизация существующих производств на условиях ГЧП, с гарантированными закупками продукции этих производств в отраслях, в той или иной мере ориентированных на государственный спрос;
- гарантированные закупки новых или модернизированных производств в отраслях, в той или иной мере ориентированных на государственный спрос¹¹;
- учет инвестиционной составляющей в государственных контрактах на разработку и поставку стратегически важной продукции.

С точки зрения ограничения импорта чаще всего используются следующие механизмы контрактной системы [4], [5], [6]:

преференции для национальных производителей при госзакупках; запреты и ограничения на госзакупки импортной продукции.

Не менее важная задача контрактной системы в контексте реализации промышленной политики и решении проблем импортозамещения – это стимулирование через механизмы общественных закупок и ГЧП технологических (продуктовых и процессных) инноваций в промышленности, в первую очередь – в отраслях, ориентированных на государственный спрос.

Связано это с тем, что в современных условиях, учитывая масштабы деиндустриализации и технологического отставания во многих отраслях российской промышленности, решение задач импортозамещения путем простого расширения масштабов производства и (или) попытками скопировать зарубежные образцы той или иной продукции зачастую просто невозможно. Выпуск на рынок конкурентоспособной по соотношению цены и качества отечественной продукции во многих случаях требует разработки и внедрения инновационных технологий. Только запуск и постоянное стимулирование инновационных процессов в промышленности способны привести к полноценному решению задачи импортозамещения хотя бы на среднесрочную

¹¹ Как правило, такая мера, как гарантированные закупки, имеет ограниченный период действия, который оговаривается сторонами (государством и инвестором) в инвестиционном контракте.

перспективу. В противном случае, решение задачи импортозамещения посредством механического копирования тех или иных зарубежных продуктов, если и возможно, то лишь на короткий период, так как технологическое развитие промышленности зарубежных конкурентов не стоит на месте, и уже очень скоро российская продукция вновь окажется неконкурентоспособной.

Помимо прочего, импортозамещающая продукция должна быть юридически чистой и иметь надежную юридическую охрану. В данном случае речь идет о том, что системный процесс полноценного импортозамещения предполагает, что импортозамещающая продукция не просто производится на территории России, а производится преимущественно на российском оборудовании и на основе российских технологий. Юридическая чистота подразумевает, что технология производства и технические характеристики импортозамещающей продукции не должны нарушать существующие права интеллектуальной собственности (в первую очередь – действующие патенты). Игнорирование данной проблемы в лучшем случае приводит к существенному ограничению экспортного потенциала производимой продукции, а также к появлению более дешевых подделок из третьих стран, в худшем – к юридическим проблемам даже на внутреннем рынке [7], [8].

Говоря об инновационной функции государственного спроса и контрактной системы, невозможно не обратить внимания на ряд взаимодополняющих теоретических подходов, подтвержденных эмпирическими наблюдениями.

Первый подход состоит в том, что государственный спрос на инновационные решения и продукты способствует улучшению общей инновационной динамики [9]. Суть второго подхода в том, что государственный заказ на инновации, в увязке с механизмами стандартизации и технического регулирования, стимулирует рыночный спрос на инновации и может дать наиболее быстрые результаты в занятии национальными компаниями лидирующих позиций в определенных сегментах рынка¹².

И, наконец, третий подход опирается на современную теорию инновационного технологического цикла, согласно которой инновация получается тогда, когда изобретение (чаще всего это результат прикладных исследований) трансформируется в промышленный продукт. Однако именно на этом этапе возникает так называемый *трансформационный вызов*, связанный с высокими издержками трансформации изобретения в промышленный продукт, с необходимостью

¹² Lundvall K. et al. Can public procurement spur innovations in health care? (Report for Vinnova, 2009): copenhageneconomics.com/dyn/resources/Publication/publicationPDF/0/160/0/CanPublicProcurementSpurInnovationsInHealthCare_Final_24sept.pdf.

поиска инвесторов и с проблемами профессионального маркетинга¹³. Поэтому государственная поддержка инноваций только на стадии НИОКР все чаще рассматривается как недостаточная. При этом государственный спрос на инновационные продукты способствует трансформации изобретений в инновации и преодолению трансформационного вызова [9].

Таким образом, решение задач импортозамещения в отраслях, ориентированных на государственный спрос и спрос предприятий государственного сектора, представляется маловероятным без развитой и эффективной контрактной системы, которая, в свою очередь, должна быть самым непосредственным образом интегрирована в систему институтов и механизмов научно-технической, инновационной и промышленной политики.

Проанализируем, насколько существующий сегодня в России институт контрактной системы (в первую очередь правовая база общественных закупок) ориентирован на «инновационное импортозамещение».

Если говорить об использовании возможностей контрактной системы по ограничению импорта и защите внутреннего рынка, то обращает на себя внимание, что за последние три года в России созданы большие преференции для российских производителей и установлены запреты и ограничения на закупки импортной продукции ряда отраслей при наличии российских аналогов. Рассмотрим основные:

- иностранным производителям запрещено быть головными исполнителями по контрактам в рамках государственного оборонного заказа¹⁴;
- установлен запрет на закупки иностранной продукции для нужд обороны и безопасности при наличии российских аналогов¹⁵;
- установлены ценовые преференции для российских производителей при государственных и муниципальных закупках¹⁶;

¹³ Turner S. Pre-commercial Procurement and Public Procurement of Innovative Solution (CORDIS Report, 2013). cordis.europa.eu/fp7/ict/pcp/docs/berlin-turner.pdf.

¹⁴ Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе».

¹⁵ Постановление Правительства РФ от 24.12.2013 г. № 1224 «Об установлении запрета и ограничений на допуск товаров, происходящих из иностранных государств, работ (услуг), выполняемых (оказываемых) иностранными лицами, для целей осуществления закупок товаров, работ (услуг) для нужд обороны страны и безопасности государства».

¹⁶ Приказ Минэкономразвития России от 25.03.2014 г. № 155 «Об условиях допуска товаров, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

- установлен запрет на закупку отдельных видов иностранной продукции машиностроения для государственных и муниципальных нужд при наличии российских аналогов¹⁷;
- установлен запрет на закупку импортных товаров легкой промышленности для федеральных нужд при наличии российских аналогов¹⁸;
- установлены ограничения на допуск отдельных видов импортных медицинских изделий для государственных и муниципальных закупок при наличии российских аналогов¹⁹;
- установлены ограничения на допуск отдельных видов импортных лекарственных препаратов для государственных и муниципальных закупок при наличии российских аналогов²⁰.

Государство также оставляет за собой право устанавливать приоритет товаров российского происхождения при их закупках отдельными видами юридических лиц в рамках закона о закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц²¹ на основании норм закона о промышленной политике²².

Вместе с тем в части стимулирования развития внутреннего производства *возможности контрактной системы в Российской Федерации в настоящее время задействованы недостаточно*.

1) Закон о контрактной системе ориентирован прежде всего на закупку готовой продукции на принципах экономии бюджетных средств.

¹⁷ Постановление Правительства РФ от 14.07.2014 г. № 656 «Об установлении запрета на допуск отдельных видов товаров машиностроения, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

¹⁸ Постановление Правительства РФ от 11.08.2014 г. № 791 «Об установлении запрета на допуск товаров легкой промышленности, происходящих из иностранных государств, в целях осуществления закупок для федеральных нужд».

¹⁹ Постановление Правительства РФ от 05.02.2015 г. № 102 «Об установлении ограничения допуска отдельных видов медицинских изделий, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

²⁰ Постановление Правительства РФ от 30.11.2015 г. № 1289 «Об ограничениях и условиях допуска происходящих из иностранных государств лекарственных препаратов, включенных в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

²¹ Федеральный закон от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» и нормативные правовые акты Правительства Российской Федерации и федеральных органов исполнительной власти.

²² Федеральный закон от 31.12.2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации».

2) Принцип стимулирования инноваций, предусмотренный этим законом, не содержит конкретных и практически применимых механизмов стимулирования инновационно-технологического развития отраслей промышленности и поддержки отечественных производителей инновационной продукции.

3) Использование при оценке и сопоставлении заявок критерия качественных, функциональных и экологических характеристик товара не является для заказчика обязательным, ответственность заказчика за закупку устаревшей продукции, в том числе ресурсоемкой и экологически вредной, не предусмотрена.

4) Законом о контрактной системе введены неоправданные ограничения на использование критерия стоимости жизненного цикла продукции (совокупной стоимости владения) при оценке и сопоставлении заявок – только при заключении контрактов жизненного цикла.

5) Введены ограничения на использование самих контрактов жизненного цикла²³. При этом, во всем мире, в том числе в Европейском Союзе, практика использования критерия стоимости жизненного цикла (совокупной стоимости владения) все последние годы постоянно расширяется [10, р. 12–62].

6) Необязательность использования критерия совокупной стоимости и критерия расходов на эксплуатацию и ремонт товара зачастую приводит к тому, что при прочих равных условиях предпочтение отдается устаревшей, более дешевой в закупке, но более дорогой в потреблении продукции, а не инновационной продукции, поначалу более дорогой в закупке, но более выгодной в потреблении.

7) Законом о контрактной системе введены неоправданные ограничения на использование заказчиком такой закупочной процедуры, как запрос предложений. Не предусмотрена такая закупочная процедура, как конкурентные переговоры. Запрос предложений во многих странах рассматривается как оптимальный способ закупки, ориентированный на поиск инновационных продуктов, технологий и решений, существующих на рынке, но не известных заказчику, стимулирование предложения инноваций (например, в Германии более 40% государственных закупок осуществляется именно через запрос предложений) [11].

Конкурентные переговоры используются в США и Европейском Союзе при размещении заказов на разработку и поставку технически сложной инновационной продукции и позволяют заказчику и потенциальному производителю оптимизировать условия государственного контракта.

²³ Постановление Правительства РФ от 28.11.2013 г. № 1087 «Об определении случаев заключения контракта жизненного цикла».

8) Контрактная система в Российской Федерации не допускает наличия в государственных контрактах инвестиционной составляющей, а также возможности долевого участия государства в разработке и поставке на производство нового продукта совместно с разработчиком и (или) другими потенциальными потребителями этого продукта. А директивами Европейской комиссии, например, такая возможность предусмотрена²⁴.

Последнее обстоятельство связано с более широкой проблемой – отсутствием на федеральном уровне правовой базы государственно-частного партнерства в промышленности. Существующее федеральное законодательство²⁵ сводит, по сути, все отношения в данной сфере к концессионным соглашениям, что для развития промышленного сектора неприменимо.

В результате возникает ситуация, когда отечественные производители инновационной продукции, получившие государственную поддержку по линии государственных (федеральных целевых) программ и (или) институтов развития, зачастую не могут «пробиться» на рынок государственных закупок, в то время как государство продолжает закупать либо импортную, либо морально устаревшую отечественную продукцию.

9) Проблемным моментом можно считать и ограничения, связанные с заключением долгосрочных государственных контрактов на поставку продукции новых или модернизированных производств. Такие контракты могли бы стать, и во многих странах уже являются, немаловажным механизмом стимулирования промышленных инвестиций, благодаря гарантированному государственному спросу в течение определенного периода на продукцию новых (модернизированных, локализованных) производств.

Данная проблема периодически поднимается представителями различных отраслей, прежде всего фармацевтической и медицинской, уже достаточно длительное время²⁶. Планом первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики

²⁴ Directive 2014/24/EU of the European Parliament and the Council of 26 February 2014 on public procurement and repealing Directive 2004/18/EC.

²⁵ Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

²⁶ Реализовать запрос на инновации в здравоохранении. Новые модели закупок высокотехнологичных медицинских изделий. Доклад по материалам Третьего круглого стола по обеспечению лечебно-профилактических учреждений высокотехнологичными медицинскими изделиями, организованного The Conference Board of Canada и биомедицинского кластера инновационного центра «Сколково» (Москва, 2014 г.). М.: Фонд «Сколково», 2015.

и социальной стабильности в 2015 г. (Антикризисный план)²⁷ предусматривалась подготовка предложений о внесении изменений в Закон о контрактной системе, касающихся разработки механизма заключения долгосрочных государственных контрактов с условиями создания и развития российского производства соответствующей продукции. Однако реальных изменений в данной сфере на сегодняшний день нет.

Частичным решением указанной проблемы является *механизм специальных инвестиционных контрактов*, заложенный в законе о промышленной политике. Этот механизм предусматривает ряд мер поддержки и гарантий со стороны государства для инвесторов, создающих новые или модернизирующие существующие производства. Однако специальные инвестиционные контракты не предусматривают возможность гарантированного государственного спроса, что для ряда отраслей (фармацевтика, медицинская техника и др.), на ранних этапах окупаемости инвестиций, чувствительно.

10) Существенной проблемой в части поддержки отечественного производителя через механизм государственных закупок можно считать наличие в законе о контрактной системе требования об обязательности внесения участниками закупок обеспечения заявки и обеспечения исполнения контракта. Данная мера, являясь, с одной стороны, гарантией заключения и исполнения государственного контракта, с другой стороны, ограничивает справедливую конкуренцию на рынке государственных закупок, поскольку внесение денежных средств (получение банковской гарантии) может быть сопряжено для отдельных организаций с финансовыми и (или) процессуальными трудностями. К тому же полезный эффект данной меры для заказчика не является столь значительным, учитывая наличие реестра недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей).

В результате добросовестные производители конкурентоспособной продукции, столкнувшиеся с временными финансовыми трудностями, что особенно актуально в нынешней ситуации, зачастую по надуманным основаниям не допускаются до участия в государственных закупках, а победителями становятся поставщики, пусть и не лучшей продукции, но способные внести обеспечение (предоставить банковскую гарантию). Представляется целесообразной замена требования о внесении обеспечения заявки и исполнения контракта требованием к наличию производственных мощностей и кадрового обеспечения (что в настоящее время Законом о контрактной системе как раз запрещено) – помимо прочего, это позволит отлучить от рынка государственных закупок всевозможных «профессиональных посредников» и спекулянтов и поддержать именно производителя.

²⁷ Распоряжение Правительства РФ от 27.01.2015 г. № 98-р.

Частично эта проблема была затронута и в Антикризисном плане: предполагалось расширение случаев, при которых заказчик вправе, но не обязан устанавливать требование об обеспечении государственного контракта. Однако практическая реализация данной меры²⁸ носит временный характер и связана с рядом дополнительных условий (в том числе сокращение авансирования контрактов), не всегда в нынешних условиях приемлемых для промышленного сектора.

Таким образом, в настоящее время в России контрактная система, в том числе система общественных закупок, пока еще слабо направлена на стимулирование внутреннего производства и поддержку отечественных производителей инновационной продукции, что не вполне совместимо с решением задач импортозамещения.

В качестве основных направлений совершенствования контрактной системы Российской Федерации можно предложить следующее:

- внесение в закон о контрактной системе изменений, предусматривающих усиление значимости критериев, связанных с качественными, функциональными и экологическими характеристиками продукции, стоимости ее использования и обязательность их учета заказчиками;
- внесение в закон о контрактной системе и в соответствующие подзаконные акты изменений, предусматривающих расширение случаев заключения контрактов жизненного цикла и использования критерия стоимости жизненного цикла (совокупной стоимости владения);
- внесение в закон о контрактной системе изменений, предусматривающих расширение случаев использования запроса предложений при закупке товаров;
- внесение в закон о контрактной системе изменений, предусматривающих возможность размещения заказов на разработку и поставку технически сложной инновационной продукции путем конкурентных переговоров;
- внесение в закон о контрактной системе изменений, предусматривающих возможность наличия инвестиционной составляющей в государственном контракте при закупке товаров, работ, услуг, имеющих стратегическое значение;
- внесение в закон о контрактной системе изменений, предусматривающих возможность долевого финансирования разработки

²⁸ Постановление Правительства Российской Федерации от 06.03.2015 г. № 199 «О случаях и условиях, при которых в 2015 году заказчик вправе не устанавливать требование обеспечения исполнения контракта в извещении об осуществлении закупки и (или) проекте контракта».

- и освоения в производстве нового товара совместно с разработчиком и (или) другими потенциальными потребителями;
- внесение в закон о контрактной системе изменений, предусматривающих возможность заключения долгосрочных государственных контрактов на поставку продукции новых (модернизированных) производств;
- внесение в закон о промышленной политике изменений, предусматривающих возможность осуществления гарантированных закупок продукции новых (модернизированных) производств при заключении специальных инвестиционных контрактов (на период действия специального инвестиционного контракта при обоснованном наличии потребностей в соответствующей продукции);
- внесение в закон о контрактной системе изменений, предусматривающих отмену требования о внесении обеспечения заявки и исполнения контракта при закупке товаров и право заказчика на установление требования о наличии производственных мощностей и кадрового обеспечения при закупке товаров.

Указанные выше изменения законодательной базы усилят ориентацию контрактной системы России на поддержку отечественных производителей, стимулирование инновационных процессов в промышленности и решение задач импортозамещения.

Литература

1. Государственно-частное партнерство в научно-инновационной сфере / под ред. А.К. Казанцева, Д.А. Рубальтера. М.: ИНФРА-М, 2009.
2. Петров Н.И. Это очень хорошо, что пока нам плохо? // Стандарты и качество. 2015. № 1 (931).
3. Ленчук Е.Б. Роль «новой индустриализации» в формировании инновационной экономики России // Институциональная среда «новой индустриализации» экономики России / Под ред. Е.Б. Ленчук. М.: ИЭ РАН, 2014. С. 12–43.
4. Балацкий Е.В., Гусев А.Б., Екимова Н.А. Протекционистская политика на рынке государственных закупок в России и за рубежом. М.: Языки славянской культуры, 2007.
5. Рубальтер Д.А. О разработке федеральной контрактной системы Российской Федерации // Власть. 2010. № 4.
6. Gerson B.D. Government Procurement in China // Sentinel. 2010. Vol. VII. № 3.
7. Иванов А.Е. Проблемы развития приоритетных секторов промышленности в контексте «новой индустриализации» // Институциональная среда «новой индустриализации» экономики России / Под ред. Е.Б. Ленчук. М.: ИЭ РАН, 2014. С. 63–96.

8. Леонтьев Б.Б. Импортозамещение: взгляд на проблему // ЭТАП: Экономическая теория, анализ, практика. 2014. № 6.
9. Edler J., Georgiou L. Public procurement and innovation – Resurrecting the demand side // Research Policy. 2007. № 36.
10. Sustainable Public Procurement: A Global Review. Final Report. Paris: UNEP, 2013.
11. Weber M. Procurement of innovation in Germany: political goals and empirical findings. Joint CIE-CSTP workshop on demand-led innovation policies. Paris, September 14–15, 2009. pp. 9–10.

S.S. SHUVALOV

PhD in economics, senior research fellow of the Institute of economics of the Russian Academy of sciences, senior research fellow of Moscow interdepartmental analytical center, Moscow, Russia
grafshuvalov@yandex.ru

POTENTIALITIES OF THE CONTRACT SYSTEM FOR IMPLEMENTATION OF IMPORT SUBSTITUTION POLICY

The article deals with theoretical and practical issues of using the potentialities of the contract system for solving import substitution problems. There are discussed the potentialities of the contract system for imports restricting, encouraging innovation and public-private partnership in the industry, supporting domestic producers. The proposals based on international best practices are formulated to improve the legal framework of the contract system in the Russian Federation.

Keywords: *import substitution policy, industrial policy, innovation policy, contract system, public procurement of innovation, restriction of imports, support for domestic producers, award criteria, life cycle contracts, long-term contracts.*

JEL: H57, K12, L50, O38.

В.А. БАРИНОВА

кандидат экономических наук, заведующая лабораторией Института прикладных экономических исследований Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

С.П. ЗЕМЦОВ

кандидат географических наук, старший научный сотрудник Института прикладных экономических исследований Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

ИННОВАЦИОННЫЙ ЦИКЛ КАК БАЗОВАЯ МОДЕЛЬ ДИНАМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассматривается модель инновационного цикла, характеризующая этапы создания новых технологий от зарождения идеи до получения коммерческого продукта, которая была разработана в середине XX столетия и соответствовала конвейерному способу производства. В статье доказывается, что претерпев ряд изменений, данная модель может применяться для объяснения современных инновационных процессов, которые носят нелинейный характер в рамках сетевых структур. Существует два подхода к пониманию инновационного цикла: первый ориентирован на описание институциональной структуры его различных этапов, второй фокусируется на этапах развития внутри одной институциональной структуры – фирмы. Авторы обосновывают, что это лишь две интерпретации одной модели, не потерявшей своей актуальности и функциональной ценности при описании современных процессов.

Ключевые слова: инновационный цикл, теория инновации, фирма, институты.

JEL: O30.

В настоящее время существует большой спектр научных работ, посвященных анализу инновационной деятельности предприятий, регионов, стран мира на основе различных теоретических моделей, например: линейной модели [1], [2]; модели трансферта технологий [3]; модели эволюционной экономики [4], [5]; территориальных инновационных систем [6], [7], [8]; концепции «тройной спирали» [9], [10]; концепции географии инноваций [11], [12]. В ряде трудов подчеркивается циклический характер инновационной деятельности, выделяются схожие стадии ее реализации. Так, большинство ученых

выделяет несколько стадий от зарождения новой идеи, ее развития до воплощения в готовый продукт и вывода на рынок – стадии научных исследований, разработки образцов и реализации готового продукта. Для систематизации существующих подходов в рамках исследования проведен обзор основных теоретических работ, позволяющий сделать ряд обобщений, важных для понимания закономерностей осуществления инновационной деятельности.

В общем смысле инновация – это внедренная системой в свою структуру новация (информация, идея, новшество). Но в рамках экономического подхода и статистического учета инновация – это «конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности» [13]. Тогда инновационная деятельность «предполагает целый комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, в своей совокупности приводящих к инновациям» [13].

С нашей точки зрения, инновационный цикл – это модель, описывающая процесс создания инновации от этапа освоения знаний до этапа потребления готового продукта. При этом каждая из этих стадий в современной экономике тесным образом взаимодействует с остальными, поэтому не может быть исключена из рассмотрения.

Существует два подхода к пониманию инновационного цикла: подход исследователей общеэкономических закономерностей и подход исследователей развития фирм. Первый подход ориентирован на описание институциональной структуры инновационного цикла, а второй фокусируется на этапах развития внутри одной фирмы.

Модель линейного инновационного цикла. Одной из первых и наиболее успешных моделей, предложенных еще в середине прошлого века [1], [14], [15] является модель линейного инновационного цикла, которая описывает совокупность стадий от разработки научной идеи до ее реализации в готовой продукции. В рамках традиционных представлений, сложившихся в середине XX в. на основе индустриальной парадигмы развития, понятие инноваций соотносится и ассоциируется с научной деятельностью, а более широко – с научно-технологическим прогрессом. В свою очередь научная деятельность развивалась организационно в рамках создания государственных академий наук (АН), крупных технологических вузов и научных центров. Крупные научные центры должны были обеспечивать промышленность новыми технологическими решениями. Поэтому университеты постепенно тоже преобразовывались в центры научно-исследовательской деятельности, вокруг которых фор-

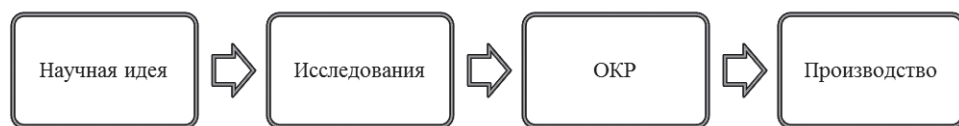
мировался пул частных лабораторий и малых инновационных компаний [16], [17]¹. Опережающие научные исследования в университетах создавали теоретическую основу для прикладных разработок в частных и государственных лабораториях, которые впоследствии внедрялись в инновационных компаниях. Именно в это время появляется и активно используется термин «инновационный цикл» как модель взаимодействия науки и производства при приоритете научных исследований [3], [14], [18].

В этот же период в СССР создается похожая система организации научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР), взаимодействующих с производственными предприятиями в рамках научно-производственных объединений [19]. На основе ключевых критических технологий того периода были созданы закрытые административно-территориальные образования (ЗАТО), объединяющие научно-исследовательские и производственные функции. Вокруг научно-исследовательских центров (например, академгородки АН СССР) создавались «пояса внедрения», в которых размещались производственные предприятия, как правило, военно-промышленного комплекса (ВПК) [20]. В советской научной литературе в 70–80-е годы XX в. появляются понятия «цикл наука–техника–производство» [21], «научно-производственный цикл»² [22] и т.п. Отличительной особенностью советского опыта организации инновационной деятельности был плановый характер взаимодействия между научными центрами и производственными предприятиями, отсутствие малых инновационных компаний и слабая роль университетов.

Инновационный цикл в классическом представлении (фундаментальные исследования – прикладные исследования – опытно-конструкторские разработки (ОКР) – производство) описывает процесс от изобретения новой технологии до подготовки опытного образца и его последующего производства. Причем каждому этапу соответствуют строго определенные организационные или институциональные структуры, например в СССР, академические институты – прикладные НИИ – государственные предприятия (см. рис. 1).

¹ В значительной мере это характерно для англо-саксонской модели национальной инновационной системы, однако в рамках европейской континентальной модели (Германия, Франция и др.) не меньшую роль играют отдельные научные центры и научные общества (например, общество Макса Планка в Германии).

² Научно-производственный цикл – это «народно-хозяйственный кругооборот новых знаний, охватывающий фундаментальные исследования, прикладные разработки и материальное производство».



Источник: [23]

Рис. 1. Линейная модель инновационного цикла.

В свою очередь инновационный цикл, по Э. Янчу, в рамках традиционной линейной схемы состоит из двух этапов: вертикального и горизонтального трансферта технологий [3]. Вертикальным перемещением технологий Э. Янч называет процесс изобретательской деятельности, в котором он выделяет несколько фаз: открытие, творчество, воплощение и разработки. Таким образом, исследовательский этап разделяется на стадии фундаментальных исследований и прикладных разработок. Но новация становится инновацией, если происходит горизонтальное перемещение технологии, а именно: практическое применение и коммерческая реализация среди потребителей.

Однако линейная модель инновационного цикла имеет ряд существенных недостатков, поэтому многократно подвергалась и подвергается критике [24], [25], [26]. Был собран значительный эмпирический материал, свидетельствующий о том, что на современном этапе процесс в большинстве случаев не описывается последовательностью указанных стадий³. К основным недостаткам модели относятся: главенство НИОКР в инновационной деятельности в ущерб рыночным потребностям, отсутствие нелинейных связей между стадиями и ориентация на реализацию фундаментальных инноваций, в то время как многие новые технологии являются модернизирующими и могут быть реализованы в любой организации [27].

Классическая модель, соответствующая концепции «технологического давления» (от англ. «technology push»), когда фундаментальные научные исследования и их результаты определяют направления инновационной деятельности, требует уточнения и дополнения с учетом спроса на инновации (от англ. «market pull»). В первой модели исследователи стремятся к тому, чтобы внедрить свои разработки в производство, то есть налицо «приоритет предложения», а во второй –

³ Маркетинговые и вообще социальные инновации не описываются в рамках цикла, а зарождаются непосредственно на предприятии или в сфере услуг, а лишь затем описываются в рамках научных исследований. Также примерами могут служить многие креативные технологии, например, в сфере веб-дизайна, рекламы, разработки игр и мобильных приложений. Впрочем, у любых технологий был фундаментальный первоисточник, изложенный первоначально в виде формул и чертежей, автор которых в большинстве случаев работал в научной организации. И программирование в этом случае не исключение.

«приоритет спроса», когда рынок определяет направления исследований. Модель предложения была основной в период крупных научно-исследовательских и технологических проектов (освоения атомной энергетики, космических пространств и т.д.), когда успехи ученых в фундаментальных исследованиях определяли векторы развития прикладной науки и последующего развития промышленности. Но уже во второй половине XX столетия начинает преобладать механизм отбора научных проектов в соответствии с запросами крупных промышленных компаний.

По мнению Д. Мауэри и Н. Розенберга, именно потребительский спрос на новую продукцию и новые технологии в целом определяет направления инновационной и научной деятельности [25]. Поэтому модель должна включать и потребительскую стадию, которая находится во взаимосвязи со стадией производства в рамках законов спроса и предложения (см. рис. 2).



Источник: [23]

Рис. 2. Модель инновационного цикла, ориентированная на «запросы рынка».

Кроме того, в рамках концепции «обучающейся экономики», или «экономики обучения» (от англ. learning economy) [6], новые технологии требуют все большего объема знаний и компетенций, что обуславливает необходимость включения в модель процесса освоения знаний и навыков. Согласно Б.-А. Люндвалю, обучение представляет собой «непрерывный процесс совершенствования навыков и знаний для производства более совершенной продукции». При этом получение знаний возможно как посредством профессиональной деятельности, так и в рамках образовательного процесса в университетах и центрах подготовки кадров⁴, поэтому инновационный цикл в новом понимании уже не может рассматриваться как линейный по своей природе.

Значительную роль в современном процессе создания новых знаний, технологий и новой продукции играет не последовательное, а горизонтальное, сетевое взаимодействие контрагентов на всех стадиях цикла [28], [29], [30]. Возникновение инновации уже не сводится только к научным разработкам [31], а возможно в рамках творческого процесса на любом этапе инновационного цикла [32]. Более того, малые

⁴ Можно говорить о том, что при переходе к индустриальной модели экономики в дефиците находились знания, а сегодня – умения (то есть компетенции).

компании в условиях сетевой экономики могут стать основой инновационного развития, так как они более гибкие в сравнении с крупными корпорациями и соответственно более конкурентоспособные (см. например, [26])⁵.

С учетом указанных дополнений предлагается схема нелинейной модели инновационного цикла (см. рис. 3), которая включает этапы освоения предшествующих идей, создания новации, разработки инновации, ее реализации в массовом продукте, конечное потребление.

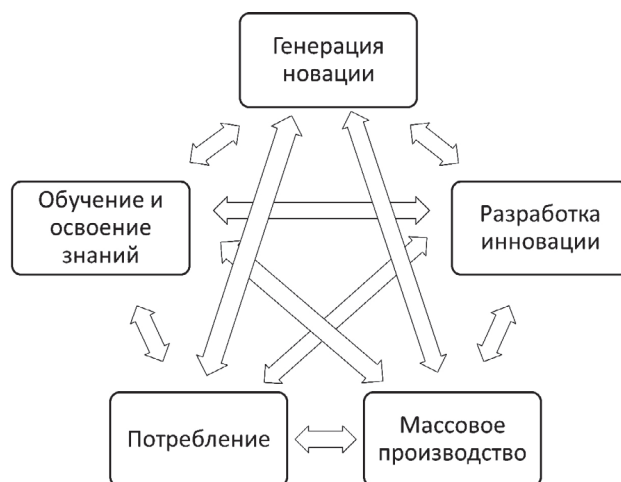


Рис. 3. Нелинейная модель инновационного цикла.

Каждый из этапов является по сути описанием основных выполняемых функций, причем как идеи, так и человека-носителя данной идеи в ходе инновационного процесса. Реализованная идея переходит в запас знаний, который затем через обучение может реализоваться в новой идее, но также и человек может выступать на протяжении своей жизни по отношению к разным инновациям в разных ипостасях: как обучаемый, ученый, разработчик, предприниматель и потребитель. Теоретически все эти ипостаси могут присутствовать и в одном человеке. Поэтому этапы в значительной мере реализуются в рамках функциональных институциональных структур, между которыми и идет обмен потоками информации, инноваторами, инвестициями. Но теперь функции между институтами инновационной деятельности (университеты, научные центры, фирмы и т.д.) не детерминированы,

⁵ В работе [33] показано как новые ИКТ могут сделать инноватором практически каждого человека. Но ряд специалистов не разделяет оптимизма, - так, в работе [34] показано как институты интеллектуальной собственности могут способствовать монополизации экономики знаний крупнейшими корпорациями.

а в значительной мере пересекаются и дополняются при постоянном взаимодействии указанных институтов.

Обучение требуется для участников на каждом из этапов, например, чем более грамотен потребитель, тем более технологически сложный продукт он сможет потреблять. Создание новых знаний, может быть обусловлено рекомбинацией накопленного опыта, результатом предыдущих НИОКР, производственной деятельностью (особенно по отношению к процессным инновациям) или потребительской инициативой (в случае маркетинговых инноваций). Разработка инновации невозможна без обучения сотрудников, их фундаментальных знаний, потребителей в виде предпринимателей и домохозяйств. Производители массовой продукции используют системы дополнительного обучения и непрерывного образования сотрудников на рабочем месте, активно инвестируют в фонды поддержки фундаментальных исследований, в венчурные фонды, создают научно-исследовательские лаборатории и являются потребителями инновационной продукции. Часть потребителей ориентирована на новые способы обучения, интересуется последними достижениями науки и техники и готовы поддержать пробные продукты малых инновационных компаний.

Инновационный цикл как стадии жизненного цикла компании. Определение, представленное выше, можно назвать структурным, так как каждый из этапов инновационной деятельности определенным образом институционализирован. Это позволяет исследовать не движение самих инновационных идей, а их развитие в рамках институциональных структур, то есть взаимодействие между различными элементами инновационных систем⁶. С точки зрения процессного подхода цикл выступает как совокупность стадий жизненного цикла инновационной компании, проекта, конкретной разработки или нового продукта (см., например, [35]). Пример визуализации процессной сущности модели изображен на рис. 4 и основывается на концепции жизненного цикла продукции [36].

На рис. 4 представлены виды деятельности (научные исследования, коммерциализация), связанные с реализацией инновационного проекта, изменение его финансовой составляющей (соотношение инвестиций и прибыли) и сопутствующие процессу типы инвестиций (бюджетные, венчурные, в основные фонды). Экспоненциальный рост финансовых показателей характерен для стадии производства.

⁶ При исследовании инновационных процессов в регионах структурный подход долгое время превалировал в виду сложности сбора информации о конкретных инновационных проектах и показателях инновационных компаний.

Процессное определение активно используется при исследовании циклической динамики социально-экономических систем [5], [39], [40], [41], представляющей последовательное сочетание инновационных циклов разного масштаба, которые при наложении образуют макроинновационный цикл, материализуемый как сочетание господствующих технологий (технологический уклад) (см., например, [42]).



Источник: [37]; [38]

Рис. 4. Схема инновационного цикла в форме жизненного цикла инновационного продукта.

Общий смысл модели инновационного цикла не потерял своей актуальности благодаря простоте и функциональности [7]. В России и за рубежом данная модель активно используется благодаря существующим системам сбора статистической информации, соответствующим модели; сбор индикаторов осуществляется на каждом из этапов в отдельности.

Однако в современной инновационной экономике основой формирования производственных цепочек и взаимодействия между компаниями становятся потоки нового знания, их локализация и возможность внедрения в практику. И если на индустриальном этапе развития энерго-производственный цикл служил основой организации территориально-производственных комплексов, то в настоящее время подобные функции в территориальных инновационных системах разного уровня выполняет инновационный цикл в его современном понимании.

Литература

1. *Bush V.* Science: The endless frontier. 1945. Reprint, North Stratford, NH: Ayer Co. 1995.
2. *Maclaurin W.R.* The sequence from invention to innovation and its relation to economic growth //The Quarterly Journal of Economics. 1953. P. 97–111.
3. *Jantsch E.* Technological forecasting in perspective. OCDE, 1967.
4. *Nelson R.R., Winter S.G.* An evolutionary theory of economic change. Harvard University Press, 2009.
5. *Dosi G., Freeman C., Nelson R., Silverberg, L.S.* Technical change and economic theory. London: Pinter, 1988. T. 988.
6. *Lundvall B.Å.* National systems of innovation: Toward a theory of innovation and interactive learning. Anthem Press, 2010.
7. *Freeman C.* The 'National System of Innovation' in historical perspective //Cambridge Journal of economics. 1995. T. 19. №. 1. P. 5–24.
8. *Morgan K.* The learning region: institutions, innovation and regional renewal // Regional studies. 2007. T. 41. №. S1. P. 147–159.
9. *Leydesdorff L., Etzkowitz H.* Emergence of a Triple Helix of university – industry – government relations // Science and public policy. 1996. T. 23. №. 5. C. 279–286.
10. *Leydesdorff L.* The triple helix: an evolutionary model of innovations // Research Policy. 2000. T. 29. №. 2. P. 243–255.
11. *Audretsch D. B., Feldman M. P.* Knowledge spillovers and the geography of innovation //Handbook of regional and urban economics. 2004. T. 4. P. 2713–2739.
12. *Audretsch D.B., Feldman M.P.* R&D spillovers and the geography of innovation and production // The American economic review. 1996. P. 630–640.
13. Statistical Office of the European Communities. Oslo manual: Guidelines for collecting and interpreting innovation data. Publications de l'OCDE, 2005. №. 4.
14. *Nelson R.R.* Simple Economics of Basic Scientific Research. Reprints Antitrust L. & Econ. 1971. T. 3. P. 725.
15. *Godin B.* The Linear model of innovation the historical construction of an analytical framework //Science, Technology & Human Values. 2006. T. 31. №. 6. C. 639–667.
16. *Saxenian A.L.* The origins and dynamics of production networks in Silicon Valley // Research policy. 1991. T. 20. №. 5. C. 423–437.
17. *Saxenian A.* Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128 – Harvard Univ. Press, Cambridge, MA, 1994.
18. *Мончев Н.* Разработки и нововведения. М.: Прогресс, 1978.
19. *Бабурин В.Л., Горлов В.Н.* Производственные и научно-производственные объединения СССР как объекты экономико-географи-

- ческих исследований // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 5. География. 1982. № 6. С. 32–37.
20. Быковская Г.А. Исторический опыт разработки и реализации партийно-государственной научно-технической политики в Российской Федерации: 1917-1991 гг.: дисс. ... д-ра ист. наук. М., 2005.
21. Кочетков А.В., Оразвелидзе А.Д. Региональное развитие в условиях научно-технической революции. Тбилиси: Изд-во Тбил. ун-та, 1977.
22. Каныгин Ю.М. Научно-производственный цикл. Новосибирск: Наука, 1972.
23. Tohidi H., Jabbari M.M. Different stages of innovation process // *Procedia Technology*. 012. Т. 1. Р. 574–578.
24. Rosenberg N. Exploring the black box: Technology, economics, and history. Cambridge University Press, 1994.
25. Mowery D., Rosenberg N. The influence of market demand upon innovation: a critical review of some recent empirical studies // *Research policy*. 1979. Т. 8. №. 2. С. 102–153.
26. Синергия пространства: региональные инновационные системы, кластеры и перетоки знания / Отв. ред. А. Н. Пилясов. Смоленск: Ойкумена, 2012.
27. Kline S. J., Rosenberg N. An overview of innovation // *The positive sum strategy: Harnessing technology for economic growth*. 1986. Т. 14. Р. 640.
28. Freeman C. Networks of innovators: a synthesis of research issues // *Research policy*. 1991. Т. 20. № 5. С. 499–514.
29. Castells M. The Rise of the Network Society. The Information Age: Economy, Society and Culture Vol. I. Cambridge, MA; Oxford, UK: Blackwell, 2000.
30. Powell W.W., Grodal S. Networks of innovators // *The Oxford handbook of innovation*. 2005. Р. 56–85.
31. Гохберг Л.М. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» // *Вопросы экономики*. 2003. №3. С. 26–44.
32. Howkins J. The Creative Economy. NY.: The penguin press, 2001.
33. Von Hippel E. Democratizing innovation. MIT press, 2005.
34. Drahos P., Braithwaite J. Information feudalism: Who owns the knowledge economy? Earthscan, 2002.
35. Еремкин В.А., Земцов С.П., Барина В.А. Факторы развития инновационных компаний на ранних стадиях // *Государственное управление. Электронный вестник*. 2015. № 2 (49). С. 27–59.
36. Vernon R. International investment and international trade in the product cycle // *The quarterly journal of economics*. 1966. Р. 190–207.
37. Hall B. H., Lerner J. The financing of R&D and innovation // *Handbook of the Economics of Innovation*. 2010. Т. 1. С. 609–639.
38. Попов В.А. Управление инновационными проектами / Под ред. В.А. Попова. М.: ИНФРА-М, 2011.

39. Freeman C., Perez C. The diffusion of technical innovations and changes of techno-economic paradigm. Science Policy Research Unit University of Sussex, 1986.
40. Perez C. Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of bubbles and Golden Ages. Cheltenham: Elgar, 2002.
41. Hirooka M. Innovative Dynamism and Economic Growth. A Nonlinear Perspective. Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2006.
42. Кузык Б.Н., Кушлин В.И., Яковец Ю.В. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование. М.: «Экономика», 2008.

V.A. BARINOVA

PhD in economics, head of the laboratory of the Institute of applied economic researches of Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia

S.P. ZEMTSOV

PhD in geography, senior research fellow of the Institute of applied economic researches of Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia

Zemtsov@ranepa.ru

INNOVATION CYCLE AS A BASIC MODEL OF THE DYNAMICS AND ORGANIZATION OF INNOVATIVE ACTIVITY

The model of innovation cycle, which describes the steps of creating new technologies from idea up to finished product, was developed in the middle of the XX century, having a number of changes, it can be used to describe the modern innovation process. There are two approaches to the understanding of the innovation cycle: the first is focused on the description of the institutional structure of the different phases, the second – in the description of the stages within a single institutional structure – the firm. The paper shows that there are two interpretations of the same model, but the model has not lost its relevance.

Keywords: *innovation cycle, theory of innovations.*

JEL: O30.

Н.М. РОЗАНОВА

доктор экономических наук, профессор, профессор департамента
теоретической экономики, Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

Е.В. БОЙКОВА

выпускница Высшей школы бизнес-информатики, Национальный
исследовательский университет «Высшая школа экономики»

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОГО ИТ-БИЗНЕСА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье анализируется состояние рынка информационных технологий в России и выявляются особенности конкуренции на этом рынке. Рассматриваются методики анализа конкурентоспособности предприятия с учетом специфики рынка информационных технологий. На примере компании системного интегратора как типичного представителя данного рынка (ФОРС) исследовано влияние факторов конкурентоспособности на деятельность российской фирмы. Показана специфика работы российской ИТ-фирмы в направлении повышения ее конкурентоспособности на глобальном рынке.

Ключевые слова: *информационные технологии, конкурентоспособность, ИТ-рынок, теория отраслевых рынков, управленческая экономика.*

JEL: L25, M10, M15, M21.

Необходимость исследования конкурентоспособности ИТ-фирмы обусловлена возрастающим значением информационных технологий (ИТ) в России и в мире: ИТ становится одной из самых значимых «обслуживающих» отраслей современной экономики. Некоторые отрасли экономики используют информационные технологии не только с целью обслуживания бизнеса, но и в качестве нового источника генерации прибыли. Поэтому в России необходимо активно стимулировать развитие отрасли и способствовать ИТ-компаниям успешно конкурировать на международном рынке.

Конкуренция и конкурентоспособность

Понятие конкуренции зачастую трактуется экономистами неоднозначно. Определение конкуренции зависит от подхода к пониманию

ее сущности. Общим для большинства определений является следующее: конкуренция — это соперничество, соревнование между товаро-производителями на рынке за более выгодные условия производства и сбыта товаров для получения на этой основе максимально возможной прибыли [2], [10].

Подход к определению сущности конкуренции претерпевал изменения. Впервые А. Смит и Д. Рикардо вводят поведенческую трактовку и описывают конкуренцию как соперничество между участниками, заинтересованными в достижении одной и той же цели. Свободная конкуренция выступает силой, обеспечивающей взаимодействие спроса и предложения и уравнивающей рыночные цены.

Позднее в работах экономистов А. Маршалла, Ф. Эджуорта, А. Курно, Дж. Робинсон, Э. Чемберлина получает распространение структурная трактовка конкуренции, основанная на анализе структуры рынка и господствующих в отрасли условий, предполагающих существование разновидностей несовершенной формы конкуренции. Как правило, и сторонники поведенческой теории, и адепты структурного подхода делали акцент на рыночной конкуренции и не затрагивали вопросы конкурентоспособности отдельного предприятия, товара, отрасли или страны. Неявным образом конкурентоспособность подразумевалась как естественное следствие «выживания» в условиях жесткой рыночной конкуренции.

Взаимосвязь конкуренции и конкурентоспособности впервые четко прослеживается в работах Й. Шумпетера. В рамках своей теории Шумпетер акцентировал внимание на том, что часто нововведения достаточно инертно воспринимаются рынком, но, будучи воспринятыми, вытесняют с рынка неэффективные предприятия. Еще в начале XX в. Шумпетер изучал теорию конкуренции и определил, что сила любого производителя определяется наличием новых товаров, технологии и типа организации [27]. Он делал различие между изобретением как зарождением новой идеи и инновацией как коммерческим применением новой идеи. У рынка, состоящего из нескольких фирм, сложится более эффективная структура, если участники будут ориентироваться на научно-технический прогресс. Производитель, осуществляющий инновации, обладает большими возможностями получить прибыль. Он раньше других предлагает некий новый или более качественный товар, либо использует новые технологии, предлагая уже известный товар по более низкой цене. Цель его усилий заключается в производстве новой, более дешевой и более конкурентоспособной продукции.

В наши дни отмечают достоинства конкуренции как инструмента рыночного равновесия и фактора конкурентоспособности [17], [25], [26]. Это связано с несколькими важными аспектами, такими как: распределение доходов, эффективность в использовании ресурсов

и стремление к ресурсосбережению. Известно, что в конкурентной отрасли цена на рынке равна средним по отрасли издержкам выпуска продукции. Поскольку инвесторы получают доход, достаточный только для поддержания требуемых для эффективного производства инвестиций, а избыточный доход, сверхприбыль, отсутствует, конкурентоспособные предприятия нацелены на эффективное использование ресурсов. Невыполнение этого условия приводит к росту издержек, а если они превышают среднеотраслевое значение, то фирмы вынуждены уходить с рынка. Благодаря давлению цен на издержки у компаний появляются дополнительные стимулы к применению ресурсосберегающих технологий, и единственная возможность для компании на конкурентном рынке получить сверхприбыль – это добиться преимущества в инновациях, которые и становятся ведущей детерминантой конкурентоспособности.

Таким образом, в современном понимании конкуренция и конкурентоспособность тесно взаимосвязаны. Конкуренция способствует конкурентоспособности, а конкурентоспособность усиливает конкурентные позиции фирмы. Российский экономист М.И. Гельвановский рассматривает процесс формирования конкурентоспособности на макро- и микроуровнях экономики, считая, что конкурентоспособность – это обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования [6], [7]. Наиболее детальным представляется определение П.С. Завьялова [10]. Он разделяет конкурентоспособность на составляющие – как концентрированное выражение экономических, научно-технических, производственных, организационно-управленческих, маркетинговых и иных возможностей страны (равно как и любого конкретного товаропроизводителя), которые реализуются в товарах и услугах успешно (или безуспешно) противостоящих конкурирующим аналогам на внутреннем и на внешнем рынках.

Выявление иерархии конкурентных преимуществ дает ключ к определению приоритетов при решении задачи повышения конкурентоспособности, к успеху в конкурентной борьбе [7], [9], [22]. Именно сочетание конкурентных преимуществ делает возможной оценку суммарного уровня конкурентоспособности фирмы. Все многообразие конкурентных преимуществ можно подразделить на три группы. Первая – это ресурсные преимущества, то, что лежит в основе формирования субъекта конкурентных отношений и с чего начинается способность компании к конкурентной борьбе. Вторая группа – операционные преимущества, которые отражают эффективность использования имеющихся ресурсов, что позволяет добиваться снижения издержек и ведет к снижению объема потребляемых ресурсов и удешевлению производства товаров. Третья группа представляет собой стратегиче-

ские преимущества, которые определяют позиционирование субъекта конкурентных отношений в конкурентной среде, направление и траекторию его развития [6].

Таким образом, факторы конкурентоспособности – это любые обстоятельства, ресурсы, явления, которые действуют на предприятия изнутри или из внешней среды и способствуют созданию конкурентного преимущества фирмы. Формирование конкурентоспособности фирмы схематично изображено на рис. 1. Внешние и внутренние факторы воздействуют на формирование конкурентных преимуществ компании, которые вместе и составляют ее конкурентоспособность.



Рис. 1. Схема формирования конкурентоспособности фирмы.

Конкурентоспособность частной фирмы отражает ее гибкость и адаптивность к постоянным изменениям внешней среды, а также возможность эффективно использовать имеющиеся внутренние резервы. В условиях качественных изменений в мировой экономике, которые вызваны обострением конкурентной борьбы на всех уровнях, интенсивное развитие, модернизация и эффективное управление предприятиями становится залогом высокой конкурентоспособности страны.

Особенности конкуренции в российской ИТ-индустрии

Особенности конкуренции в российской ИТ-индустрии определяются тем, что типичная ИТ-фирма – системный интегратор – представляет собой многокомпонентную структуру, работающую на сложном рынке B2B.

Для детального анализа факторов конкурентоспособности на рынке информационных технологий необходимо осознавать «с кем» и «за что» соревнуется компания – системный интегратор, т.е. выделить объект и субъект конкуренции. На рис. 2 схематично изображены объекты конкуренции, за что конкурирует системный интегратор.



Рис. 2. Объекты конкуренции системного интегратора.

Можно выделить следующие ключевые направления конкурентной деятельности ИТ-фирмы: 1) конкуренция в области сбыта товаров и услуг среди клиентов на рынке за платежеспособный спрос; 2) конкуренция на рынках сырья за завоевание позиций на ресурсных рынках в виде получения специальных условий от вендоров (поставщиков) программного обеспечения; 3) конкуренция на рынке труда за привлечение на работу лучших ИТ-специалистов как особого ресурса [9]; 4) конкуренция за получение государственных субсидий, льгот и возможности заключения государственных контрактов.

Наиболее важной и очевидной является конкуренция в отношении потребителя, которая тесным образом связана с определенным этапом потребительского выбора. Здесь нужно учитывать специфику взаимодействия продавца и покупателя на рынке B2B и особенности деятельности продавца – ИТ-компании – системного интегратора. На рис. 3 схематично изображены субъекты конкуренции системного интегратора, включающие все виды конкуренции в соответствии с этапами принятия решения клиентом.

В соответствии с этапами принятия потребителем решения о покупке ИТ-продукта можно выделить следующие виды конкуренции. Первый – это так называемые «желания-конкуренты». Данный вид конкуренции связан с существованием множества способов вложения потребителем денежных средств; на этом этапе любые другие виды инвестиций могут выступать товарами-субститутами и соперничать за свободные денежные средства клиента. Занять выигрышную позицию в этой нише помогает активная популяризация автоматизации предприятий – прошлых клиентов. Второй вид – функциональная конкуренция, которая связана с тем, что одну и ту же потребность можно удовлетворить различными способами. На рынке ИТ-услуг это



Рис. 3. Субъекты конкуренции системного интегратора.

конкуренция между вендорами – разработчиками программных продуктов.

Третий вид – это межфирменная конкуренция; она представлена альтернативными предложениями нескольких фирм – прямых конкурентов, предлагающих одинаковый набор продуктов и услуг. На рынке информационных технологий в этой конкурентной нише появляется особый игрок – собственная ИТ-служба клиента, которая конкурирует с системным интегратором на некоторых этапах автоматизации работы предприятия-клиента. Кроме того, наблюдаются явления инсорсинга и возникают кэптивные ИТ-компании. И последний тип конкуренции – межтоварная. По аналогии с продуктовым рынком – это конкуренция товаров фирмы между собой; она является частным случаем ассортиментного ряда, цель которого – создать имитацию потребительского выбора.

Структура ИТ-рынка в России представлена тремя видами поставщиков (см. табл.).

Сегментацию ИТ-рынка можно оценить в соответствии с видами поставщиков: оборудование, программное обеспечение и ИТ-консалтинг. По данным исследовательской компании IDC Russia¹, поставки компьютерного оборудования в 2014 г. сократились на 21% (в долларовом исчислении), продажи тиражируемого ПО упали на 18%, ИТ-услуг – на 15%. В целом рынок ИТ ужался на 19%, до \$28,2 млрд. Такое масштабное сокращение рынка сказывается

¹ kommersant.ru/doc/2699918.

Виды поставщиков на ИТ-рынке в России

Вид поставщика	Сфера деятельности	Типичные представители рынка
Поставщики персональных компьютеров	Занимаются производством и продажей ИТ-оборудования, а именно персональных компьютеров, серверов, периферийных устройств, ноутбуков.	Kraftway, Depo
Поставщики программного и аппаратного обеспечения	Разработчики программного обеспечения; Дистрибьюторы аппаратного и программного обеспечения	Лаборатория Касперского, 1С, Abbyy; Merlion, Softline
Поставщики ИТ-услуг/системные интеграторы	Занимаются предоставлением услуг, связанных с использованием ИТ, включая консалтинг в сфере ИТ, интеграцию, поддержку, сопровождение, ИТ-обучение	IBS, ЛАНИТ, Крок

Источник: составлено авторами по обзорам на сайте РБК: ИТ в бизнесе. marketing.rbc.ru/reviews/it-business/chapter_1_1.shtml.

на обострении конкуренции среди ИТ-компаний, что вызывает еще более острую необходимость выявления факторов конкурентоспособности и срочном принятии мер по повышению конкурентоспособности ИТ-фирмы на рынке.

Оценка конкурентоспособности ИТ-бизнеса

Одним из наиболее важных сегментов рынка информационных технологий является сегмент ИТ-консалтинга, состоящий из широкого спектра как взаимосвязанных, так и самостоятельных услуг, востребованность которых определяется целями и задачами клиентов. Основные представители российских компаний, работающих на рынке ИТ-консалтинга, – это немногочисленная группа крупных многопрофильных ИТ-компаний, таких как IBS, ЛАНИТ, Ай-Теко, Энерджи Консалтинг, Крок, АйТи, ФОРС.

Сегмент ИТ-консалтинга представляет собой наиболее значимую часть ИТ-рынка в настоящее время, поскольку сегмент оборудования, как правило, представлен стандартными вариантами, а ПО приобретается во многом по рекомендации компаний, предоставляющих ИТ-услуги. Таким образом, именно конкуренция в сегменте ИТ-услуг

оказывает решающее воздействие на прочие анклавы ИТ-рынка, и конкурентоспособность ИТ-бизнеса в целом решающим образом зависит от ситуации в области системной интеграции.

Для того чтобы правильно установить принадлежность фирмы к сегменту рынка поставщиков ИТ-услуг (ИТ-консалтинга), следует обратиться к определению понятия «системный интегратор»².

Источниками конкурентоспособности являются внутренняя и внешняя среда организации, причем внешняя среда разделяется на рынок (ближнее окружение) и непосредственно внешнюю среду (см. рис. 4).

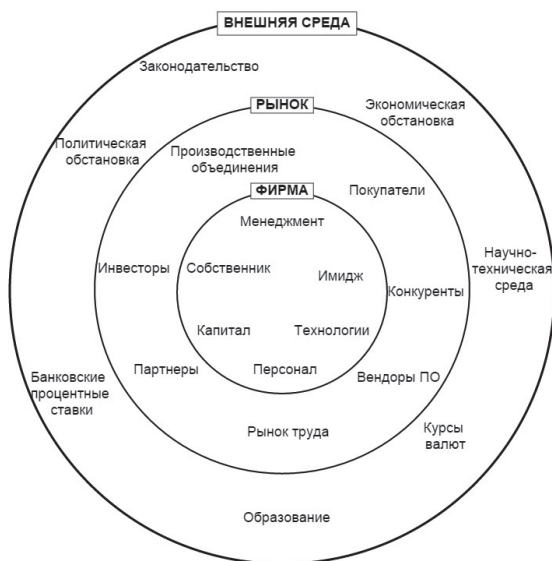


Рис. 4. Внешняя и внутренняя среда ИТ-фирмы – системного интегратора.

Успешность работы на рынке информационных технологий во многом определяется осознанием конкурентных преимуществ, реализация которых позволяет сконцентрировать ресурсы фирмы в тех

² Системный интегратор в отрасли информационных технологий – это компания-подрядчик, извлекающая прибыль из создаваемой добавленной стоимости компании-заказчика. Добавленная стоимость возникает за счет интеграции продуктов и снижения издержек. Системный интегратор занимается также оказанием консультационных услуг, настройкой программного обеспечения и оборудования. Системная интеграция – это разработка комплексных решений по автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия. Ее конечная цель – максимально эффективное управление технологическим процессом, производством, организацией в целом. Анализ конкурентоспособности системного интегратора базируется на использовании нескольких подходов, которые включают конкурентные преимущества продукта [5; 23], издержки [9], устойчивость фирмы [4; 12].

областях, где она может достичь значительного преимущества над основными конкурентами и завоевать лучшие позиции на рынке. Прежде всего речь идет о себестоимости продукции. В каждой отрасли складывается определенная структура издержек, которая зависит от используемых промышленных и управленческих технологий, наличия и разветвленности каналов сбыта. Необходимо выделить ключевые факторы формирования себестоимости и максимально сократить их влияние на бизнес [17].

На рынке ИТ-консалтинга значительные расходы предприятия идут на заработную плату, социальный пакет и содержание персонала. В настоящее время наблюдается дефицит ИТ-кадров на рынке труда³. Согласно статистике, в ИТ-отрасли занято всего 0,6% трудоспособного населения России, а в более развитых странах – до 5%. Это вызывает конкуренцию работодателей за кадровые ресурсы и увеличение издержек на их содержание. Тем не менее именно высококвалифицированные ИТ-специалисты являются залогом успешного выполнения проектов и формируют конкурентные преимущества фирмы [24]. При снижении расходов на персонал можно достичь преимущества по издержкам, которое способствует укреплению фирмы на рынке.

Нельзя недооценивать значение стратегического партнерства в формировании конкурентоспособности. Российская фирма сама по себе имеет малую конкурентоспособность на рынке – ей нужен локомотив в виде зарубежного партнера–поставщика ПО. Передовой опыт зарубежного разработчика и поставщика качественного программного обеспечения может быть залогом качественного конечного продукта в дополнение к опыту фирмы и опыту сотрудников. На формирование конкурентных преимуществ оказывает значительное влияние качество используемых инструментов для реализации проекта и качество ИТ-продукта [8]. В этом отношении стоит уделить особое внимание необходимости применения в бизнесе методологий BigData, автоматизации медицины и спорта⁴.

Еще один фактор конкурентоспособности – это использование инноваций [15]. На уровне отдельных компаний система управления инновационной деятельностью определяется совокупностью факторов, которые влияют на разработку и распространение новой продукции при наиболее результативном использовании трудовых ресурсов [14]. Поиск и внедрение нововведений в ИТ-компаниях должны носить

³ «Стратегия развития отрасли ИТ в РФ на 2014–2020 годы и на перспективу до 2025 года». Распоряжение Правительства Российской Федерации от 01.11.2013 г. № 2036-р. minsvyaz.ru/ru/activity/directions/479/#section-departments.

⁴ Исследование ЕУ и РВК (при поддержке АПК ИТ) сценариев развития российской ИТ-отрасли до 2025 г. rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/scenarii_innov_ravz.pdf.

не эпизодический характер, а быть частью постоянной деятельности, которая в долгосрочной перспективе может стать залогом успеха и процветания [11]. Инновационная деятельность осуществляется на основе системного подхода и подразумевает взаимосвязанный ряд мероприятий научного, технического, организационного, финансового характера, направленных на развитие инновационных процессов в организации.

Кроме этого на формирование конкурентоспособности оказывает влияние комплекс внутренней организации бизнеса. Среди внутренних факторов особое значение имеет наличие согласованной стратегии фирмы, отсутствие излишних бюрократических препятствий и трений при внутреннем согласовании и уровень операционного управления работой фирмы [3].

Наличие у фирмы собственного капитала также повышает конкурентоспособность фирмы, в первую очередь, за счет возможности предоставлять рассрочку платежей клиентам [18]. Поэтапная оплата продукции на рынке информационных технологий является привлекательным предложением для многих клиентов, которые не имеют достаточного объема денежных средств для единовременной оплаты дорогих ИТ-продуктов и услуг. Во-вторых, за счет отсутствия у фирмы кредитов, а следовательно, и финансовых обязательств перед банками, себестоимость продукции не увеличивается на сумму процентов⁵.

С целью снижения финансовых рисков, в том числе кассовых разрывов, ИТ-фирма может обеспечить равномерность денежного потока за счет небольших проектов, а также проектов с быстрой отдачей благодаря диверсификации бизнеса, которая способствует укреплению позиций фирмы на всех рынках и используется как метод проникновения на новые рынки.

Еще одним важным фактором конкурентоспособности фирмы является доступ к сбытовым сетям, который достигается многими способами. Это может быть, например, подконтрольность сбытовых каналов в виде партнерской сети, что особенно актуально для дистрибьюторской деятельности. Разветвленная партнерская сеть дистрибьюторов, к примеру зарубежной ИТ-компании, позволяет охватывать различные территории рынка и развивать бизнес по всей стране и за ее пределами, но при этом не открывать свои филиалы.

Продукт ИТ-компании, как правило, сложный, чаще всего он является для клиента одним из компонентов его бизнеса, позволяющим функционировать его предприятию. Поэтому значимым фактором

⁵ Как правило, бизнес ИТ-интеграторов требует внешнего кредитования, поскольку деньги за выполненные проекты приходят к ним на счета обычно в конце года, а конечная стоимость кредитов очень велика.

становится репутация компании на рынке. Наблюдается интересная закономерность, которую иллюстрируют исследования эффекта репутации по модели пространственной дифференциации Хотеллинга [21]. Результаты показали, что выделение репутации как конкурентного преимущества ведет к увеличению стоимости продукта для клиента. ИТ-рынок – это рынок доверительных товаров; здесь наблюдается значительный уровень информационной асимметрии, так что большое значение приобретает имидж фирмы–поставщика ИТ-услуг.

Итак, можно выделить восемь факторов конкурентоспособности: качество продукта, применение инноваций, доступ к сбытовым сетям, кадровый ресурс, диверсификация бизнеса, репутация фирмы на рынке, стратегическое партнерство и внутренняя организация работы фирмы.

Пример анализа конкурентоспособности типичной российской ИТ-компании

Для анализа конкурентоспособности российского ИТ-бизнеса была выбрана компания ФОРС⁶, которая специализируется на создании уникальных информационных систем, а также оказывает услуги по внедрению готовых программных продуктов. Спектр предложений компании охватывает все потребности клиентов, связанные с построением и развитием масштабных корпоративных информационных систем. Компания ФОРС, основанная в 1991 г., одной из первых предложила рынку широкий спектр услуг на основе технологий Oracle. Сфера деятельности ФОРС охватывает полный комплекс задач по поставке программно-аппаратного обеспечения, построению информационных систем, инфраструктурных решений, по технической поддержке и обучению. Компания ФОРС представляет собой системного интегратора и дистрибьютора ПО и аппаратного обеспечения, а также занимается разработкой собственных приложений. ФОРС является разработчиком, интегратором и дистрибутором решений Oracle, обладает статусом платинового партнера корпорации Oracle. Компанией успешно реализовано свыше 1000 масштабных ИТ-проектов, создан ряд уникальных информационных систем для крупных государственных и коммерческих структур. Среди заказчиков ФОРС – организации и предприятия ключевых отраслей российской экономики.

⁶ Компания ФОРС хорошо подходит в качестве примера для исследования конкурентоспособности ИТ-бизнеса, работающего на отечественном рынке ИТ, поскольку является типичным представителем данного сектора. Официальный сайт группы компаний ФОРС. fors.ru.

С целью анализа факторов конкурентоспособности и их относительной значимости для российского ИТ-рынка был проведен опрос сотрудников компании ФОРС. По результатам опроса были собраны факторы конкурентоспособности, которые были распределены по группам, и каждому фактору был присвоен вес. Итоговое распределение ответов представлено на рис. 5.



Рис. 5. Диаграмма сравнения веса факторов конкурентоспособности.

Комплексная оценка уровня способности ИТ-фирмы вести конкурентную борьбу требует количественного сравнения с конкурентами. Каждое предприятие обладает большим многообразием свойств и характеристик. Учесть все характеристики довольно сложно, поэтому следует выбирать наиболее важные [1]. Возникает вопрос: как определить место фирмы относительно своих прямых конкурентов? Для этого обратимся к результатам рейтингов за 2014 г. и проанализируем позиции фирмы на основе рейтинга ИТ-компаний, составленного по данным бухгалтерского баланса, корпоративной отчетности, данным о количестве сотрудников.

В рейтинге поставщиков ИТ-услуг журнала «Коммерсантъ Деньги» [19] компании ранжируются по безразмерному индексу, характеризующему масштаб их бизнеса. На 90% он определяется выручкой, которую компании получили в 2014 г. Свой вклад в индекс вносят также общий штат сотрудников компании, клиентская диверсифицированность бизнеса и масштаб филиальной сети. Индекс рассчитывается по формуле:

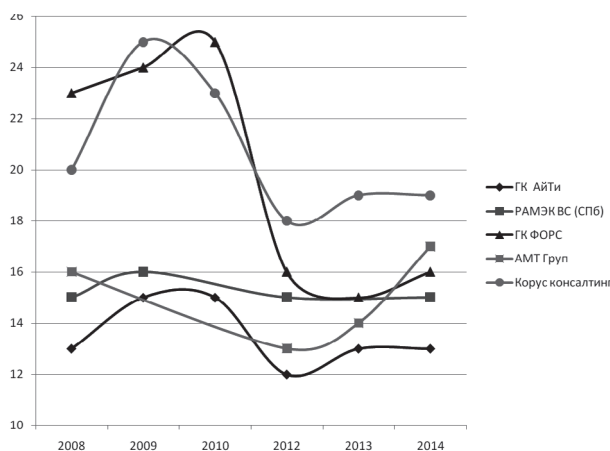
$$i = 0,9 \cdot \frac{A_i}{A_{\max}} + 0,05 \cdot \frac{B_i}{B_{\max}} + 0,025 \cdot \left(\frac{C_i}{B_i} \right) / \left(\frac{C}{B} \right)_{\max} + 0,025 \cdot \frac{D_i}{D_{\max}}, \quad (1)$$

где A_i — выручка компании за отчетный период, B_i — общий штат сотрудников, B_i' — количество продуктивных специалистов, C_i — количество контрактов за отчетный период, D_i — количество филиалов, дочерних фирм.

Все величины нормируются на максимальное значение по группе. При сравнении системных интеграторов учтены их доходы от поставок оборудования и ПО в рамках своих проектов.

Согласно рейтингу, по итогам 2014 г. компания ФОРС находится на 20-м месте среди крупнейших ИТ-компаний, на 16-м месте среди поставщиков ИТ-услуг и на 5-м месте среди крупнейших дистрибуторов программного и аппаратного обеспечения. Таким образом, компания ФОРС занимает среднее место на российском ИТ-рынке, что делает ее хорошим объектом для анализа факторов конкурентоспособности.

Для наглядности будем анализировать не весь рынок, а тот его сегмент, где работает компания ФОРС и несколько ее ближайших конкурентов.



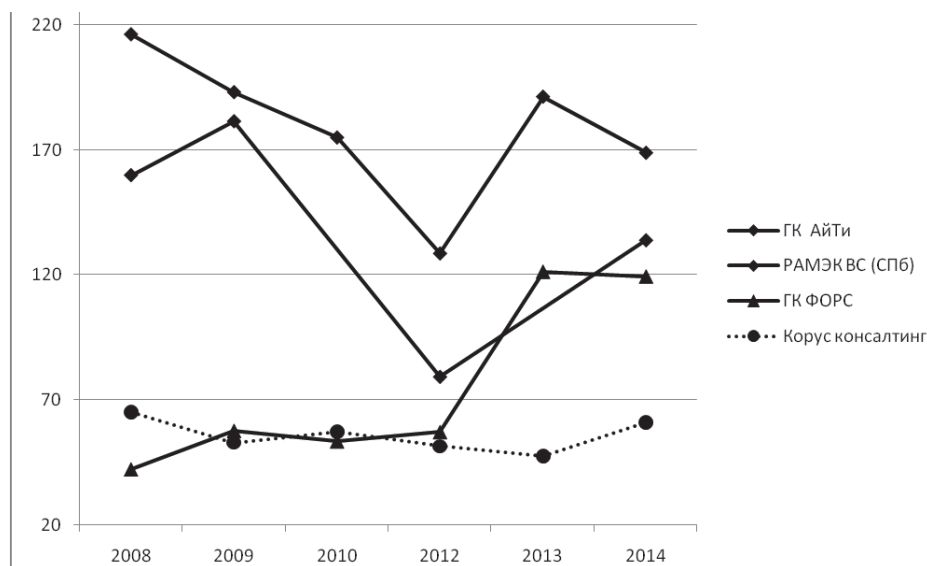
Источник: составлено авторами по данным рейтингов, представленных в [19].

Рис. 6. Диаграмма динамики изменения позиции в рейтинге компаний – поставщиков ИТ-услуг за 2008–2014 гг.

Диаграмма динамики изменения позиции в рейтинге компаний-поставщиков ИТ-услуг за 2008–2014 гг. (см. рис. 6) наглядно демонстрирует значительный рост фирмы ФОРС (с 25 места в 2010 г. до 16 места в 2014 г.).

Проведем исследование конкурентного статуса ИТ-компаний на примере фирмы ФОРС и сравним с конкурентами. Рейтинг компаний–

поставщиков ИТ-услуг содержит сведения по следующим характеристикам: 1) доля проектных поставок в выручке компании от ИТ-услуг; 2) индекс, характеризующий масштаб бизнеса; 3) показатель эффективности бизнеса; 4) доля госзаказов в общей выручке компании. Наиболее интересным для исследования является рассчитанный индекс, который характеризует масштаб бизнеса и показатель эффективности бизнеса. Использование результатов рейтингов за период с 2008 по 2014 гг. позволяет наблюдать в динамике изменения индекса масштаба бизнеса ИТ-компаний (см. рис. 7).

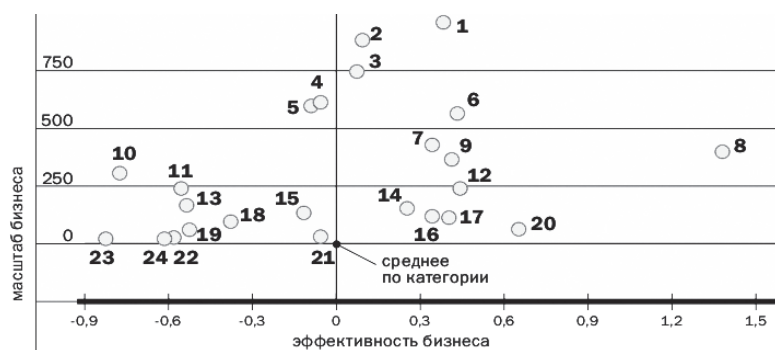


Источник: составлено авторами по данным рейтингов, представленных в [19].

Рис. 7. Динамика изменения индекса масштаба бизнеса ИТ-компаний в 2008–2014 гг.

Наблюдается стабильный рост индекса масштаба бизнеса компании ФОРС до 2013 г. с незначительным сокращением в 2014 г. В это же время траектории движения показателя у конкурентов демонстрируют разное направление.

Показательной характеристикой эффективности бизнеса служит величина, соответствующая выручке в расчете на одного продуктивного специалиста – удельная выручка, которая определялась как относительно максимальной, так и относительно средней величины по базе участников рейтинга. С использованием показателя эффективности бизнеса была построена диаграмма (см. рис. 8), где на вертикальной оси отложены значения индекса, характеризующего масштаб бизнеса компании, а на горизонтальной – его эффективность относительно среднего по категории.



Источник: составлено авторами на основе материалов, представленных в [19].
Рис. 8. Диаграмма эффективности бизнеса по оказанию ИТ-услуг

Нумерация фирмы на диаграмме соответствует позиции в рейтинге компаний поставщиков ИТ-услуг. Такая диаграмма наглядно показывает, насколько эффективно работают компании-участники рейтинга относительно друг друга.

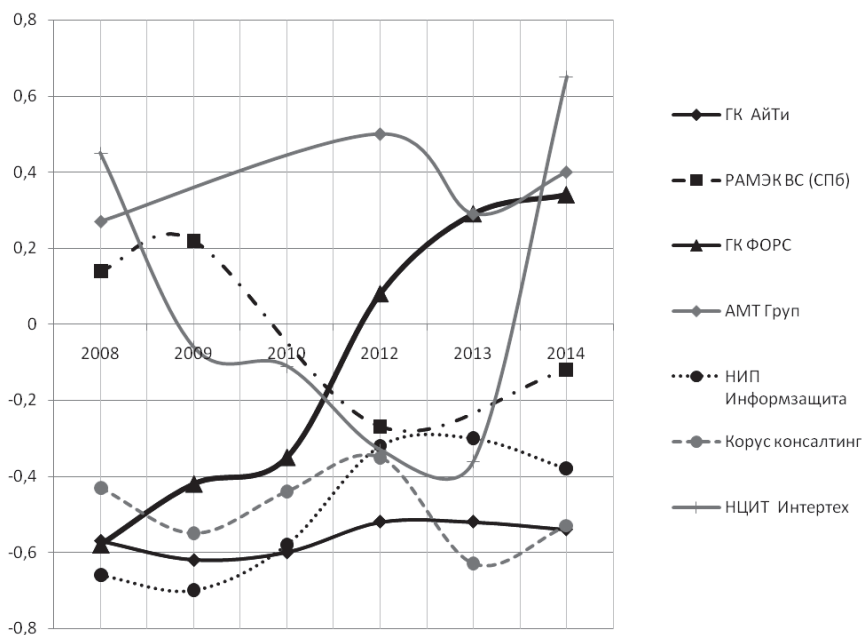
Оценив конкурентоспособность компаний за отчетный 2014 г., необходимо аналогичным образом произвести расчеты за несколько ретроспективных периодов для компаний-конкурентов, которые были ранее выбраны для исследования. На рис. 9 изображены графики изменения показателя эффективности бизнеса компаний, оказывающих ИТ-услуги за период 2008–2014 гг.

Полученные динамические ряды обеспечивают репрезентативность результатов и позволяют осуществлять достоверную оценку конкурентоспособности предприятий на основе эффективности их бизнеса. Данный график показывает стабильный рост значения показателя эффективности бизнеса компании ФОРС. По результатам анализа можно сделать вывод о том, что компания ФОРС, несмотря на небольшой масштаб бизнеса в сравнении с лидерами отрасли, демонстрирует положительные значения показателей эффективности своей деятельности.

Исследование корреляции между показателем эффективности бизнеса и масштабом бизнеса показало, что прямая зависимость отсутствует. Это подтверждается графиком (см. рис. 10) по данным рейтинга компаний-поставщиков ИТ-услуг за 2012 г.

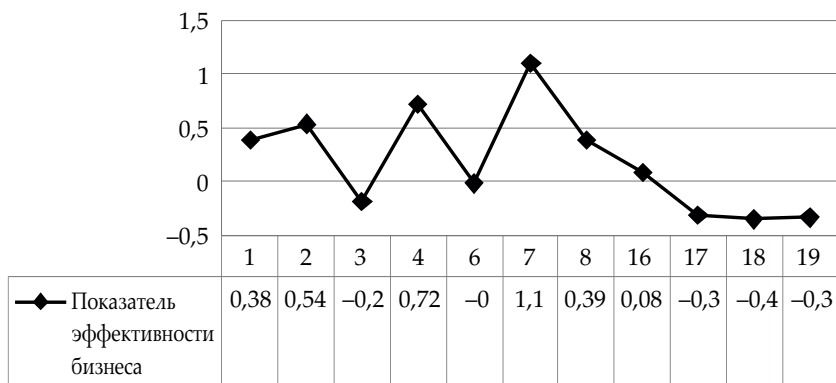
Из этого следует, что объем бизнеса и размер выручки фирмы не влияют на ее эффективность.

Для того чтобы определить, что ограничивает конкурентоспособность фирмы, вернемся к ранее выявленным основным факторам конкурентоспособности ИТ-фирмы. Но теперь применим их с целью сравнения конкурентоспособности фирмы с компаниями аналогичной позиции, чтобы понять, какие факторы способствуют успеху компании ФОРС, а какие ограничивают или затрудняют ее продвижение.



Источник: составлено авторами на основе материалов, представленных в [19].

Рис. 9. Диаграмма динамики показателя эффективности бизнеса компаний по оказанию ИТ-услуг в 2008–2014 гг.



Источник: составлено авторами на основе материалов, представленных в [23].

Рис. 10. График зависимости показателя эффективности от масштаба ИТ-бизнеса.

Воспользуемся концепцией факторной оценки и сравнения уровня конкурентоспособности предприятий [16]. Методом экспертной оценки были получены значения для сравнения относительных показателей факторов конкурентоспособности нескольких фирм, которые нанесены на диаграмму сравнения факторов конкурентоспособности представителей ИТ-бизнеса (см. рис. 11).

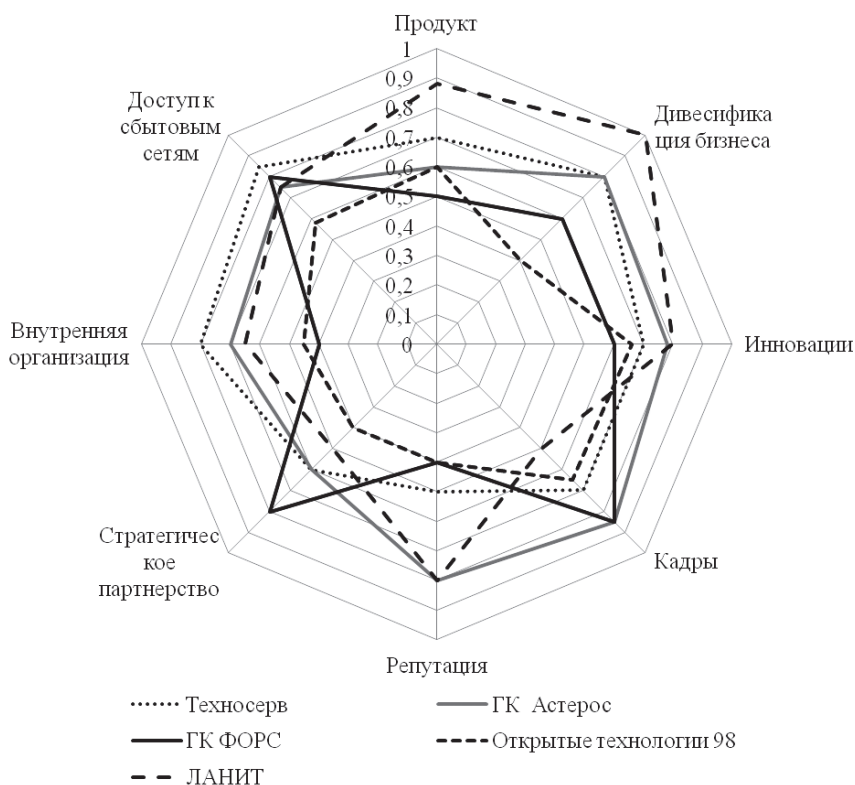


Рис. 11. Сравнение факторов конкурентоспособности представителей ИТ-бизнеса.

Анализ полученных результатов и сравнение оценочных значений конкурентов по каждому фактору позволяет выделить три ключевых фактора, по которым компания ФОРС отстает от конкурентов, а именно: репутация на рынке, внутренняя организация и диверсифицированность бизнеса.

Таким образом, для повышения конкурентоспособности типичной ИТ-фирмы необходимо улучшить показатели по факторам отставания от конкурентов, тем самым выходя с ними на один уровень ведения конкурентной борьбы или опережая их.

Нельзя недооценивать репутацию фирмы как конкурентное преимущество фирмы-поставщика ИТ-услуг. Однако создание положительного имиджа происходит не только по результатам качественной работы фирмы и добросовестного исполнения обязательств перед контрагентами. На рынке с высоким уровнем асимметрии информации, которым является рынок информационных технологий, для создания имиджа необходимы значительные усилия и финансовые вложения с целью последующего поддержания высокого уровня репутации.

Для улучшения внутренней организации бизнеса следует оценить внутренние бизнес-процессы на предмет наличия излишних бюрократических препятствий и трений при внутреннем согласовании, оценить качество операционного уровня управления работой фирмы. Кроме этого, с учетом актуальных тенденций в экономике страны, нужно уделить внимание пересмотру стратегии фирмы в сторону большей диверсификации бизнеса. Это особенно касается моновендорной политики. Диверсификация бизнеса в сторону работы на рынках других вендоров может способствовать укреплению позиций фирмы по сравнению с конкурентами и может быть использована как метод проникновения на новые рынки. Кроме того, работа с новыми вендорами может использоваться как дополнительное преимущество в предоставлении комплексного обслуживания клиентов.

Подробное исследование конъюнктуры ИТ-рынка и опрос сотрудников ФОРС подтверждают, что определяющую роль в формировании конкурентоспособности фирмы играет комплекс факторов конкурентоспособности. Динамика конкурентоспособности компаний на рынке информационных технологий демонстрирует нестабильные показатели. Это указывает на активную конкурентную борьбу компаний–поставщиков ИТ-услуг.

* * *

Подведем итоги. Конкурентоспособность ИТ-компаний – это результат реализации конкурентных преимуществ, которые отражают способность организации адаптироваться к постоянно меняющимся условиям внешней и внутренней среды и выступают условием ее эффективного функционирования на ИТ-рынке. Конкурентоспособность ИТ-фирмы рассматривается в условиях конкретного рынка и зависит от экономических явлений, происходящих на рынке.

Сравнение различных методик оценки уровня конкурентоспособности фирм по различным параметрам показало недостаточность и неуниверсальность этих методов. Для анализа конкурентного статуса ИТ-фирмы была предложена методика использования данных актуальных рейтингов. Она апробирована на примере анализа компаний ФОРС и ее ближайших конкурентов.

Применение методики комплексного анализа фирмы позволило детально изучить формирование конкурентоспособности на примере типичной ИТ-компаний, в результате чего удалось выделить основные факторы конкурентоспособности. Как показал анализ, часть факторов конкурентоспособности фирма наследует от ИТ-отрасли и характеристик окружающей среды, в которой работает фирма, а часть определяется внутренними источниками.

Литература

1. Ансофф И.М. Стратегическое управление. С-Пб.: Питер, 2009.
2. Антонов Г.Д., Тумин М.В., Иванова О.П. Управление конкурентоспособностью организации. М.: Инфра-М, 2012.
3. Башикатова Ю.И., Решетько Н.И. Современные информационные системы как фактор повышения качества управленческих решений и конкурентоспособности организаций // Интернет-журнал «Науковедение». 2014. № 2(21).
4. Васильев Р.Б., Левочкина Г.А. Вопросы определения критических факторов успеха в ИТ-консалтинге // Бизнес-информатика. 2014. № 2 (28). С. 15–23.
5. Войтоловский Н.В., Калинина А.П. Комплексный экономический анализ предприятия. С-Пб: Питер, 2010.
6. Гельвановский М.И., Жуковская В.М., Трофимова И.Н. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // Российский экономический журнал. 1998. № 3.
7. Гельвановский М.И. Методологические подходы к обеспечению конкурентоспособности международных интеграционных группировок в условиях // Евразийская экономическая интеграция. 2012.. № 1 (14).
8. Дик В.В. Конкурентные преимущества программного продукта и их связь с конкурентоспособностью его потребителя и производителя // Современная конкуренция. 2012. № 6 (36).
9. Дюков И.И. Управление конкурентоспособностью компании. С-Пб: СПбГУ, 2011.
10. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах. М.: Инфра-М, 2004.
11. Загороднова Е.П. Роль системы управления инновационной деятельностью в формировании конкурентоспособности // Ученые записки СПб УУЭ. 2012. № 1 (36).
12. Карпов А.Л. Конкурентоспособность фирмы: эффективность и устойчивость в агрессивной внешней среде // Журнал экономической теории. 2009. № 4.
13. Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Управление конкурентоспособностью. М.: Омега-Л, 2008.
14. Маховикова Г.А., Ефимова Н.Ф. Инновационный менеджмент. М.: Эксмо, 2009.
15. Медведев В.П. Инновации как средство обеспечения конкурентоспособности организации. М.: Магистр, 2009.
16. Миронов М.Г. Ваша конкурентоспособность. М.: Альфа-Пресс, 2004.
17. Немченко О.Н., Хачатурян Н.М., Бакланова А.Ф. Конкурентоспособность и конкурентные преимущества предприятия // Вестник волжского университета им. В.Н. Татищева. 2010. № 20.

18. Ордов К.В. Денежно-кредитная политика и конкурентоспособность компании. М.: ИНФРА-М, 2011.
19. Пичугин И. ИТ, чтобы вернуться // Журнал «Коммерсантъ Деньги». 2015. № 13.
20. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2010.
21. Розанова Н.М., Бакаев С.С. Эффект репутации на рынках доверительных товаров: деятельность ИТ-компаний в России // Журнал *Terra economicus*. 2010. № 2.
22. Рубин Ю.Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции. 7-ое изд. М.: Макет ДС, 2010.
23. Самодуров А.М. Внутренние факторы конкурентоспособности телекомм компании // Современная конкуренция. 2012. № 6(36).
24. Тихонов А.В., Богданов В.С. Конкурентоспособность отечественных ИТ-компаний. М.: Институт социологии РАН, 2012.
25. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. 2-е изд., испр. и доп. М.: Эксмо, 2005.
26. Филоsoфова Т.Г., Быков В.А. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
27. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Эксмо, 2007.
28. Доклад о мерах по развитию отрасли ИТ в Российской Федерации М.: АПКИТ. http://www.apkit.ru/files/Strategy_APKIT_2012_vr.pdf.

ROZANOVA N.

doctor habilitatus in economics, professor of the Theoretical economy department of the National research university Higher School of Economics, Moscow, Russia
nrozanova@hse.ru

BOYKOVA E.

graduate of the Higher school of business informatics of the National research university Higher School of Economics, Moscow, Russia

COMPETITIVENESS OF RUSSIAN IT BUSINESS: PROBLEMS AND TRENDS

The article deals with the Russian IT business under global competition. Analysis of contemporary situation in this sphere is provided, specific features of IT competition are shown. Different methods of competitive investigation are demonstrated in order to estimate the relevant instrument on the basis of IT market specificity. There is a detailed analysis of competitiveness on the example of the Russian company FORS, which is a typical representative in Russian IT market. Competitive map has been formed using the PEST analysis. Competitive factors and competitive trends are shown. There determined main venues for future activity of a typical Russian IT firm aimed at increasing its competitiveness within global market and more efficient usage of firm's resources that help realize its competitive advantage.

Keywords: *information technology, competitiveness, IT market, industrial organization, business economics.*

JEL: L25; M10; M15; M21.

Е.С. КАРПУШИН

кандидат экономических наук, доцент Невского института управления
и дизайна, доцент Балтийского гуманитарного института

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ АКТИВНОСТИ И ПРОФЕССИОНАЛИЗМА РОССИЙСКИХ УЧЕНЫХ

В статье анализируются достоинства и недостатки западной системы оценки научной деятельности, а также проблемы с ее внедрением в России. Рассматриваются трудности повышения качества научной деятельности, связанные с малой доступностью научной литературы и отсутствием профессионального знания английского языка у значительного числа ученых. Формулируются выводы о перспективности использования наукометрических показателей, их объективности и адекватности.

Ключевые слова: индекс, публикация, показатель, исследования, эффективность, управление.

JEL: C13, C15, C26, C43.

Неблагоприятные для России последствия экономических санкций, ограничение прав в международных организациях заставляют задуматься об ее изолированности от других стран [1]. Эксперты и промышленники достаточно быстро обозначили свою позицию, согласно которой открыть необходимые новые производства и перевооружить старые в краткосрочной перспективе не получится. Причины такого сложного положения не только в нехватке требуемых объемов финансирования, но и в низких темпах научно-технического развития России. Количество компаний, внедряющих новые технологии в 2014 г., составило лишь 11% от их общего числа, хотя, согласно стратегии инновационного развития РФ, предполагалось, что их число вырастет до 24% [2]. Слабая активность российского бизнеса в отношении новых технологий (их внедрения и финансирования) объясняется также и тем, что результаты научных исследований остаются недоступными для бизнеса из-за несовершенства российского законодательства о правах на конечные результаты исследований [3]. Известны факты, когда законы в области НИОКР противоречат друг другу, системы финансирования и документооборота компаний, пытающихся внедрить в свою работу научные инновации, несовершенны.

Не радуется ростом и коэффициент изобретательской активности (количество поданных патентных заявок): в 2009 г., согласно данным Роспатента, было выдано 2184 патента, а в 2013 г. – только 1278 [4]. Внутренние расходы на инновационные исследования и разработки составляют лишь около 1% ВВП [2]. Для сравнения, затраты на НИР в Южной Корее составляют 4,03%, в Японии – 3,39%, в Германии – 2,88%, в Китае – 1,84% [5]. Затраты на фундаментальные исследования в России составляют 0,19% от ВВП, в Южной Корее – 0,73%, в США – 0,54%, в Израиле – 0,49% [5].

Необходимость повышения качества и масштабов научно-исследовательских работ, в том числе и в ВУЗах нашей страны, становится очевидной не только как источник модернизации производства, создания новых видов высокотехнологичных товаров и услуг, но и как залог обеспечения национальной безопасности страны в долгосрочной перспективе [6].

С точки зрения экономических наук, ключевым параметром оценки любой деятельности является ее экономическая эффективность. Научная деятельность – не исключение. Однако результаты научного труда имеют свою специфику: зачастую у них нет физической формы, а если и есть, то доведение того или иного изобретения до коммерческого продукта, пользующегося спросом, занимает годы. Многие фундаментальные исследования в области физики вообще имеют крайне отдаленные перспективы их промышленного воплощения, не говоря уже о коммерческом успехе [7]. Тем не менее любые результаты научного труда, в том числе и рекомендации, выводы, методы, методики и методологии в области экономики, направленные на рост социально-экономических параметров, должны иметь (и имеют) реальную рыночную цену. Также как и труд руководителя, который за счет эффективного управления повышает производительность и качество труда сотрудников, более рационально использует ресурсы компании.

Конкретный (коммерческий, экономический) эффект от научного труда проявляется только при его взаимодействии с факторами производства – трудом, землей, капиталом, предпринимательской активностью. В связи с этим используется термин суммарный народно-хозяйственный экономический эффект. Выделение вклада конкретных лиц в этот эффект, с практической точки зрения, не имеет смысла из-за трудоемкости и дороговизны исследований, направленных на решение этой задачи. Целесообразно поэтому определять перспективные направления исследований с параллельной оценкой не экономической эффективности от их будущего внедрения, а научной эффективности, заключающейся в оценке качества самой научной деятельности без строгой привязки к экономике.

Логика подобного подхода очевидна: если стандарты научной деятельности, разработанные мировым научным сообществом, соблю-

даются, то и с экономическим эффектом все будет в порядке. Говоря о данных «стандартах», стоит отметить необходимость популяризации отечественной науки, точнее, ее позиционирования за пределами России. Это позволит не только получить финансирование из-за рубежа на перспективные исследования, но и сформировать адекватную оценку эффективности научного труда в России.

Для решения этой задачи, по инициативе правительства РФ, будет создана российская ассоциация научных редакторов и издательств, а также российский экспертный совет, который будет осуществлять отбор лучших изданий с целью вывода их на международный уровень [8]. Для популяризации отечественных изданий пригласят на работу иностранных ученых, рецензентов, редакторов, авторов, издателей. По планам правительства, это увеличит долю российских научных публикаций с 1,68% до 2,44% в 2015 г. (для сравнения в 2013 г. в системе Web of Science было опубликовано почти 29 тыс. статей россиян, в системе Scopus – почти 37,5 тыс.) [8]. На Западе научный труд оценивается по импакт-фактору журнала, в котором он опубликован (если журнал популярен, то высока вероятность того, что и отдельно взятая статья в нем является качественной с научной точки зрения). Также используются индекс Хирша и индекс цитирования статей ученого (количество ссылок на его работы) [8].

Каковы же перспективы модернизации системы образования и науки в РФ? Стоит ли принимать западные наукометрические стандарты, либо нужно сохранить советскую систему экспертиз? Проблемы повышения профессионализма российских ученых, профессорско-преподавательского состава (ППС), международных рейтингов российских ВУЗов, а также качества высшего профессионального образования не новы и активно обсуждаются. Относительно недавно в России начали рассчитывать индекс Хирша по системе РИНЦ, пересматривать научную и преподавательскую стратегию труда, методы работы в образовательной и в научной среде.

Цель всех этих начинаний понятна – необходимо повысить общую конкурентоспособность наших специалистов, а как следствие – реального сектора экономики. Как правильно отметил профессор А.И. Орлов, «наука и научное обслуживание – крупная отрасль народного хозяйства» [9]. Согласно его мнению, ошибки в оценке результатов научной деятельности могут привести к ущербу всему народному хозяйству страны.

По мнению автора, система наукометрических параметров, применяемых в России и во всем мире заслуживает особого внимания, поскольку именно она на ближайшие десятилетия определит приоритетные направления деятельности ВУЗов, научных институтов и ученых. Основанием для такого прогноза служит то, что положение

в профессиональном сообществе (статус) для конкретного ВУЗа, ученого определяется именно обществом, а не самими субъектами оценивания. Учитывая, что наукометрические параметры вычисляются по факту, без участия экспертов, их величина является универсальной оценкой, признаваемой всеми и не предполагающей двойкой трактовки. Наукометрические параметры активно применяются во всем мире, а «для европейских стран публикационная активность ученого уже давно является безусловным показателем его научной работы» [4]. Именно индексы Хирша ученого и научных организаций (равно как и другие производные от них параметры) уже стали главным аргументом при определении размеров финансирования, профессионального уровня ученого, рейтинга университета. Правительство РФ также выбрало западный путь оценки научной деятельности, Поэтому стоит принять данную систему и приспособиться к ней.

Помимо своей прямой функции, т.е. оценки профессионального уровня ученых, ППС и ВУЗов, эта система выполняет и косвенную функцию – стимулирование отдельных исследователей к повышению публикационной активности и качества научных статей. Однако данная система вступает в прямой конфликт с системой формирования экспертных оценок качества научных статей и профессионализма ученых и ППС. Принимая во внимание массовые негативные высказывания российских ученых, можно утверждать, что сила сопротивления системе наукометрических параметров только нарастает. Особую лепту в анализ данной системы внес Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН, выпустивший в 2013 г. отдельный труд «Наукометрия и экспертиза в управлении наукой»¹.

Доктор физико-математических наук П.Ю. Чеботарев указал на тот факт, что система наукометрии приводит к спешке в написании и публикации научных статей. Чем больше ученый публикуется, тем выше у него наукометрические параметры. «Наука превратилась в гонку. Добро бы – за результатами. Нет, – за числом публикаций и ростом библиометрических индексов» [10, с.15]. Это, по его мнению, «ведет к снижению качества научных работ». Даже в лучших международных журналах стандарты медленно, но верно ползут вниз» [10]. Возмущение П.Ю. Чеботарева в этом вопросе понятно, однако лишено стратегического видения проблемы. Стоит напомнить, что идея внедрения параметров оценки научной деятельности была продиктована именно недовольством мирового научного сообщества экспертными заключениями, их субъективностью, противоречивостью мнений экс-

¹ Управление большими системами / Сборник трудов. Специальный выпуск. Наукометрия и экспертиза в управлении наукой / Под ред. Д.А. Новикова, А.И. Орлова, П.Ю. Чеботарева. М.: ИПУ РАН, 2013. 2013. № 44.

пертов. Именно необходимость формирования объективных параметров оценки привела к возникновению наукометрии. Отрицать ее необходимость нельзя. Допустимо лишь модернизировать ее параметры с помощью математических алгоритмов расчетов.

Критика роста количества публикаций вызывает недоумение российских ученых. Сначала их упрекали в недостаточном количестве публикаций, а теперь – в обратном. Нет ничего плохого в том, что ученый усердно работает, публикуется, пусть и не соблюдая высокие стандарты качества научных работ. Профессор О.В. Михайлов справедливо указывает на то, что «желание активно и много писать научные статьи не следует считать чем-то зазорным – сейчас не времена Генри Кавендиша, который не любил писать о своих научных достижениях» [11, с.152]. П.А. Капица в свое время точно сказал, что «неопубликованный результат означает отсутствие этого самого результата» [11, с.153].

Принимая во внимание слабые показатели российских научных организаций, ВУЗов, а также РАН, которые часто являются аргументом для критики всего научного сообщества России, стоит признать критерий количества публикаций в год на одного ученого неминуемым для исполнения. Требуется лишь изменить место размещения статей: вместо журналов ВАК необходимо публиковаться в журналах Scopus и Web of Science. По количеству публикаций в системе Web of Science Россию обошли, согласно данным компании Thomson Reuters (2014 г.), такие страны, как Индия, Южная Корея, Бразилия [12]. Эта компания отметила, что из 3215 наиболее часто цитируемых ученых только пятеро указали Россию как место своей работы, а еще четверо указали российскую организацию в качестве вторичной аффилиации [12]. В отношении РАН отзывы не лучше: «в расчете на рубль затрат РАН производит меньше научных статей, чем иностранные конкуренты» [13]. В обществе Макса Планка на 1 млн долл. внутренних затрат на исследования приходится 925,8 ссылки, а в РАН – 194,4 [13]. Продуктивность в вузовском секторе на 62% выше, чем в РАН: 5,73 против 3,52 публикации на 10 млн руб. внутренних затрат на исследования и разработки [13]. Некоторые академики РАН не согласны с такими оценками, но от их позиции мнение о России и конкурентоспособности ее науки не изменится. Необходимо работать по западному образцу, активно публикуясь в международных, а не только в российских журналах. Категорию качества научных работ нужно учитывать в наукометрических параметрах.

В конце 1950-х годов XX в. из-за экспоненциального роста количества ученых, журналов, публикаций, который выявил Д. Прайс, актуальной стала информация об автоматически формируемых показателях деятельности ученого [14]. Это практическая необходимость, т.к. физически невозможно оценить каждую публикацию. Целесообразно изучать только те, авторы которых имеют высокие наукометрические

показатели. Это очень эффективный алгоритм выбора. Математическая вероятность прочесть высококачественную статью, выбранную случайным образом, существенно уступает математической вероятности, основанной на выборе статьи с учетом индекса Хирша автора. Сложность оценки качества работы заключается и в чисто технических проблемах. Работ так много, что вероятность того, что даже высококачественную работу кто-нибудь прочтет, не говоря уже о цитировании, стремится к нулю. Очевидно, что ни автор, ни руководство его организации не будут заниматься популяризацией отдельного научного труда, тем более что в научной среде так не принято поступать. Российские ученые, публикующие свои работы за рубежом, также не склонны рекламировать отечественные научные работы. Российские авторы, как правило, больше цитируют зарубежных ученых, нежели отечественных [5]. В России часто не хватает средств и желания заниматься пропагандой собственных работ [15].

Многие авторитетные журналы, в том числе и издания РАН, не доступны широкому кругу ученых. В системе РИНЦ (сайт eLIBRARY.ru) многие статьи помечены красным значком (то есть текст статьи имеется в наличии), но даже за деньги ознакомиться с ним нельзя. Подписка на журналы тоже не всегда доступна. Цена за один экземпляр научного журнала ввиду малого тиража доходит до 2–3 тыс. руб. Статьи немногих журналов можно скачать бесплатно и студентам, и аспирантам, и ППС, и научным сотрудникам. Но как же быть рядовым российским ученым, не способным платить деньги за журналы? К тому же для серьезных научных исследований нужны десятки источников из журналов, монографий, учебников, диссертаций. Получается, что российские ученые вынуждены полагаться только на бесплатные источники. Таким образом, редакции выпускают журналы, осознавая, что их никто не будет читать. Авторы пишут статьи, тоже зная это. В результате у ученых и ППС нет мотивации к высококачественному научному труду и написанию качественных научных статей.

Из вышесказанного можно сделать несколько выводов:

1. Российским журналам необходимо предоставлять бесплатный доступ в РИНЦ, возможно на их собственном сайте, к публикуемым статьям. Доступ может быть и адресным (только для ППС, аспирантов, студентов определенных ВУЗов).

2. Следует представлять в научных работах много ссылок не только на иностранные источники, но и на российские, популяризируя таким образом отечественную науку. Речь идет не о десятке ссылок, а о сотне и даже больше в одной статье.

3. Необходимо в массовом порядке прибегать к услугам профессиональных переводчиков для перевода работ на английский язык. Ожидание, что каждый российский ученый должен владеть английским язы-

ком на профессиональном уровне, абсурдно. Кроме того, использование труда профессиональных переводчиков приведет к большему экономическому эффекту, чем самостоятельный перевод силами ученых [16]. Журналы, не издаваемые на английском языке, получают меньше ссылок, независимо от качества статей [17]. А призывы к российским ученым читать лекции и публиковаться на английском языке лишь ставят их в неравное положение по сравнению с англоязычными учеными.

4. Нужно публиковаться так же часто, как это делают за границей, а лучше, – еще чаще. В связи с этим не стоит переоценивать значение (вред) низкокачественных работ. Пусть они будут, даже если их число достигает 90%. Главное, чтобы были те 10%, которые действительно двигают науку вперед и способствуют развитию производительных сил общества.

Пример Григория Перельмана в этой связи неоднозначен. Он был неправ, когда не публиковался. Противопоставлять его бездействие в публикационной активности его научной работе некорректно. Ученый обязан представлять результаты своего труда обществу, иначе его труд является общественно бесполезным. В этом плане стимулирующая и созидательная функция индекса Хирша в части количества публикаций очевидна.

Есть еще проблема, заключающаяся в том, что при внедрении индекса Хирша в России появились «нулевые» ученые со стажем, степенями и званиями [18]. Это ученые с наихудшими показателями индекса Хирша, равного нулю, хотя многие из них являются докторами наук. Такая серьезная проблема тем не менее имеет решение. Упомянутым ученым необходимо приспособиться к новой системе и очень много публиковаться. В Германии, например, на первом месте стоит именно количество статей в журналах, входящих в список Томсона, причем объем статьи не имеет никакого значения. В России же на объем чуть ли не молятся, возводя его в ранг главного критерия. Монографии в Германии стоят на последнем месте, а в России монография является главным трудом [15]. Значит ли это, что в Германии разбираются в науке хуже нас? Нет, это значит, что нам многому надо учиться у других стран или по крайней мере ознакомиться с западными стандартами, ценностями, взглядами на научную деятельность и сопоставить их со своими.

Говоря о несовершенстве индекса Хирша, практике недобросовестного его повышения, стоит проанализировать мнения по его возможному изменению. Так, профессор О.В. Михайлов в своих рассуждениях ошибочно указывает на то, что система РИНЦ не различает цитирование работы самим автором (самоцитирование) и посторонними лицами [11, с.154]. В РИНЦ есть опция получения подробной статистики, в которой указывается и процент самоцитирования, и индекс

Хирша без учета самоцитирования (данная опция доступна всем). Далее, имеются предложения П.Ю. Чеботарева об использовании квадратных корней, аппроксимированных оценок [10], которые, с точки зрения физико-математических наук, выглядят слабо. Подобные грубые (приблизительные) методы вычислений используются в случаях, когда математики не знают, как рассчитать все правильно, учитывая все обстоятельства, выраженные математически. Предложения по созданию «гибридных» наукометрических параметров имеют право на существование, но учет мнения экспертов приведет лишь к коррупции, субъективности и прочим негативным последствиям, которые, собственно, и привели к созданию индекса Хирша.

Заслуживают развития и обсуждения идеи Ю.В. Грановского по учету самых цитируемых статей, а также его другие конструктивные предложения по уточнению, усложнению статистики научной деятельности [17]. Он отмечает, что не реализованные еще в начале 1960-х годов отечественные исследования по этим проблемам привели к тому, что необходимые решения и методы были разработаны японским статистиком Г. Тагути, что позволило получить «огромный экономический эффект».

Этого же мнения придерживается и упомянутый выше профессор О.В. Михайлов. По его мнению, наукометрические показатели должны быть объективны. Если же они зависят от мнения людей, то использовать их в рамках вышеуказанной методологии нельзя [11, с.158]. Позиция профессора О.В. Михайлова является, по мнению автора данной статьи, единственно верной и определяющей будущее состояние наукометрии. Нужно создать настолько мощные математические (автоматические, программные) средства анализа научных статей и авторов, которые будут отражать реальную, объективную картину качества научного труда и будут превосходить любые экспертные заключения по качеству оценки. Разумеется, данный прогноз предполагает отказ в будущем от индекса Хирша и импакт-факторов журналов, поскольку они рассчитываются по примитивному математическому алгоритму.

Единственно верное утверждение при этом заключается в том, что российским ученым необходимо чаще публиковаться в западных журналах на актуальные темы, интересные не только авторам, а всему мировому научному сообществу. Руководству российских ВУЗов и научных институтов необходимо материально стимулировать ученых (аспирантов, студентов) за это. Параллельно нужно внедрять правила, принуждающие весь научный персонал (включая аспирантов и даже студентов) к активности в публикационной сфере на международном уровне. Необходимо полностью принять западную систему наукометрии и приспособиться к ней. Данные тенденции уже не остановить, и именно они определяют развитие российской науки на ближайшее будущее.

Литература

1. Карпушин Е.С., Патулов В.С. Последствия санкций для российской экономики // Биржа интеллектуальной собственности. М.: «Корина-Офсет», 2015. № 2. С. 27–31.
2. Хлюстова Я. Несколько лет назад было здесь чистое поле. gazeta.ru/skolkovo/2014/12/22_a_6354597.shtml (дата обращения 01.05.2015).
3. Фонотов А.Г. Роль государственной научно-технической политики в повышении инновационной активности российских предприятий // Проблемы прогнозирования. 2013. № 3. С. 35–47.
4. Зюлина В. Адыгея против Хирша. gazeta.ru/science/2014/10/24_a_6274225.shtml (дата обращения 02.05.2015).
5. Пашинцева Н.И., Масляненко А.П. Официальная статистика – основа для оценки вклада науки в экономику страны // Вопросы статистики. 2013. № 12. С. 55–61.
6. Суховой А.Ф. Проблемы обеспечения инновационной безопасности в Российской Федерации // Экономика региона. 2014. № 4. С. 141–152.
7. Карпушин Е.С. Ограниченные возможности инвестиций в задаче обеспечения инновационного экономического развития России // Биржа интеллектуальной собственности. М.: «Корина-Офсет». 2014. № 10. С. 49–53.
8. Исакова А. Известия: Минобрнауки заплатит иностранцам за пиар российской науки. saveras.ru/archives/10008 (дата обращения: 01.05.2015).
9. Орлов А.И. Два типа методологических ошибок при управлении научной деятельностью // Управление большими системами. / Сборник трудов. Специальный выпуск. Наукометрия и экспертиза в управлении наукой / Под ред. Д.А. Новикова, А.И. Орлова, П.Ю. Чеботарева. М.: ИПУ РАН, 2013. № 44. С. 32–54.
10. Чеботарев П.Ю. Наукометрия: как с ее помощью лечить, а не калечить? // Управление большими системами / Сборник трудов. Специальный выпуск 44 Наукометрия и экспертиза в управлении наукой / Под ред. Д.А. Новикова, А.И. Орлова, П.Ю. Чеботарева. М.: ИПУ РАН, 2013. № 44. С. 14–31.
11. Михайлов О.В. Размышления об оценке научной деятельности // Управление большими системами. / Сборник трудов. Специальный выпуск. Наукометрия и экспертиза в управлении наукой / Под ред. Д.А. Новикова, А.И. Орлова, П.Ю. Чеботарева. М.: ИПУ РАН, 2013. № 44. С. 144–160.
12. Доронин Ф.А. Финансирование российской науки. nanometer.ru/2014/11/01/nauka_416150.html (дата обращения 02.05.2015).
13. Гуриев С., Ливанов Д., Северинов К. Шесть мифов Академии наук. expert.ru/expert/2009/48/6mifov_akademii_nauk (дата обращения 02.05.15).

14. Кузнецова Ю.М., Осипов Г.С., Чудова Н.В. Изучение положения дел в науке с помощью методов интеллектуального анализа текстов // Управление большими системами. / Сборник трудов. Специальный выпуск. Наукометрия и экспертиза в управлении наукой / Под ред. Д.А. Новикова, А.И. Орлова, П.Ю. Чеботарева. М.: ИПУ РАН, 2013. № 44. С. 106–138.
15. Горохов В.Г. Проблема измерения продуктивности отдельных ученых и целых институтов // Управление большими системами. / Сборник трудов. Специальный выпуск. Наукометрия и экспертиза в управлении наукой / Под ред. Д.А. Новикова, А.И. Орлова, П.Ю. Чеботарева. М.: ИПУ РАН, 2013. № 44. С. 190–209.
16. Карпушин Е.С. Посредники как часть экономической системы // Биржа интеллектуальной собственности. М.: ООО «Международный институт промышленной собственности». 2014, № 11. С. 49–52.
17. Грановский Ю.В. Наукометрия в Московском университете // Управление большими системами. / Сборник трудов. Специальный выпуск. Наукометрия и экспертиза в управлении наукой / Под ред. Д.А. Новикова, А.И. Орлова, П.Ю. Чеботарева. М.: ИПУ РАН, 2013. № 44. С. 67–82.
18. Воронин А.А. Какая эффективность нужна российской науке // Управление большими системами. / Сборник трудов. Специальный выпуск. Наукометрия и экспертиза в управлении наукой / Под ред. Д.А. Новикова, А.И. Орлова, П.Ю. Чеботарева. М.: ИПУ РАН, 2013. № 44. С. 56–66.

E.S. KARPUSHIN

PhD in economics. Associate professor of the Nevsky institute for management and design, associate professor of the Baltic humanitarian institute
mfisk@yandex.ru

METHODS OF THE ESTIMATION OF ACTIVITY AND PROFESSIONALISM OF THE RUSSIAN SCIENTISTS

In the article merits and lacks of the western system of an estimation of scientific activity are analyzed, the problems connected with its introduction in Russia are resulted. Difficulties of improvement of quality of the scientific activity, connected with inaccessibility of the scientific literature, small quantity of scientists with a professional knowledge of English language are proved. The given reason conclusions about perspectives of use scientometric parameters, their objectivity and adequacy are formed.

Keywords: *index, publication, parameter, researches, efficiency, management.*

JEL: C13, C15, C26, C43.

Ю.Н. САГИДОВ

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
Института социально-экономических исследований ДагНЦ РАН

СЛАБОСТЬ МОТИВАЦИИ СОЗИДАНИЯ КАК ПРИЧИНА СОЦИАЛЬНОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕГРАДАЦИИ ОБЩЕСТВА

В статье рассматриваются цивилизационные особенности трансформации социальных и экономических процессов развития в России и в ее регионах. Анализируется мотивация созидательной деятельности членов общества. Обоснована необходимость нового подхода к институциональным преобразованиям в политическом, экономическом, социальном и духовном развитии общества.

Ключевые слова: состояние экономики, движущие силы развития, связь общественной среды и мотивации, дальняя и текущая мотивация развития, политическое обустройство, развитие гражданского общества.

JEL: A13, K42, O18, R10.

Непрерывная череда стагнаций и рецессий трансформационного периода не позволила России приблизиться к шестому технологическому укладу (нанотехнологии, молекулярная биология) и даже столкнула страну с пятого уклада (авиация, электроника), который внедрялся в России в последней четверти двадцатого века [1].

В процессе смены формаций декларировались два базисных фактора развития – перестройка структуры хозяйства страны и активизация трудовой активности. Основное развитие должны были получить отрасли, обеспечивающие устойчивое развитие экономики и рост благосостояния населения. К сожалению, вектор развития в период трансформации имел отрицательную направленность [2]. Рецессия распространилась практически на все отрасли материального производства. И только торговля, ресторанный бизнес и жилищное строительство получили развитие, финансовой основой которого послужили валютные поступления от добычи и продажи природных ресурсов.

Нынешний масштабный кризис, спровоцированный внешними экономическими санкциями и падением цены на нефть, оказался вполне закономерным следствием неэффективных реформ. Специалисты и экспертные структуры страны и зарубежья прогнозируют

в ближайшие несколько лет ухудшение состояния экономики и сокращение реальных доходов населения России¹.

На этом фоне сохраняется и даже углубляется неравномерность развития регионов, при том, что некоторые из них имеют экономику периферийного характера. К их числу относится и Республика Дагестан. По данным Российского статистического ежегодника за 2014 г. (см. табл. 12.26 сборника), экономика республики характеризуется низким уровнем фондовооруженности (в 3 раза меньше по сравнению со среднероссийским) и хронической дотационностью бюджета (с колебаниями по годам от 75 до 90%). По нашим подсчетам, с 1990 г. самоликвидировались 30% крупных предприятий, все остальные предприятия снизили объемы производства до 20% дореформенного периода. По данным П.Г. Абдулманапова [3], это привело к значительному обострению проблемы занятости населения – не занято более 20% экономически активной его части, а 12% населения имеют доходы ниже прожиточного минимума. По рейтингу уровня благосостояния семей Дагестан находится на 83-м месте среди регионов России.

Ю.Н. Благовещенским и И.А. Винюковым [4] регионы страны были классифицированы по шести группам по уровню финансовой состоятельности: стандартно сильные; нестандартно сильные; динамичная середина; тормозящая середина; средне слабые; слабые. Такое деление отражает разные уровни состояния экономики регионов и подчеркивает неравномерность их развития, но оно не характеризует общее экономическое состояние страны. Если учесть, что ни в одной из этих групп не наблюдается никакого инновационного развития, то становится понятно, что экономика страны в целом находится в состоянии деградации, а экономика отдельных регионов имеет качество периферийной.

Причина кроется в несостоятельной реализации другой составляющей преобразований – эффективного включения труда, который «... является определяющей силой общественного развития»². Поэтому в центре системных преобразований должны быть проблемы активизации созидания. Однако проведенное исследование показывает, что эти проблемы не только не решались, но и постоянно усугубляются. Россия в целом и ее регионы не выйдут на путь развития, пока не будет решена проблема мотивации созидательной деятельности носителей труда [5].

¹ worldsupplier.ru/prognoz-economiki-rossii-v-2015-god; km.ru/category/tegi/economicheskii-prognoz; rusrand.ru/forecast/budushee-rossii-glazamu-ssha-prognozy-sbyvajutsia.

² Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. 4-е изд. // М.: Политиздат, 1981. С. 262.

Влияние состояния общественной среды на мотивацию созидательной деятельности

Принято считать, что движущей силой развития общества являются человеческие потребности, их рост. Однако потребности могут удовлетворяться не только мотивацией к созидательному труду, но и деятельностью аморального характера. В зависимости от этого развитие общества может прогрессировать, стагнировать, деградировать.

Характерной чертой среднестатистического экономико-психологического портрета дагестанца является культ института семьи³. Свой престиж он видит в материальном самоутверждении, позволяющем построить дом, вырастить и наставить на жизненный путь детей, содержать пожилых родителей. Потребности, связанные с этим культом, могут быть факторами мотивации разного поведения, в зависимости от складывающихся институциональных (формальных и неформальных) условий. Так, до середины XIX в. Дагестан был заблокирован с севера и северо-запада казачьими заставами и русскими войсками. Нагорная часть республики была обречена на прозябание. Поэтому довольно частыми были набеги, грабежи и похищения горцами людей из соседних территорий с целью получения выкупа. В истории запечатлено похищение грузинского князя, будущего выдающегося поэта Давида Гурамишвили, и княгинь Чавчавадзе и Орбелиани. Первый после неудачной попытки побега в Грузию сумел скрыться на севере у терских казаков. Что же касается княгинь, то за их освобождение родственникам пришлось заплатить выкуп. Этот вынужденный способ решения материальных проблем у дагестанцев был связан со сжатым пространством экономической деятельности.

Иной оказалась институциональная среда после присоединения Дагестана к России. В 1864 г. Россией была установлена одна из самых прогрессивных по тем временам среди стран-метрополий форма административного устройства в регионах Северного Кавказа – система военно-народного управления. Она обеспечила равновесную интеграцию православной России и мусульманского Дагестана. Все вопросы управления решались в соответствии с местными традиционными адатами (законами) и установками шариата в самих селитебных общинах. И только особо тяжкие преступления рассматривались российскими военными властями Дагестанской области. Результаты нового устройства позитивно отразились на развитии Дагестана. Во-первых, появился фоновый мотивационный фактор – осознание горскими обществами политической состоятельности и восприятие

³ По данным Росстата, уровень разрыва брачных уз в Чеченской Республике, в Республике Ингушетии и Республике Дагестан самый низкий среди регионов РФ.

патронажа метрополии как справедливого. Во-вторых, существенно расширилось пространство экономической деятельности. Оба фактора привели к тому, что дагестанцы начали активно трудиться на нефтяных и рыбных промыслах. Появились промышленные предприятия. Расцвела внутренняя и внешняя торговля. Дагестанский абрикосовый конфитюр достигал рынков Индонезии, а промышленные субпродукты животноводства – рынков Италии⁴. Во многом отошли в прошлое мотивационные побуждения экономического самоутверждения, несовместимые с нравственностью.

Нынешнее состояние России с точки зрения действенности стимулов развития, связано с недостатками институционального обустройства во всех общественных сферах – экономической, социальной, политической [6]. Но недостатки институциональных установок – не единственные причины. Формальные институциональные установки действуют на всем экономическом пространстве России. Законодательные акты регионов, являясь производными от федеральных актов, практически не имеют региональных различий. И вместе с тем на Северном Кавказе относительно устойчиво развиваются Ростовская область и Краснодарский край, а в Республиках Дагестан и Ингушетия сохраняется экономика периферийного характера. Объясняется это обычно ссылкой на разные природно-ресурсные и стартовые условия, сложившиеся на начало постсоветского периода (у первых лучше, а у вторых хуже). Но ведь есть примеры в мировой экономической практике, когда разгромленные войной или не имеющие богатых природных ресурсов страны встали на путь развития и достигли процветания. Как представляется, дело в другом: в сложившихся неформальных отношениях, которые влияют на два главных фактора общественного производства – труд и организацию (предпринимательскую способность). Имеется в виду разное отношение к собственности, соотношение альтруизма и эгоизма, преобладание позитивных или негативных способов экономического самоутверждения, определяющих экономическую культуру.

Для нынешнего периода характерно то, что у деятельных субъектов (агентов) нет стремления к приобретению ценностей и благ на основе эквивалентных рыночных отношений. Можно сказать, что уже потерял силу нравственный постулат «сколько заработал, столько и получи, сочетая личные интересы с интересами партнеров и общества». Перекося в сознании произошел в начале XX в. в результате неэквивалентного отъема собственности у промышленников и состоятельных крестьян, а также преобладания в советской хозяйственной системе уравнилельной оплаты труда. Пренебрежение

⁴ Центральный государственный архив Республики Дагестан. Лист Р-38.

к эквивалентным отношениям особенно укрепилось в постсоветский период в процессе разгосударствления собственности: большинство граждан лишилось накопленных годами сбережений, а собственность захватили люди, которые менее всего заботились о культуре рыночных отношений и разбогатели за невероятно короткий срок, используя методы, весьма отдаленные от рыночных. А насильственное лишение собственности любой формы, будь то частная, личная или государственная, является аморальным деянием. Если оказывается, что честный труд и заслуги перед обществом не являются средствами экономического и социального самоутверждения и преуспевания личности, то все это не стимулирует позитивные мотивационные устремления [7].

Стремление к выгоде обманным путем вошло в норму, необязательность выполнения договорных отношений, невыплата долгов, устранение конкурентов уголовными методами, нездоровый характер самой конкуренции – все это стало реальностью. Не всегда лучшим образом вели и ведут себя в качестве экономических агентов государство и муниципалитеты. Зачастую они несвоевременно выполняют принятые обязательства или вообще отказываются от них, оказывают давление на арбитражный суд, что неприемлемо для рыночной экономики. Если экономическими агентами, нарушающими эквивалентность, являются государственные и муниципальные органы, то это незамедлительно отражается на чистоте рыночных отношений. Это своего рода оппортунизм в экономике, с этим фактором связаны многие мультипликативные негативы.

Не способствует развитию эквивалентных рыночных отношений и то, что Республика Дагестан длительное время является дотационным регионом. Республика получает средства, превышающие ее экономический вклад. Дотации приобретают характер хронического допинга, что подавляет стремление к получению доходов от собственной экономической активности населения региона. Дотации и субвенции в тех масштабах, в которых они практикуются, характеризуют экономику в целом как не соответствующую канонам рыночных эквивалентных отношений⁵.

Характеристика институциональной среды и экономической культуры в Республике Дагестан позволяет сделать вывод о том, что это территория с неблагоприятной средой и высокими рисками (экономическими и инвестиционными). Именно поэтому наиболее талантливые дагестанцы-интеллектуалы, простые труженики и бизнесмены с их

⁵ Во-первых, дотационным является подавляющее большинство регионов России. Во-вторых, дотации составляют значительную долю в региональных бюджетах (в Республике Дагестан она доходила до 90%).

творческим, трудовым потенциалом и инвестиционными ресурсами мигрируют за пределы республики. Выезжающие дагестанцы весьма успешны в самореализации практически во всех сферах народно-хозяйственного комплекса.

Так, в России, в ближнем и дальнем зарубежье широко известны в интеллектуальной сфере такие академики, как философ А. Гусейнов и физик А. Асхабов. В сфере музыки признанным авторитетом является композитор М. Кажлаев. Прославился на весь мир и космонавт М. Манаров. Многие государства ближнего и дальнего зарубежья охотно включают дагестанцев в состав своих спортивных команд. Особенно много дагестанцев, заслуживших высокие профессиональные звания, трудится в сфере медицины. Широко известны достижения строителей, нефтяников и чабанов. Несмотря на природные преимущества, Республика Дагестан воспринимается как «неуютный регион». Разнообразный рельеф, удобное геостратегическое положение, этнотуристическое многообразие, уникальные флора и фауна – все эти природные богатства не приносят выгоды. В результате миграция населения имеет отрицательный баланс: по отдельным годам выезд превышает въезд почти на 60%. Исход наиболее жизненно активной части мигрантов оказывается невозвратным, то есть ресурсной и генетической потерей для республики. Но особое беспокойство вызывает то, что недостаток рабочих мест толкает людей в прошлое. Молодые люди порой оказываются в рядах экстремистов или преступных группировок за пределами региона.

Из сказанного следует, что сложившиеся условия не способствуют раскрытию созидательного потенциала республики и ее развитию. Главная причина кроется в несовершенстве локальной цивилизационной культуры постсоветской России. Необходимы коренные преобразования на уровне страны и регионов, направленные на оздоровление общества и способствующие стимулированию нравственной мотивации к труду и экономической деятельности [8].

Основа механизма нравственной ориентации общества.

Главной предпосылкой положительных преобразований в экономической среде является наличие фундаментальной определенности будущего. Чем у большего количества людей будет видение понятного и признаваемого образа будущего, тем больше будет определенности в целевых устремлениях, в их созидательном характере. То есть речь идет о дальней мотивации устремлений общества.

Согласимся с позицией академика Д.С. Львова, считающего, что модель характеристики будущего состояния общества должна предваряться формулировкой общей миссии развития. Имеется в виду:

– обеспечение всем слоям населения достойного жизненного уровня и условий для его постоянного роста;

- создание социально-экономической основы для истинно демократического развития, отвечающего принципам морали, права и справедливости [9, с. 42–75];
- забота о здоровой экологии как забота о здоровье будущих поколений.

В таком звучании миссия определяет развитие общества в направлении его социализации. Это путь, принятый всеми передовыми странами мира. Полное представление о перспективах поступательного развития общества дают следующие целевые установки, определяющие суть и направления социально-экономических преобразований. Речь идет о развитии человеческого капитала с целью формирования креативной экономики знаний, о снижении степени расслоения общества, как главном условии сохранения социальной стабильности, об облагораживании и обогащении естественной и искусственно создаваемой среды обитания нынешнего и будущих поколений, о переходе от нынешнего оборонительного принципа защиты окружающей среды к принципу ее активного возрождения, об активном участии членов общества в государственном управлении. Реализация всех этих установок должна протекать в атмосфере роста культурного уровня и духовности, то есть во всем должно быть нравственное начало. Это неперемнное неэкономическое условие экономического развития. Сравнивая ход развития разных стран мира, можно утверждать, что существует закономерность: безнравственная экономика и позитивно устойчивое развитие общества несовместимы [5].

Однако одного только видения желаемого состояния общества в будущем недостаточно.

Развитие текущей мотивации

Совокупность установок целевой миссии представляет собой идеологическую мотивационную основу возможных позитивных сил развития. Такая мотивация может существовать только при ее поддержке экономическими и неэкономическими воздействиями в текущем периоде – так называемая ближняя мотивация. Если не будет связи между отдаленной и ближней мотивациями, то бессмысленна реальность первой и вполне возможны катастрофические коллизии. Подтверждением этому служит выдвинутая в 1960-х годах прошлого века идея построения коммунизма в СССР к началу 1980-х годов: она не была воплощена в жизнь, что привело общество не только к потере веры в реальность коммунизма, но и к разочарованию в советском социализме. Последовал развал Советского Союза.

Нельзя утверждать, что абсолютно все члены общества пренебрегают нравственными принципами. На основе данных социологических

опросов [10] можно следующим образом классифицировать отношение граждан к нравственности.

К *первой группе* относятся граждане, которые испытывают отвращение к аморальности. Им присуща внутренняя нравственность, как бы заложенная на генетическом уровне и подкрепленная воспитанием на основе уважения к человеку. Для этих граждан характерны восприимчивость к внешним позитивным регуляторам морали (праву, обычаям, массовым привычкам), а также установки типа «не желаю позориться» и «совесть не позволяет» [11]. *Второй группе* не чужды моральные принципы, но их соблюдение или нарушение зависит от степени позитивности складывающихся внешних условий, признания социальной значимости морали или страха угрозы наказания. В *третью группу* входят люди, отрицающие моральные устои и общепринятые нормы поведения, нигилистически относящиеся к нормам и принципам.

Разумеется, приведенная классификация не является абсолютной. Однако она позволяет сделать вывод о том, что преобладание в обществе нравственных побуждений зависит, с одной стороны, от осознанного восприятия людьми культуры, базирующейся на общечеловеческих ценностях, а, с другой – от принуждения государством.

Из этого следует, что для преобладания нравственных мотивационных побуждений необходимо усиливать роль государства как основного субъекта морализации всех сфер общественной деятельности. При этом роль государства не сводится к мерам узкоцелевого характера – повышению культурного уровня и принуждению к законопослушанию. Решение проблемы видится в более широком аспекте – в повышении эффективности государственного управления в целом. Давно замечено, что преобладание здоровых или нездоровых побуждений у субъектов экономически активной части населения зависит от эффективности или слабости государственного управления. В течение четверти века государственное управление было неэффективным. Чтобы найти выход, необходимо рассмотреть основные причины этого явления.

Главная причина низкой эффективности государственного управления обусловлена, во-первых, несовершенством конституционных установок, а, во-вторых, нарушением этих же установок. Институт президентской власти не подконтролен каким-либо общественным запросам. Члены парламента не могут быть отозваны избирателями. Все четыре парламентские партии являются централизованными, слабо адаптированными к региональным интересам. В настоящее время отменены нижний порог явки избирателей и мажоритарная система выдвижения кандидатов. Существующая система выборов не способствует селективному выдвижению во власть профессионалов,

способных к позитивному созиданию. Несменяемая власть реализуется в форме собственности самих субъектов управления. А любая собственность должна давать ренту [5]. В данном случае речь идет о различных формах коррупционной ренты.

Причиной неэффективности государственного управления является и отсутствие определенной экономической политики, которой не было и в прошлом. Существовало одностороннее ручное управление, направленное в основном на продажу природных ресурсов. Такое положение было обусловлено отсутствием легитимной мотивации на отдаленный результат развития и увязанной с ней системой мотиваций – на ближний. Отдельные попытки проектирования развития на деле оказались кампаниями безрезультатных деклараций, не мобилизующих массы на раскрытие созидательного потенциала.

На путь осознания и оздоровления

Повышение эффективности и ответственности государственного управления [12], [13], [14], [15] может быть достигнуто как совершенствованием самой системы государственного управления, так и посредством развития гражданского общества. Здесь уместна формула «власть способна оздоровить общество, а здоровое общество может взрастить эффективную власть». В пределах суверенного государства других сил нет. Третья, внешняя сила, возможна только при нарушении суверенитета страны. Ее вмешательство, как правило, ведет к полной дестабилизации общества и к катастрофическим последствиям. Примерами могут служить Ливия, Афганистан, Ирак.

Политологи считают, что есть две силы воздействия на развитие страны, инициирующие изменения в экономике. Это государство (реформация «сверху») и общество (движение «снизу»). Автор данного исследования полагает, что в России предпочтителен приоритет государственной инициативы. Речь идет о том, что государство должно создать условия для развития гражданского общества. Возрождающаяся при этом гражданская активность будет, в свою очередь, побуждать государство к политическому обустройству, позволяющему селективное формирование субъектов власти, способных создать условия для нравственных мотивационных побуждений. Действия «сверху» и движения «снизу» окажутся в едином потоке развития. Однако толчок к такому развитию возможен только при глубоком осознании значимости этих процессов. К сожалению, такого осознания в России в настоящее время пока нет.

Если задаться целью реального развития гражданского общества, то следовало бы придерживаться следующих основных программных установок.

Во-первых, парламентам РФ и регионов необходимо:

- внести поправки в правовые акты, касающиеся прав, свобод и обязанностей граждан, и свести к минимуму допущенные отклонения от институций Всеобщей декларации прав человека, принятой большинством стран мира в 1948 г. и ратифицированной Россией;
- разработать и принять правовую концепцию четкого разграничения признаков конструктивной оппозиции и экстремизма.

Во-вторых, исполнительным органам следовало бы придерживаться следующих императивов:

- не принимать какие-либо меры по спонсорской поддержке институтов гражданского общества;
- не препятствовать возникновению и саморазвитию гражданских структур и движений;
- не подавлять конструктивную оппозиционную гражданскую активность;
- эффективно защищать общество от устремлений экстремистского характера.

Первым признаком положительных результатов развития гражданского общества и гражданской активности будет явка избирателей на выборы.

История свидетельствует, что проведение мер по развитию гражданского общества зачастую воспринимается людьми как проявление слабости власти. Это чревато активизацией оппозиционных выступлений, как конструктивных, так и деструктивных. Поэтому решиться на это могут лишь *государственные деятели – истинные патриоты своей страны.*

Литература

1. Глазьев С.Ю. Возможности и ограничения социально-экономического развития России в условиях структурных изменений в мировой экономике: Научный доклад // ООН РАН. ГОУВПО ГУУ, 2008.
2. Полтерович В.М. Почему реформы терпят неудачу // Журнал новой экономической ассоциации. 2014. № 3. С. 169–173.
3. Абдулмананов П.Г. Роль миграции в развитии Республики Дагестан // Региональная экономика: теория и практика. 2012. № 39. С. 64–68.
4. Благовещенский Ю.Н., Винюков И.А. Финансовая состоятельность регионов в 2005–2011 гг.: опыт классификационного анализа // Журнал новой экономической ассоциации. 2014. № 3. С. 61–88.
5. Неэкономические грани экономики: непознанное взаимовлияние. Научные и публицистические заметки обществоведов // М.: ИНЭС, 2010.

6. Богомолов О.Т. Моя летопись переходного времени. М.: Экономика, 2000.
7. Волконский В.А. Духовная драма современной России // Экономическая наука современной России. 2000. № 3–4. С. 119–134.
8. О чем мечтают Россияне: идея и реальность. М.: Весь мир, 2013.
9. Львов Д.С. Экономика развития // М.: Экзамен, 2002.
10. Расулов М.А. Неформальная экономическая деятельность: нравственная и экспертная оценка (по материалам социологического исследования): монография // Махачкала: Алев, 2010.
11. Оболонский А.В. Этика публичной сферы // Общественные науки и современность. 2008. № 2. С. 52–67.
12. Затонский В.А. Гражданское общество и государство: противостояние или партнерство? // Конституционное и муниципальное право. 2007. № 16. С. 10–14.
13. Кант И. Критика практического разума. М.: Мысль, 1965. Т. 4. Ч. 2. С. 311–501.
14. Капелюшников Р.И. Человеческий капитал России: эволюции и структурные особенности // Вестник общественного мнения. Данные. Анализ. Дискуссии. 2005. № 4. С. 46–54.
15. Коэн Д.Л., Арато Э. Гражданское общество и политическая теория. М.: Весь мир, 2003.

Y.N. SAGIDOV

Doctor of Economics, professor

the chief researcher – Federal state budgetary institution of science Institute of social and economic researches of the Dagestan scientific center of the Russian Academy of Sciences. Makhachkala, Republic of Dagestan (Russian Federation)

sagidov_2014@mail.ru

WEAKNESS OF MOTIVATION OF CREATION AS REASON OF SOCIAL AND ECONOMIC DEGRADATION OF SOCIETY

Summary. In article the reason of degradation of economy of Russia and regions as result of weakness of the stimulating development forces is proved. Civilization features of transformation of social and economic developments in Russia and its regions are revealed. The scientific analysis of the bases which developed in the country and conditions of motivation of creative activity of members of society is carried out. Characteristics of a condition of the public environment from the point of view of an assessment of motivation of positive aspirations are defined. Need of new approach to institutional transformations for political, economic, social and spiritual arrangement of society, as conditions of revival and growth of efficiency of driving forces of development of society is proved.

Keywords: state of the economy, driving forces of development, communication of a condition of the public environment and motivation, institutional and informal factors, distant and current motivation of development, political arrangement, development of civil society.

JEL: A13, K42, O18, R10.

ЭКОНОМЕТРИКА

Ф.С. КАРТАЕВ

кандидат экономических наук,
доцент кафедры математических методов анализа экономики
экономического факультета Московского государственного университета
им. М.В. Ломоносова

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ИНФЛЯЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В СТРАНАХ-НЕФТЕЭКСПОРТЕРАХ

В статье на основе данных по странам-нефтеэкспортерам за период с 1980 по 2014 гг. исследуется воздействие уровня инфляции на экономический рост. Также проводится сравнительный анализ воздействия инфляции на долгосрочную динамику выпуска в странах, экспортирующих нефть, по сравнению со всеми остальными странами. Наши оценки, полученные в рамках использования пороговой регрессии с фиксированными эффектами, показывают, что существует критический уровень инфляции, равный 9 % в годовом выражении, превышение которого приводит к замедлению экономического роста. Инфляция ниже этого уровня не оказывает негативного воздействия на долгосрочную динамику реального выпуска в странах-нефтеэкспортерах.

Ключевые слова: *монетарная политика, экономический рост, инфляция, пороговая регрессия, панельные данные.*

JEL: C23, E52, O42.

Банк России декларирует в качестве основной цели реализуемой им денежно-кредитной политики достижение стабильного и низкого уровня инфляции. Именно для этого российские денежные власти перешли в 2014 г. к режиму таргетирования инфляции. Вопрос о том, является ли эта политика оптимальной с точки зрения стимулирования совокупного выпуска, в настоящий момент остается дискуссионным. Противники жесткой монетарной политики, направленной на снижение инфляции [1], отмечают, что, концентрируясь на цели по инфляции, Банк России допускает слишком высокую волатильность валютного курса, а также излишне завышает процентные ставки, что негативно сказывается на текущем уровне инвестиций и следовательно приводит к падению совокупного выпуска.

Однако существует ряд эмпирических свидетельств в пользу того, что в долгосрочной перспективе, напротив, следует ожидать позитивного влияния снижения инфляции на динамику выпуска [4; 11; 10; 5; 2].

К сожалению, не вполне ясно, применимы ли выводы этих работ к России, так как в них не уделяется достаточного внимания таким особенностям анализируемых экономик, как, например, ориентированность на экспорт нефти. В то же время ясно, что структура экспортно ориентированной экономики имеет специфические особенности, поэтому и долгосрочные последствия высокой инфляции в странах-экспортерах нефти могут носить специфический характер. В частности, в таких странах центральные банки вынуждены уделять больше внимания регулированию валютного курса, так как его высокая волатильность негативно сказывается на фирмах-экспортерах. В связи со сказанным выше важной задачей является выявление характера воздействия инфляции на долгосрочные темпы роста выпуска в странах-нефтеэкспортерах. Решению этой задачи посвящена наша работа.

Статья состоит из трех частей. В первой части обсуждаются результаты представленных в литературе эмпирических исследований взаимосвязи между уровнем инфляции и долгосрочными темпами роста выпуска, что позволяет нам выявить существующие общепринятые подходы к моделированию этой взаимосвязи. Во второй части описываются используемые нами данные и методология исследования. Наконец, в третьей части представлены полученные результаты.

Подходы к эконометрической оценке воздействия уровня инфляции на экономический рост

Традиционным результатом в рамках концепции неоклассического синтеза является нейтральность денег в долгосрочной перспективе. В соответствии с этим подходом инфляция может оказывать воздействие только на краткосрочные колебания выпуска, но не может влиять на долгосрочный экономический рост. Однако начиная с 1990-х годов прошлого века многочисленные эмпирические проверки отвергают эту гипотезу. Одним из первых эмпирических исследований, в котором оценивается эффект инфляции на темпы роста выпуска, является работа Барро [3]. Автор использует данные по более чем 100 странам за период с 1960 по 1990 г. В качестве контрольных переменных выступают инвестиции, численность населения, уровень рождаемости, уровень образования. Барро получил следующие результаты: рост инфляции на 10% ведет к снижению ВВП на душу населения на 0,2–0,3 процентных пункта. Важно отметить, что эффект остается статистически значимым только при условии включения в выборку стран, характеризующихся высокоинфляционной экономикой. Если устра-

нить такие страны из выборки, то коэффициент при уровне инфляции перестает быть значимым.

Данный результат является аргументом в пользу идеи о том, что характер взаимосвязи между инфляцией и выпуском носит нелинейный характер и зависит от уровня инфляции. Пока инфляция не превысит некоторый критический уровень, она не оказывает негативного влияния на экономический рост. Однако при превышении этого порогового уровня влияние инфляции на динамику реального ВВП становится отрицательным. Для того чтобы уловить этот эффект, при моделировании взаимосвязи инфляции и роста обычно используются так называемые пороговые регрессии.

Так, например, Бруно и Истрели в своей статье [4] проверяют гипотезу о том, что инфляция свыше 40% в годовом выражении имеет негативный эффект на рост. База данных, собранная авторами, включала панельные данные по 26 странам, в которых уровень инфляции не превышал 40% в год за период с 1961 по 1992 г. В качестве контрольных использовались переменные, характеризующие наступление политических кризисов, торговых кризисов и вступление страны в состояние войны. Авторами была обнаружена значимая отрицательная связь между инфляцией и темпами роста выпуска для периодов с инфляцией, превышающей уровень 40%, а для экономик с умеренными темпами инфляции связь оказалась незначимой. Авторы обеих рассмотренных работ получили результаты о негативном влиянии гиперинфляции на выпуск.

В то же время для развитых стран и для России периоды такой высокой инфляции остались в прошлом, так что более важным является вопрос о влиянии на рост более низкого (в пределах 20%) уровня инфляции. Попытку найти ответ на этот вопрос сделал Сарел [12]. В этой работе он использует данные из Penn World Table и World Tables database по 87 странам за период 1970–1990 гг., а именно: годовые данные по темпам прироста населения, выпуск на душу населения, государственные расходы, а также инвестиции в процентах от ВВП (все в ценах 1985 г.); годовые изменения индекса потребительских цен и условий торговли (terms of trade). Остановимся чуть подробнее на методике, используемой автором. Это целесообразно, так как аналогичный подход используется и в большинстве современных работ, посвященных анализу воздействия инфляции на долгосрочную динамику выпуска. Двадцать лет наблюдений разбиваются на четыре 5-летние группы (всего 348 наблюдений). Затем вычисляются логарифмические средние для всех исходных переменных за пятилетний период для того, чтобы сгладить циклические колебания переменных и анализировать их долгосрочную динамику.

Автор обнаруживает, что в выборке присутствует статистически значимый структурный сдвиг на уровне 8%-й инфляции. Ниже этого

уровня инфляция не оказывает влияния на темпы экономического роста, в то время как выше критического уровня имеет место сильный отрицательный эффект от дальнейшего повышения инфляции.

В работе Хана и Зенхаджи [11] используется аналогичная методология определения порогового уровня инфляции. Информация, собранная авторами по базе данных World Economic Outlook, включала данные по 140 странам за период с 1960 по 1998 г. Были использованы следующие переменные: темпы роста ВВП в национальной валюте в ценах 1987 г.; уровень реального ВВП; темпы роста ИПЦ; инвестиции как доля от ВВП; темп роста населения; темпы роста условий торговли и их волатильность. Авторы снова вычисляли пятилетние средние значения для всех переменных, чтобы элиминировать воздействие экономических циклов.

Отличие исследования Хана и Зенхаджи [11] от работы Сарела [12] состоит в том, что развитые и развивающиеся страны были проанализированы по отдельности. Основным выводом является подтверждение гипотезы о существовании критического значения инфляции. Темпы инфляции ниже критического значения не оказывают влияния на рост, в то время как темпы инфляции выше порогового значения имеют значимый отрицательный эффект. Авторы также установили, что само пороговое значение инфляции для развитых стран существенно ниже, чем для развивающихся (1–3% и 11–12% соответственно).

Гош и Филлипс [10] внесли три усовершенствования в подход Сарела. Во-первых, они дополнили список контрольных переменных. Они включили в модель измерители человеческого капитала; отношение дохода страны на душу населения к ВВП США в 1960 г.; отношение налогов и государственных расходов к ВВП; отношение инвестиций к ВВП; отношение экспорта и импорта к ВВП и волатильность условий торговли; индикаторы катаклизмов (под ними понимаются засухи и войны). Данные, собранные авторами, включают годовые данные за период с 1960 по 1996 г. по 145-ти странам.

Во-вторых, они сделали допущение, что превышение порогового уровня инфляции может оказывать не только непосредственное влияние на экономический рост, но и приводить к изменению характера связи между экономическим ростом и контрольными переменными модели. Эта возможность учитывается путем добавления в модель соответствующих фиктивных переменных наклона.

Наконец, в-третьих, авторы предположили, что воздействие инфляции на темпы роста выпуска может иметь сложный нелинейный характер. Поэтому вместо логарифма инфляции включили в модель регрессор $(1 - \gamma)^{-1} \pi^{(1 - \gamma)}$, где параметр γ также оценивался в ходе моделирования. Отметим, что логарифм инфляции является

частным случаем указанной функции при $\gamma \rightarrow 1$. По итогам оценивания авторы выбирают логарифмическую модель, так что, по всей видимости, это усложнение является излишним.

Найденный авторами пороговый уровень инфляции составляет около 2,5% в год. Специфической особенностью работы является наличие положительной статистически значимой связи между уровнем инфляции и темпами экономического роста при уровне инфляции ниже порогового. При превышении порогового уровня связь между инфляцией и ростом становится отрицательной, как и у авторов других рассмотренных работ. Авторы отмечают, что эта связь является нелинейной: увеличение инфляции с 10 до 20% снижает экономический рост не так сильно, как увеличение темпов роста цен с 40 до 50%.

Бёрдекин [5], пользуясь методологией Сарела, также рассматривает отдельно развитые и развивающиеся страны, как делали в своей работе Хан и Зенхаджи. Для развивающихся стран им получен пороговый уровень инфляции, равный 8%, в то время как для развитых стран критическими оказались темпы инфляции свыше 3%. Помимо этого, автор проверяет гипотезу о том, что существует второй пороговый уровень инфляции в окрестности 50% в год, что соответствует результатам Гоша и Филлипса.

В статье Картаева и Клачковой [2] на основе данных по 172-им странам за период с 1980 по 2012 г. исследуется воздействие уровня инфляции на экономический рост. Оценки, полученные авторами в рамках пороговой регрессии с фиксированными эффектами, показывают, что существует критический уровень инфляции, равный 9% в годовом выражении, превышение которого приводит к замедлению экономического роста. Инфляция ниже этого уровня не оказывает негативного воздействия на долгосрочную динамику реального выпуска.

В работе [6] не только обнаруживается отрицательная связь между инфляцией и ростом, но и делается попытка понять, какие особенности экономики влияют на эту взаимосвязь. На основе анализа динамической модели с панельными данными, оцененной при помощи обобщенного метода моментов, а также PSTR-модели (panel smooth transition regression model) авторы делают вывод о том, что страны с развитой финансовой системой и высокой степенью открытости экономики в большей степени страдают от высокой инфляции.

С точки зрения анализа ситуации в России интересна работа Эспинозы (и др.) [7], где исследована выборка стран-нефтеэкспортеров. Для этих стран пороговый уровень, согласно расчетам автора, составил 13% в год, а его превышение в два раза «стоит» экономике потери 2,7 процентных пункта темпов экономического роста. К сожалению,

в указанной работе используется сравнительно короткий временной промежуток, не включающий период мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. и последующие годы, так что результаты Эспинозы нуждаются в проверке на более свежих данных.

Среди работ, посвященных анализу отдельных специфических групп стран, следует выделить также работу [14], в которой на основе панельных данных исследуется взаимосвязь между инфляцией и ростом в азиатских странах. Автор также получает результат, состоящий в том, что низкий уровень инфляции не оказывает воздействия на долгосрочные темпы роста выпуска, а уровень инфляции, превышающий некоторый пороговый уровень, сдерживает рост. При этом порог для азиатских стран оказывается ниже, чем для других экономик, и составляет всего 5,5%.

Некоторые исследования взаимосвязи уровня инфляции и темпов роста выпуска осуществлялись на основе анализа не панельных данных, а временных рядов по отдельным странам. Авторы работы [8] проверили наличие порогового уровня инфляции для экономики Нигерии, получив в качестве результата 6%-ный пороговый уровень. Мунир в своей статье [13] проанализировал подобную взаимосвязь для Малайзии, обнаружив 4%-ный пороговый уровень. Авторы статьи [9] выяснили, что для Ганы пороговым будет уровень инфляции, равный 11%.

Подводя итог обзора существующих эмпирических работ, можно сделать следующие выводы:

Подавляющее большинство исследователей согласны с существованием некоторого порогового уровня инфляции, при превышении которого она начинает оказывать негативное влияние на динамику выпуска. Конечно, точное значение порогового уровня, получаемого авторами, зависит от методики оценивания и используемой выборки, однако, по всей видимости, пограничное значение близко к 10%.

Наиболее распространенным и эффективным подходом к исследованию взаимосвязи между инфляцией и долгосрочным ростом является использование пороговых регрессий, оцениваемых на панельных данных. Именно этот подход мы и используем в нашей работе.

Проведенный обзор показывает отсутствие взаимосвязи между инфляцией и долгосрочными темпами роста выпуска для стран, значительную долю ВВП которых составляет экспорт нефти. Исключение составляет работа Эспинозы [7], в которой эмпирические оценки делаются на основе данных за период до мирового финансового кризиса, и потому нет уверенности в том, что они применимы к текущей экономической ситуации. В то же время эта группа стран представляет большой интерес, так как характерным ее представителем является Россия. Именно этот пробел мы попытаемся восполнить в последующих разделах нашей работы.

Методология и данные

Мы используем ежегодные данные за период с 1980 по 2014 г. по 15-ти странам, которые по состоянию на 2014 г. являлись крупнейшими экспортерами нефти: Саудовская Аравия, Россия, Иран, Ирак, Нигерия, Арабские Эмираты, Ангола, Венесуэла, Норвегия, Канада, Мексика, Казахстан, Кувейт, Катар, Ливия. Все используемые нами показатели были взяты из базы данных Международного валютного фонда (массив данных World Economic Outlook¹).

В качестве зависимой переменной использовались сглаженные темпы прироста ВВП (переменная y_{it}), рассчитанные по пятилетнему скользящему среднему. Сглаживание осуществлялось для того, чтобы нивелировать краткосрочные циклические колебания ВВП и получить возможность анализировать долгосрочные последствия реализуемой денежно-кредитной политики по борьбе с инфляцией.

Мы оценивали параметры модели:

$$y_{it} = \beta_0 + \beta_1 \cdot (1 - d_{it}) \cdot \pi_{it} + \beta_2 \cdot d_{it} \cdot \pi_{it} + \gamma \cdot c_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1),$$

где:

c_{it} — вектор контрольных переменных. В качестве контрольных переменных использовались доля инвестиций в ВВП и темп прироста населения. Выбор контрольных переменных объясняется, во-первых, тем, что именно их использовало большинство наших предшественников, а во-вторых, тем, что в соответствии со всеми стандартными моделями экономического роста долгосрочный ВВП определяется количеством доступных экономике ресурсов, прежде всего количеством труда и капитала.

ε_{it} — случайные ошибки модели.

π_{it} — уровень инфляции в годовом выражении, сглаженный по пятилетнему скользящему среднему.

d_{it} — переменная, характеризующая превышение порогового уровня инфляции: $d_{it} = 1$ при $\pi_{it} > \pi^*$ и $d_{it} = 0$ при $\pi_{it} \leq \pi^*$.

π^* — пороговый уровень инфляции. Как видно из спецификации уравнения, предполагается, что при превышении инфляцией порогового уровня происходит структурный сдвиг в воздействии инфляции на выпуск. Параметр π^* также оценивался в ходе моделирования. Поскольку включение этого параметра в модель делает ее нелинейной относительно параметров, модель оценивалась при помощи нелинейного МНК. Делалось это следующим образом: последовательно перебирались значения π^* с 1%-ным шагом. Для каждого значения в рамках модели с фиксированными эффектами оценивалось уравнение (1)

¹ imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.aspx.

и вычислялась соответствующая сумма квадратов остатков. В качестве наилучшей выбиралась модель, для которой значение суммы квадратов остатков было минимальным. Использование модели с фиксированными эффектами обусловлено тем, что этот подход позволяет учесть специфические страновые особенности каждого из объектов в выборке и избежать потенциального смещения оценок коэффициентов, вызываемого игнорированием этих особенностей при моделировании. Таким образом, фиксированные эффекты позволяют учесть те особенности стран, которые не меняются во времени или меняются очень медленно: специфические культурные переменные, качество институтов, начальный уровень благосостояния и т.п.

При такой спецификации уравнения коэффициент β_1 характеризует воздействие низкой (ниже порогового уровня) инфляции на рост, в то время как коэффициент β_2 — воздействие высокой инфляции.

Результаты

Результаты оценки уравнения (1) при помощи модели с фиксированными эффектами, в соответствии с описанной методикой, представлены в табл. 1 (см. столбец «Модель 1»). Как видно из таблицы, оцененное значение порогового уровня инфляции оказалось равно 9%. Оценка коэффициента β_1 является статистически незначимой. Это означает, что инфляция, не превышающая 9%-ный уровень, не оказывает влияния на темпы экономического роста. Этот результат является аргументом в пользу установления целевого уровня инфляции на уровне ниже девяти процентов в случае, если центральный банк придерживается режима таргетирования инфляции.

Оценка коэффициента β_2 значимо отличается от нуля и равна $(-0,006)$, то есть является отрицательной. Этот результат можно интерпретировать следующим образом: инфляция свыше 9% в год замедляет экономический рост.

Контрольные переменные, включенные в модель, статистически значимы и имеют знаки, соответствующие экономической теории: увеличение темпов прироста населения и доли инвестиций в валовом внутреннем продукте позитивно влияет на темпы экономического роста. Результаты теста на отсутствие индивидуальных эффектов в модели указывают на оправданность использования модели с фиксированными эффектами. Учет в модели временных эффектов при помощи добавления в уравнение фиктивных переменных времени не приводит к изменению выводов относительно порогового характера связи между инфляцией и ростом ВВП, хотя и сказывается на уровне значимости контрольной переменной, характеризующей долю инвестиций ВВП: эта переменная оказывается значима только на 15%-ном уровне.

Таблица 1

**Результаты оценивания моделей. Зависимая переменная:
темпы прироста сглаженного реального ВВП**

Регрессор	Модель 1	Модель 2	Модель 3
Метод оценивания	FE	RE	OLS
Уровень инфляции ниже порогового значения	–0,076 (0,123)	–0,086 (0,081)	–0,137 (0,190)
Уровень инфляции выше порогового значения	–0,006 *** (0,001)	–0,006 *** (0,002)	–0,002 *** (0,0005)
Доля инвестиций в ВВП	0,167 *** (0,060)	0,167 *** (0,060)	0,087 (0,066)
Темп прироста численности населения	0,243 *** (0,059)	0,149 *** (0,030)	0,275 *** (0,058)
Константа	–0,007 (0,016)	– 0,003 (0,008)	0,010 (0,018)
Страновые эффекты	Да	Да	Нет
Оценка порогового уровня инфляции	9%	9%	9%
R^2	0,29	—	0,12
R^2 -within	0,14	—	—
P -значение теста на отсутствие индивидуальных эффектов	0,00	0,00	—
P -значение теста Хаусмана		0,25	—
Число наблюдений	394	394	394

Примечание: В скобках под оценками коэффициентов указаны робастные стандартные ошибки. Символы ** и *** означают значимость на пяти- и однопроцентном уровнях соответственно. Модель 1 была получена в результате использования фиксированных эффектов, модель 2 — случайных эффектов, модель 3 — простой полной регрессии без учета страновых эффектов (pooled OLS). В графе R^2 для модели 1 указан $LSDV$ - R^2 .

Источник: составлено автором.

Мы также оценили уравнение, используя модель со случайными эффектами (см. модель 2 в табл. 1) и обычный метод наименьших квадратов (см. модель 3 в табл. 1). Формальные тесты на сравнение моделей (результаты которых также приведены в табл. 1) отдадут предпочтение модели со случайными эффектами: гипотеза об отсутствии индивидуальных эффектов уверенно отвергается во всех случаях, а результаты теста Хаусмана указывают на состоятельность оценок модели со случайными эффектами. Важно отметить, что выводы по поводу характера воздействия инфляции на долгосрочные темпы роста ВВП одинаковы независимо от метода оценивания, что говорит об устойчивости результатов моделирования и свидетельствует в пользу надежности полученных выводов.

Еще одна проверка устойчивости результатов состояла в оценивании модели, где все регрессоры входили в уравнение с лагом. Переход к лагированным значениям объясняющих переменных не привел к изменению выводов, хотя качество подгонки уравнения немного сократилось.

* * *

В ходе нашего исследования не было выявлено принципиальных отличий в воздействии инфляции на долгосрочный экономический рост в странах-нефтеэкспортерах по сравнению с остальными странами. Также, как и для прочих стран (как развитых, так и развивающихся), в странах, ориентированных на экспорт энергоресурсов, негативное влияние на долгосрочную динамику выпуска оказывает только высокая инфляция, причем пороговое значение, при превышении которого дальнейшее увеличение темпов роста цен сдерживает экономический рост, также находится на уровне, близком к 10%.

Можно предложить несколько каналов, в результате действия которых возникает выявленный нами негативный эффект, вызываемый высокой инфляцией. Во-первых, более высокие темпы роста цен обычно связаны с их более существенной волатильностью, что повышает уровень неопределенности для фирм и приводит к снижению оптимального уровня инвестиций, что, в свою очередь, вызывает падение потенциального ВВП. Во-вторых, поддержание стабильного низкого уровня инфляции в течение длительного периода времени приводит к повышению доверия экономических агентов к национальной валюте, что уменьшает отток капитала во время негативных внешних шоков, связанных с падением валютного курса и, следовательно, позволяет предотвратить снижение инвестиций. Напротив, в условиях быстрого роста цен негативные внешние шоки вызывают более существенное падение инвестиций. В-третьих, низкий уровень инфляции приводит к более низким издержкам меню (так как фирмы реже нуждаются в пересмотре цен на свою продукцию, а значит тратят меньше ресурсов на сбор информации об изменении цен и перезаключении контрактов), что повышает оптимальный выпуск фирм.

На основе полученных результатов можно сформулировать рекомендацию для Банка России удерживать инфляцию в пределах 9% в годовом выражении. С учетом неизбежного наличия некоторой волатильности инфляции (связанной, в частности, с так называемым эффектом переноса, который возникает из-за колебаний валютного курса рубля) целевой ориентир по инфляции должен по-прежнему сохраняться на несколько процентных пунктов ниже 9%-ного уровня.

Литература

1. Апокин А., Белоусов Д., Голощапова И., Ипатов И., Солнцев О. О фундаментальных недостатках современной денежно-кредитной политики // Вопросы экономики. 2014. № 12.
2. Картаев Ф., Клачкова О. Инфляция и экономический рост // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 4. С. 147–151.
3. Barro R. Inflation and Economic Growth // NBER Working Paper 5329. 1995.
4. Bruno M., Easterly W. Inflation Crises and Long-Run Growth // Policy Research Working Paper, The World Bank. 1995.
5. Burdekin R., Denzau A., Keil M., Sitthiyot T., Willett T. When Does Inflation Hurt Economic Growth? Different Nonlinearities for Different Economies // Journal of Macroeconomics. 2004. № 26.
6. Eggoh J.C., Khan M. On the nonlinear relationship between inflation and economic growth // Research in Economics. 2014 Volume 68, Issue 2, P. 133–143.
7. Espinoza R., Leon H., Prasad A. Estimating the inflation-growth nexus – a smooth transition model // IMF working paper. 2010. № 76.
8. Fabayo J., Ajilore O. Inflation – how much is too much for economic growth in Nigeria // Industrial economic review. 2006. № 41.
9. Frimpong J., Oteng-Abayie E. When inflation is harmful? Estimating threshold effect for Ghana // American journal of economics and business administration. 2010. № 2.
10. Ghosh A., Phillips S. Warning: Inflation May Be Harmful to Your Growth // IMF Staff Papers. 1998. Vol. 45. № 4.
11. Khan M., Senhadji A. Threshold effects in the Relationship between Inflation & Growth // IMF Staff Papers. 2001. Vol. 48. № 1.
12. Sarel M. Non-linear effects of inflation on economic growth // IMF Working Paper. 1995. № 96.
13. Munir Q., Kasim M. Non-linearity between inflation rate and GDP growth in Malaysia // Economics bulletin. 2009. Vol. 29.
14. Vinayagathan T. Inflation and economic growth: A dynamic panel threshold analysis for Asian economies // Journal of Asian Economics. 2013. Vol. 26. P. 31–41.
15. Walsh C.E. Monetary theory and policy: 3-rd edition // The MIT Press. 2010.

PH.S. KARTAEV

PhD in economics, associate professor of Mathematical methods of the economy's analysis of Economics department of M.V. Lomonosov Moscow state university, Moscow, Russia
kartaev@gmail.com

MODELING THE IMPACT OF INFLATION ON ECONOMIC GROWTH IN THE OIL-EXPORTING COUNTRIES

The paper examines the impact of the inflation level on the economic growth for the oil-exporting countries for the period from 1984 to 2014. In addition, the comparative analysis of such impact for oil-exporting countries and the other countries was carried out. The estimates, obtained from the threshold regression with fixed effects, show that there is the critical inflation level (9% per year). If inflation exceeds it, the economic growth decelerates, and if inflation is less than 9% per year, it has no negative influence on the long-term dynamics of the real output.

Keywords: *monetary policy, economic growth, inflation, threshold regression, panel data.*

JEL: C23, E52, O42.

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

М.А. ЩЕПЕЛЕВА

аспирантка МГИМО (У) МИД России, экономист Департамента
денежно-кредитной политики Банка России

К ВОПРОСУ О ВЗАИМОСВЯЗИ ДЕНЕЖНО- КРЕДИТНОЙ И МАКРОПРУДЕНЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ¹

После глобального финансово-экономического кризиса 2007–2009 гг. было опровергнуто доминировавшее представление о том, что приоритетное обеспечение стабильности цен гарантирует достижение цели по финансовой стабильности. В связи с этим стала разрабатываться и внедряться макропруденциальная политика, подразумевающая системный подход к регулированию финансовой системы. Новая концепция деятельности центральных банков предполагает использование как денежно-кредитной, так и макропруденциальной политики для мониторинга и предотвращения нарастания финансовых дисбалансов, при этом наиболее важным остается вопрос координации воздействий двух политик.

Ключевые слова: макропруденциальная политика, денежно-кредитная политика, финансовая стабильность, системный риск.

JEL: G28.

Глобальный финансово-экономический кризис поставил под вопрос справедливость некоторых устоявшихся принципов существовавшей концепции денежно-кредитной политики (ДКП). До 2007–2009 гг. приоритетной целью деятельности большинства центральных банков традиционно считалось поддержание ценовой стабильности (основные идеологи – M. Woodford, C.E. Walsch, J. Gali, Lars E.O. Svensson, J.B. Taylor, Ch. Wyplosz, N. J. Westelius и др.). После кризиса стало очевидно, что низкие показатели инфляции и сравнительно умеренные колебания макроэкономических показателей в течение бизнес-цикла не всегда являются достаточными для обеспечения финансовой стабильности, при нарушении которой возни-

¹ Настоящая статья выражает исключительно мнение автора и не отражает позицию Банка России.

кают серьезные последствия не только на рынках финансовых активов, но и в реальном секторе. Кризис также привел к переориентации с микропруденциального регулирования, ответственного ранее за финансовую стабильность, на макропруденциальную политику.

Вопрос, который остается до сих пор открытым, заключается в характере взаимодействия денежно-кредитной политики и политики по достижению финансовой стабильности. Они могут как дополнять друг друга, так и «конфликтовать» между собой. В любом случае ни одна из политик не может игнорировать меры, которые принимают специалисты в рамках другой. Взгляды на координацию мер, осуществляемых в рамках этих двух направлений экономической политики, разнятся от крайне категоричных – о необходимости радикального разделения сфер их воздействия – до предложения об эксплицитном включении финансовой стабильности в цели денежно-кредитной политики наряду с ценовой стабильностью.

В данной статье рассмотрены некоторые аспекты взаимосвязей, существующих между ДКП и политикой по достижению финансовой стабильности, а также возможности координации предпринимаемых ими мер для предотвращения конфликта интересов. В рамках этих проблем автором были поставлены следующие задачи:

изучить, возможно ли достижение стабильности в одной сфере без стабильности в другой;

провести анализ, насколько эффективна существующая макропруденциальная политика для достижения финансовой стабильности;

рассмотреть возможные варианты взаимодействия ДКП и макропруденциальной политики, а также эволюцию их взаимосвязи;

оценить, насколько оптимальным будет включение финансовой стабильности в мандат центрального банка.

Уроки кризиса: ограничения существовавшей концепции ДКП и рост «популярности» макропруденциального регулирования

Вслед за разразившимся кризисом центральные банки разных стран были вынуждены снизить процентные ставки и прибегнуть к мерам нетрадиционной (unconventional) денежно-кредитной политики² для стабилизации финансовой системы. Полученный в ходе

² Единого определения нетрадиционной денежно-кредитной политики (unconventional monetary policy) нет. Обычно под этим термином понимают набор мер, воздействующих на рыночную конъюнктуру иными способами, нежели за счет регулирования краткосрочных процентных ставок. Применяются в условиях осложнений в работе традиционного механизма ДКП.

кризиса опыт поставил под вопрос традиционные подходы к осуществлению ДКП, а также надежность надзора и системы регулирования финансового сектора.

В докризисный период основными принципами считались следующие положения:

Крупных рецессий в развитых странах больше не будет. Проблема предотвращения кризисов постепенно стала отходить на второй план.

Финансовые рынки эффективны, а значит, «пузыри» на рынке активов возникать не могут либо идентифицировать их невозможно, либо издержки их распознавания выше, чем преимущества.

Центральные банки должны не бороться с пузырями, а стремиться минимизировать их негативные последствия (дискуссия «lean versus clean debate»).

Низкая инфляция гарантирует финансовую стабильность.

Таким образом, финансовая стабильность рассматривалась в рамках существовавшей денежно-кредитной политики как второстепенный фактор.

Между тем после кризиса стало понятно, что нестабильность на финансовом рынке далеко не всегда проявляется в колебаниях уровня цен. В развивающихся странах и в переходных экономиках финансовые кризисы действительно часто сопровождаются резкими инфляционными скачками, однако в развитых государствах нарастание макроэкономических диспропорции, возникновение «пузырей» на товарных рынках и рынках ценных бумаг, как правило, не выливаются в сколько-нибудь значимое инфляционное давление. Поэтому стабильно низкий уровень инфляции не всегда является безотказным индикатором безоблачных перспектив экономического развития. Он, безусловно, важен, но утверждать, что стабильность уровня цен тождественна финансовой стабильности, вряд ли возможно [1].

В результате восприятие ценовой и финансовой стабильности изменилось. Стало очевидно, что взаимосвязь между ними носит, скорее, асимметричный характер: финансовая стабильность является необходимым условием для достижения ценовой стабильности, при этом ценовая стабильность не всегда гарантирует финансовую стабильность.

До кризиса цель по достижению финансовой стабильности осложнялась отсутствием общепринятого определения и проверенных механизмов ее измерения. Большинство трактовок финансовой стабильности содержали такие характеристики, как бесперебойное и эффективное выполнение финансовой системой своих функций, в том числе по трансформации сбережений в инвестиции, осуществление платежей; устойчивость к внешним шокам, отсутствие отклонения цен финансовых активов от фундаментально обоснованных значений и др.

В отличие от ценовой финансовую стабильность сложнее оценить с помощью одного показателя, поэтому часто (в том числе и сейчас) использовался ряд показателей финансовой устойчивости отдельных финансовых институтов, взаимосвязей между ними, финансовых рынков. Выделение количественных индикаторов также было затруднено следующими факторами:

- значительной дифференциацией форм финансового посредничества, постоянным возникновением новых специализированных финансовых институтов;
- инновациями в предлагаемых на финансовом рынке структурированных финансовых инструментах;
- комплексностью процессов интеграции национальных финансовых рынков в мировые системы;
- сложностью учета воздействия операций транснациональных финансовых посредников на национальные хозяйствующие субъекты;
- противоречиями в оценках характера такого воздействия с привлечением различных финансовых показателей [2].

До кризиса финансовая стабильность в большей степени была сферой компетенции микропруденциального регулирования, направленного на обеспечение устойчивости отдельных финансовых институтов и, посредством «наведения порядка в собственном доме», в конечном итоге – на достижение стабильности всей системы. В результате кризиса произошла переориентация с микропруденциальной политики на макропруденциальную.

Макропруденциальный подход оценивает накопление рисков в финансовой системе в целом, принимая во внимание связи между участниками рынка, связи между рынками и между финансовым и реальным секторами. Данный подход рассматривает финансовый риск как эндогенный фактор, как результат коллективного поведения финансовых институтов. Условия кредитования, цены на активы и макроэкономические показатели воспринимаются как зависимые от развития процессов в финансовой системе в целом. Цель политики состоит в том, чтобы рассчитать параметры риска и установить стандарты платежеспособности для всего финансового сектора, прежде чем двигаться в «обратном» направлении и разрабатывать стандарты для отдельных финансовых учреждений [3].

В 2010 г. консультативная «Группа тридцати» разработала краткое руководство по макропруденциальному регулированию, в котором было выделено два источника системного риска в финансовом секторе, а именно процикличность и взаимосвязанность.

Теоретической базой для первого источника системного риска является концепция «финансовой хрупкости» Х. Мински, суть которой

заключается в том, что в условиях макроэкономической стабильности экономические агенты недооценивают риск, что приводит к чрезмерно большим инвестициям. В условиях кризиса происходит обратное: экономические агенты избегают принятия риска и откладывают инвестиции. Таким образом, финансовые институты, принимая оптимальное для себя решение на индивидуальном уровне, способствуют формированию системного риска на макроуровне.

В основе второго источника лежит концепция, которая получила название «слишком большие, чтобы обанкротиться» (*too big to fail*). Она исходит из того, что банкротство крупных финансовых институтов наносит финансовой системе больший вред, чем банкротство мелких. На первый план, таким образом, выводится критерий значимости последствий банкротства конкретного финансового института для стабильности финансовой системы.

В зависимости от источника системного риска можно выделить две группы инструментов макропруденциального регулирования: регулирующие процикличность и регулирующие взаимосвязанность институтов.

Первая группа включает инструменты, которые предполагают использование пруденциальных норм, параметры которых варьируются во времени. Их суть заключается в том, чтобы предотвратить нарастание рисков в фазе подъема и создать «подушку безопасности» в фазе спада. В классификации, предложенной Банком Англии, среди инструментов, регулирующих процикличность, можно выделить: балансовые инструменты (контрциклический буфер капитала, динамические нормативы ликвидности, динамическая норма резервирования, ограничения на распределение прибыли) и инструменты, влияющие на условия кредитования (максимальные лимиты на соотношения суммы кредита и стоимости обеспечения (LTV), ограничения по уровню долговых выплат в ежемесячном доходе (DTI), а также требования к гарантийному обеспечению (депозитной марже) по сделкам с производными финансовыми инструментами) [4].

В качестве инструмента для регулирования взаимосвязанности можно выделить дополнительные требования по достаточности капитала для системно значимых финансовых институтов (СЗФИ). Из-за своих размеров, сложности структуры и взаимосвязанности с другими финансовыми институтами СЗФИ несут большой риск для финансовой стабильности.

Различные страны находятся на разных этапах освоения инструментов макропруденциального регулирования. К настоящему моменту наиболее широко применяются требования к капиталу, концентрационные ограничения, лимиты открытой валютной позиции, норма резервирования, ограничения коэффициента LTV. Возмож-

ности использования коэффициента левереджа, контрциклического буфера и дополнительных требований к капиталу системно значимых финансовых институтов находятся в состоянии разработки. При этом развитые страны в наибольшей степени используют следующие меры: регулирование объемов кредитования (в связи с развитостью рынков ипотечного кредитования) и ликвидности, требования к достаточности капитала. Для развивающихся же стран характерно применение в макропруденциальных целях норм резервирования, которые фактически являются инструментом денежно-кредитной политики.

Согласно недавнему исследованию по макропруденциальной политике [5], можно отметить следующее:

После глобального финансово-экономического кризиса макропруденциальная политика использовалась достаточно активно как в развитых, так и в развивающихся странах, причем количество эпизодов ужесточения значительно превосходило количество эпизодов смягчения.

Меры макропруденциальной политики были направлены в первую очередь на восстановление конъюнктуры в секторе жилой недвижимости, особенно в развитых странах.

Изменение мер макропруденциальной политики происходит, как правило, в соответствии с изменением денежно-кредитной политики.

Секторальные меры макропруденциальной политики оказываются наиболее эффективными.

Без использования мер макропруденциальной политики средние темпы роста кредитования и инфляция в секторе недвижимости были бы намного выше.

Стоит сказать, что макропруденциальная политика, как и любая другая экономическая политика, связана с затратами, и часто приходится искать компромиссы между стабильностью финансовых систем и их эффективностью. Так, требуя от финансовых организаций поддерживать высокий уровень капитала и ликвидности, надзорные органы могут укреплять стабильность системы, но при этом принимать меры, в результате которых происходит удорожание кредита, что в конечном итоге замедляет экономический рост [6].

Оценить эффективность макропруденциальной политики достаточно сложно в связи с тем, что:

- существует большое количество разнообразных инструментов и их число постоянно растет;
- нет единой теоретической базы, предписывающей выбор того или иного инструмента в определенной ситуации;
- опыт по использованию инструментов невелик, так как макропруденциальная политика как теоретическая концепция относительно молода.

Главным преимуществом макропруденциальной политики по сравнению с денежно-кредитной является «точечность» ее инструментов.

Большая часть доводов в пользу эффективности макропруденциальной политики базируется на опыте развивающихся стран, что вызывает вопрос о возможностях ее применения в развитых странах. Чаще всего эффективность мер макропруденциальной политики рассматривается в отношении ограничения роста объемов кредитования и цен на активы. В то же время мало эмпирических исследований, которые бы свидетельствовали в пользу ее эффективности для снижения вероятности системного кризиса.

Borio & Shim [7] были первыми, кто оценил эффективность регуляторных мер на основе простого бивариантного анализа для 15 стран. Был сделан вывод о том, что в большинстве случаев меры макропруденциальной политики способствовали замедлению кредитной экспансии и сдерживали чрезмерное накопление рисков в системе.

В 2011 г. Lim [8] провел более детальное исследование эффективности макропруденциальной политики и получил достаточно противоречивые результаты. Оказалось, что в группе стран макропруденциальная политика не смогла предотвратить нарастание дисбалансов в финансовом секторе. Испанию можно считать первой страной, которая начала использовать инструменты макропруденциальной политики (в частности, динамические нормы резервирования по ипотечным кредитам) еще в начале 2000-х годов. Однако это не помогло предотвратить надувание пузыря на рынке ипотечного кредитования и последующего системного кризиса. Отчасти это можно объяснить введением верхнего лимита на величину резервов в 2005 г., но это также может свидетельствовать о том, что увеличение требований к капиталу в периоды бума должно быть гораздо более значительным, чтобы оказать нейтрализующий эффект на надувание пузыря. В работе Jimenez et al (2012) [9] эта гипотеза находит подтверждение. Используя статистику микроуровня (данные по количеству поданных заявок на кредит со стороны компаний с 2000:Q3 по 2012:Q2), показано, что контрциклическое динамическое резервирование помогает сглаживать последствия цикла, однако оказывается неэффективным для того, чтобы «дуть против бума» (*lean against the wind*), то есть заранее предотвращать нарастание дисбалансов.

Lim et al. [8] также в своей работе анализируют, как изменяются значения таргетируемых рисковых параметров, в частности, роста объемов кредитования, до введения инструментов макропруденциальной политики и после. Макропруденциальное регулирование оказывается достаточно эффективным, так как после внедрения специфических инструментов наблюдается снижение корреляции между ростом объемов кредитования и темпами роста ВВП. В странах, кото-

рые ввели ограничения по уровню LTV, DTI, дополнительные требования к резервам, корреляция остается положительной, однако намного ниже, чем в странах, где таких требований нет. В странах, где были введены пороговые значения на темпы роста кредитования или динамическое резервирование, корреляция между темпами роста ВВП и ростом кредитования становится отрицательной.

Kim [10] демонстрирует, что ужесточение лимитов по LTV и DTI статистически значимо снижает рост цен на недвижимость и темпы роста ипотечного кредитования.

В целом, эмпирические исследования говорят в пользу эффективности макропруденциальной политики по смягчению проциклическости в отдельных сегментах финансового рынка. Однако до сих пор неясно, в какой степени ее инструменты могут предотвращать реализацию системного риска.

Взаимосвязь денежно-кредитной и макропруденциальной политик

В различных условиях меры макропруденциальной и денежно-кредитной политик могут быть взаимодополняющими, нейтральными и конфликтующими [11].

И денежно-кредитная, и макропруденциальная политика являются контрциклическими. Считается, что в большей степени инструменты денежно-кредитной политики направлены на сглаживание колебаний показателей деловых циклов, в то время как макропруденциальная политика – на уменьшение амплитуды финансовых циклов и повышение устойчивости финансовой системы к ним.

Кроме того, использование инструментов макропруденциальной либо денежно-кредитной политики зависит от типа экономического шока [12] – шока спроса, производительности либо финансового шока (см. табл. 1).

Очевидно, что для урегулирования шоков со стороны спроса и шоков производительности в первую очередь используется денежно-кредитная политика. За сглаживание финансовых шоков в большей степени ответственна макропруденциальная политика, так как денежно-кредитная оказывается слишком тяжеловесной и не может точно воздействовать на определенные финансовые искажения. При этом, чем более эффективна макропруденциальная политика, тем менее пригодна денежно-кредитная для урегулирования проблем финансовой стабильности. В случае, когда возникают шоки производительности, связанные с эндогенным риском (вероятность возникновения системного финансового кризиса), макропруденциальная и денежно-кредитная политика оказываются важны в равной степени.

Таблица 1

Использование инструментов денежно-кредитной и макропруденциальной политик в ответ на экономические шоки

Виды шоков	Денежно-кредитная политика	Макропруденциальная политика
Шоки со стороны спроса	Ответственна (стабилизирует инфляцию и выпуск)	Обыкновенно не используется
Финансовые шоки	Обыкновенно не применяется (ее инструменты считаются недостаточно утонченными)	Ответственна (точечные меры, направленные на ликвидацию определенных финансовых шоков)
Шоки производительности	Применяется	Нет
Шоки производительности, влекущие за собой финансовые искажения, связанные с банковским кредитованием	Используется	Применяется для снижения темпов роста кредитования

Источник: Jenkins P., Longworth D. Securing Monetary & Financial Stability: Why Canada Needs a Macroprudential Policy Framework. June 2015.

В некоторых случаях инструменты макропруденциальной и денежно-кредитной политик могут быть взаимозаменяемыми. Так, например, изменение требований к капиталу может быть эффективным для достижения ценовой стабильности [13]. Верно и обратное: изменение ключевой ставки в ответ на шоки ликвидности в банковском секторе может быть более действенной мерой, чем рекапитализация банков [14]. Однако в большинстве случаев считается, что инструменты ДКП и макропруденциальной политик должны быть изолированы. В поддержку данного подхода традиционно приводят доводы лауреата Нобелевской премии Я. Тинбергена, который в 1952 г. показал, что модель экономической политики должна содержать по крайней мере столько же инструментов проведения этой политики, сколько намечается целей. Таким образом, несмотря на взаимосвязь ценовой и финансовой стабильности, нельзя, используя только один инструмент, достигнуть обеих целей.

Согласно всеобщему мнению, существование отдельной политики с обособленным инструментарием, направленной на поддержание финансовой стабильности, является необходимым. Инструменты денежно-кредитной политики недостаточно утончены, чтобы справиться со сложной задачей поддержания финансовой стабильности. Именно поэтому дальнейшее развитие макропруденциаль-

ной политики и ее усовершенствование является одним из главных приоритетов.

Учитывая тот факт, что циклы, на сглаживание которых направлены обе политики, обыкновенно положительно коррелированы, в большинстве случаев они будут усиливать результаты «соседней политики». Таким образом, в долгосрочной перспективе, как правило, цели обеих политик не противоречат друг другу.

В работе [5] проанализирована взаимосвязь между макропруденциальными мерами (применяемыми как в секторе жилой недвижимости, так и в других секторах) и денежно-кредитной политикой (изменение ключевой ставки и требований к резервам). Исследование подтверждает, что меры денежно-кредитной и макропруденциальной политики чаще всего используются в дополнение друг к другу и поэтому положительно коррелированы. Исключение составляют меры макропруденциальной политики, применяемые в сегменте жилой недвижимости, которые оказывают отрицательно коррелированными с изменением ключевой ставки. Вероятное объяснение заключается в том, что в большинстве развитых стран, начиная с периода кризиса, ставки оставались на низком уровне, и происходило одновременное ужесточение макропруденциальных требований в секторе жилищной недвижимости. В то же время, еще раз стоит подчеркнуть, что корреляция между прочими макропруденциальными мерами (в других секторах) и денежно-кредитной политикой (как в отношении ставки, так и в отношении резервов) достаточно высока.

В кратко- и среднесрочной перспективе между денежно-кредитной и макропруденциальной политикой могут возникать конфликты. Важно, чтобы в этом случае действия в обеих областях были скоординированными и меры принимались с учетом возможных «экстерналий». Координация их мер может быть аналогичной взаимодействию денежно-кредитной и налогово-бюджетной политик, при разработке которых учитываются меры, принимаемые в рамках другой политики.

Выделяют три различных подхода [15] в отношении целей денежно-кредитной политики и характера ее взаимодействия с макропруденциальным регулированием (см. табл. 2).

Первый подход (модифицированный консенсус Jackson-Hole³) предусматривает четкое разделение обязанностей между денежно-кредитной и макропруденциальной политикой: с одной стороны,

³ До начала глобального финансово-экономического кризиса в целом существовал консенсус относительно того, как должен действовать центральный банк. Консенсус базировался на положениях нового неоклассического синтеза, включавших стабильность цен, применение правила Тейлора, особую роль ожиданий экономических агентов и др.

Таблица 2

**Три подхода к взаимодействию денежно-кредитной
и макропруденциальной политики**

	Модифицированный консенсус Jackson-Hole	Принцип денежно-кредитной политики «дуть против ветра» (lean-against-the wind)	Финансовая стабильность = ценовая стабильность (Банк Англии)
Денежно-кредитная политика	Ограниченное влияние на кредитование и рисковое поведение участников рынка Неэффективный инструмент в борьбе с накоплением дисбалансов в финансовой системе	Финансовая стабильность как вторичная цель ДКП Удлинение горизонта целеполагания Оказывает косвенное воздействие на склонность участников к принятию риска	Обе цели одинаково важны
Макропруденциальная политика	Точечный и эффективный инструмент	Не может полностью контролировать финансовый цикл арбитраж	Неотделима от денежно-кредитной политики
Взаимодействие	Ограниченное взаимодействие. Легко отделить цели и инструменты одной политики от другой	Финансовая неустойчивость оказывает влияние на эффективность трансмиссионного механизма и ценовую стабильность	Финансовая стабильность и ценовая тесно переплетены
Вопросы	Координация? Кредитор в последней инстанции?	Координация? «Перегруженность» денежно-кредитной политики?	Несогласованность экономической политики во времени?
Модели	Svensson; Collard et al (2013)	Borio; Woodford (2012)	Brunnermeier & Sannikov (2012)

Источник: Smets F. Financial Stability and Monetary Policy: How Closely Interlinked? Sveriges Riksbank. Economic Review. 2013.

существует центральный банк, который должен придерживаться своего мандата по ценовой стабильности, с другой – есть макропруденциальное регулирование, в ведении которого находится финансовая стабильность. У каждой политики имеются свои инструменты.

В рамках модифицированного консенсуса Jackson-Hole считается, что денежно-кредитная политика не была «виновна» в накоплении рисков до кризиса, так как ее инструменты не являются достаточно «утонченными» и не могут оказывать воздействия на стабильность финансовой системы.

Соответственно, согласно первому подходу, цели и инструменты двух политик четко отделены друг от друга. Главный вопрос заключается в том, как будет действовать центральный банк, если столкнется с дилеммой между исполнением своих функций кредитора в последней инстанции и мандатом по поддержанию ценовой стабильности.

Второй подход, или принцип «дуть против ветра» («lean against the wind»), предполагает, что докризисный, слишком узкий мандат центрального банка, направленный на поддержание ценовой стабильности, препятствовал его эффективной деятельности в области ограничения нарастания финансовых дисбалансов. Согласно данному подходу, режим денежно-кредитной политики может способствовать накоплению рисков финансовыми посредниками и впоследствии негативно отразиться на финансовой стабильности. Важно подчеркнуть, что преимущество денежно-кредитной политики в том, что ее инструменты влияют на ценовые условия для всех институтов, в том числе для сегмента теневого банкинга⁴, которые сложнее регулировать через макропруденциальные меры. Чрезмерное ужесточение надзорных требований может привести к скрытому накоплению дисбалансов в теневых частях финансовой системы, а инструменты денежно-кредитной политики, в силу универсальности своего действия для всех участников, позволяют этого избежать. Кроме того, преимущество использования процентных ставок заключается в том, что трансмиссионные механизмы, по которым импульсы через инструменты денежно-кредитной политики передаются в экономику, достаточно хорошо изучены, в то время как макроэкономические последствия изменения регуляторных норм гораздо менее предсказуемы.

⁴ Определение теневой финансовой системы еще не состоялось. Совет по финансовой стабильности определяет теневое финансовое посредничество широко, как «кредитное посредничество, включая организации и активность вне регулируемой банковской системы». Термин введен П. Маккалеем в 2007 г. на ежегодном симпозиуме ФРБ Канзаса в Джексон-холле.

В итоге, в рамках данного подхода, финансовая стабильность выступает как вторичная цель денежно-кредитной политики. Включение дополнительной цели удлинит ее горизонт целеполагания, так как финансовые циклы обычно дольше по продолжительности, чем бизнес-циклы. Предполагается, что инструменты денежно-кредитной политики могут использоваться, чтобы «дуть против кредитного бума», даже если это повлечет за собой ситуацию, когда разрыв ВВП и уровень инфляции будут ниже своих целевых значений в среднесрочном периоде.

Третий подход предусматривает радикальную смену целей денежно-кредитной политики. Утверждается, что ценовая и финансовая стабильность настолько тесно переплетены, что их просто невозможно отделить друг от друга. Любые инструменты как ортодоксальной, так и неортодоксальной денежно-кредитной политики в первую очередь направлены на поддержание стабильности финансовой системы. Главный недостаток такого подхода заключается в том, что, преследуя цель по поддержанию финансовой стабильности, центральный банк может пренебречь целью по ценовой стабильности.

Если центральный банк сталкивается с проблемой выбора между двумя целями (добиваться стабильности национальных денег или финансовой стабильности), то ни в теории, ни на практике пока не определено, какая из них предпочтительнее. В настоящее время на практике преобладают эмпирические подходы, отдающие приоритет макропруденциальному регулированию и надзору [16].

Три описанных подхода предполагают разное институциональное устройство для организации монетарной и макропруденциальной политики. Согласно первому подходу, нет необходимости помещать денежно-кредитную и макропруденциальную политику «под одну крышу». Наоборот, предполагая, что ценовая и финансовая стабильность тесно взаимосвязаны, лучше, чтобы и тем и другим занимался один институт – центральный банк.

Возложение ответственности на центральный банк за макропруденциальную политику в дополнение к его мандату по ценовой стабильности имеет свои преимущества. Во-первых, обмен информацией и координация денежно-кредитной и макропруденциальной политики проходит более эффективно. Во-вторых, макропруденциальная политика осуществляется независимым институтом, который имеет большой опыт в сфере макроэкономического и финансового надзора. В конечном итоге центральный банк, как кредитор в последней инстанции, очень заинтересован в поддержании финансовой стабильности, так как при реализации кризиса он будет первым отвечать за последствия.

Сложности, связанные с включением финансовой стабильности в мандат центрального банка

Существующие теоретические дискуссии говорят в пользу того, что денежно-кредитная политика должна быть больше вовлечена в деятельность по достижению финансовой стабильности.

Вовлечение центрального банка в поддержание финансовой стабильности тем не менее связано с определенными сложностями.

Во-первых, понимание взаимодействия между финансовым и реальным сектором и эффекты перетекания кризисных явлений из финансовой сферы в макроэкономику до сих пор остаются ограниченными.

Во-вторых, стремление к финансовой стабильности может подорвать добросовестность центрального банка в достижении цели по инфляции. Между тем доверие к политике центрального банка является одним из ключевых факторов, обеспечивающих эффективность денежно-кредитной политики.

Интеграция монетарной политики и политики по достижению финансовой стабильности включает в себе, как было показано выше, риск конфликта интересов. Может сложиться ситуация, когда достижение цели по ценовой стабильности требует более мягкой (или жесткой) политики, в то время как для обеспечения финансовой стабильности нужны обратные меры. Это ведет к отклонению от запланированной цели по одной из двух политик. Если центральный банк не сумеет убедить рыночных агентов в том, что отклонение от одной из целей является временным компромиссом в условиях конфликта целей, доверие к нему будет подорвано.

Кроме того, ориентация на обеспечение финансовой стабильности может усилить проблему временного несоответствия (*time inconsistency*) денежно-кредитной политики. Пусть мандат центрального банка включает и ценовую, и финансовую стабильность. В финансовой сфере накоплен значительный уровень долга, при этом денежные власти стремятся достичь стабильно низкой инфляции. Однако, учитывая тот факт, что финансовый шок влечет за собой рост долговой нагрузки частного сектора, в изменившихся условиях правительство может быть заинтересовано в сокращении уровня долга за счет повышения инфляции. Важно, чтобы денежные власти продолжали выполнять свои обязательства по поддержанию ценовой стабильности [17].

Наконец, чрезмерная концентрация на вопросах финансовой стабильности может угрожать независимости органов денежно-кредитной политики. Ориентация ДКП исключительно на цели по ценовой стабильности облегчает политическое обоснование независимости центрального банка, так как цель по инфляции может быть количе-

ственно определена, а на ее основе – оценена эффективность работы монетарных властей. Другая ситуация складывается в отношении финансовой стабильности. Во внимание принимаются несколько переменных (темпы роста кредитования, цены на активы, уровень долга), желаемые уровни которых *a priori* не устанавливаются. Кроме того, их достижение не может автоматически гарантировать полное отсутствие проблем в финансовом секторе.

Таким образом, главным недостатком при включении финансовой стабильности в цели центрального банка, наряду с ценовой стабильностью, является риск снижения доверия к политике денежно-кредитных властей. Конфликтующие цели должны быть четко разъяснены, и центральный банк всегда должен указывать, на какой стороне (ценовой или финансовой стабильности) находится баланс рисков, который учитывается при принятии решения в области денежно-кредитной политики.

* * *

Кризис показал, что важным условием достижения конечной цели денежно-кредитной политики является обеспечение не только ценовой стабильности, но и финансовой стабильности.

Финансовый кризис привел к активной разработке макропруденциальной политики, направленной на поддержание финансовой стабильности. Последствия для денежно-кредитной политики остаются достаточно противоречивыми: некоторые ученые выступают за минимальное изменение мандата центрального банка, существовавшего до кризиса, в то время как другие – за более радикальный пересмотр ее целей.

С одной стороны, последствия финансовой нестабильности и системных кризисов слишком велики, чтобы центральный банк закрывал на них глаза и сосредоточивался только на узкой цели по инфляции. С другой стороны, макропруденциальная политика, нацеленная на поддержание финансовой стабильности всей системы, до сих пор находится в стадии разработки и ее эффективность по предотвращению системных кризисов остается под вопросом. В то же время есть эмпирические свидетельства того, что инструменты денежно-кредитной политики могут оказывать влияние на параметры, связанные с накоплением дисбалансов, таких как темпы роста кредитования, уровень ликвидности, рисковое поведение участников рынка. Кроме того, многие инструменты нетрадиционной денежно-кредитной политики (требования к резервам, к залоговому обеспечению, покупка активов), по сути, мало отличимы от инструментов макропруденциального регулирования. Все это говорит в пользу эксплицитного включения финансовой стабильности в мандат центрального банка. Однако есть некоторые связанные с этим

риски. Во-первых, нарушается независимость центрального банка. Во-вторых, сосредоточение на финансовой стабильности может приводить к ситуации так называемого «финансового доминирования», то есть риска того, что достижение цели по финансовой стабильности подорвет достижение цели по инфляции.

Таким образом, наилучшим решением видится сохранение ценовой стабильности в качестве первостепенной задачи денежно-кредитной политики, но с учетом положения в финансовой системе. Это позволит центральному банку при необходимости использовать инструменты денежно-кредитной политики, чтобы противостоять нарастанию дисбалансов во время подъема, при этом сохраняя основной курс, направленный на поддержание ценовой стабильности.

Литература

1. Столбов М.И. Современная макроэкономика: основные вызовы и возможные векторы изменений // Вестник Института экономики РАН. 2012. № 3. С. 15–28.
2. Андриюшин С.А., Кузнецова В.В. Центральные банки в мировой экономике: Учебное пособие. М.: Издательство «Альфа-М», 2012.
3. Бейкер Э. «Группа двадцати» и застой в сфере денежно-кредитной политики. // Вестник международных организаций. Т. 9. 2014. № 4.
4. Власенко М. Макропруденциальная политика как средство сглаживания проявлений системного финансового риска // Банковский вестник. 2013.
5. Akinci O., Olmstead-Rumsey J. (2015). How Effective are Macroprudential Policies? An Empirical Investigation. International Finance Discussion Papers 1136. <http://dx.doi.org/10.17016/IFDP.2015.1136>.
6. Хакоме Л., Нур Э. Защита системы в целом // Финансы и развитие. Март 2012. imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2012/03/pdf/jacome.pdf.
7. Borio C., Shim I. (2007). What Can MacroPrudential Policy Do to Support Monetary Policy? // BIS Working Papers 242. bis.org/publ/work242.pdf.
8. Lim C., Columba F., Costa A, Kongsamut P., Otani A., Saiyid M., Wezel T., and Wu X. (2011). Macroprudential Policy: What Instruments and How to Use Them? Lessons from Country Experiences // IMF Working Paper 11/238. imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11238.pdf.
9. Jiménez G., Ongena S., Peydró J-L., and Saurina J. (2012). Credit Supply and Monetary Policy: Identifying the Bank Balance-Sheet Channel with Loan Applications // American Economic Review. 102(5): 2301–26.
10. Kim, Ch. (2013). Macroprudential Policies: Korea's Experiences. Paper presented at the Rethinking Macro Policy II: First Steps and Early Lessons conference, hosted by the IMF. Washington, DC, 16–17 April 2013. imf.org/external/np/seminars/eng/2013/macro2/pdf/ck.pdf.

11. *Beau C., Clerc L., Mojon D.* Macroprudential Policy and the Conduct of Monetary Policy. Banque de France, Occasional Papers. 2011. №8. banque-france.fr/fileadmin/user_upload/banque_de_france/publications/OP8_janvier2011.pdf.
12. *Jenkins P., Longworth D.* Securing Monetary & Financial Stability: Why Canada Needs a Macroprudential Policy Framework. June 2015. cdhowe.org/pdf/commentary_429.pdf.
13. *Cecchetti S. & Kohler M.* (2014). When Capital Adequacy and Interest Rate Policy Are Substitutes (And When They Are Not). International Journal of Central Banking. Vol. 10(3). P. 05–231, September.
14. *Diamond D. & Rajan R.* (2012). Illiquid Banks, Financial Stability, and Interest Rate Policy /Journal of Political Economy University of Chicago Press. Vol. 120(3). P. 552–591.
15. *Smets F.* (2013). Financial Stability and Monetary Policy: How Closely Interlinked? / Sveriges Riksbank Economic Review. 2013.
16. *Андрюшин С.А., Кузнецова В.В.* Инструменты макропруденциальной политики центральных банков // Вопросы экономики. 2012. № 8.
17. The Importance of Macroprudential Policy for Monetary Policy. Deutsche Bundesbank Monthly Report. March 2015.

M.A. SHCHEPELEVA

post-graduate student of Moscow state institute of international relations under the Ministry of foreign affairs, economist of the Monetary policy department of the Bank of Russia, Moscow, Russia

mschepeleva@yandex.ru

ON THE INTERRELATION BETWEEN MONETARY AND MACROPRUDENTIAL POLICY

After the global financial and economic crisis of 2007–2009 the idea that inflation targeting ensures simultaneous achievement of financial stability was refuted. In this regard, macroprudential policy which implies a systematic approach to the regulation of the financial system has been introduced. The new concept of central banking regulation involves both monetary and macroprudential measures to monitor and prevent the buildup of financial imbalances. The issue of coordination of the two policies is still open.

Keywords: *macroprudential policy, monetary policy, financial stability, systemic risk.*

JEL: G28.

В.Ю. НАГАЛИН
аспирант РЭУ им. Г.В. Плеханова

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В статье исследуется проблема развития государственного предпринимательства как фактора обеспечения стабилизации и экономического роста российской экономики. На основе обобщения зарубежного опыта и российской практики автором раскрывается понятие и сущность государственного предпринимательства. Рассматриваются ключевые тенденции в развитии института государственного предпринимательства, особое внимание уделено вопросам повышения качества управления предприятиями с государственным участием в российской экономике.

Ключевые слова: *государственное предпринимательство, государственная собственность, государственный сектор экономики, государственное предприятие, приватизация, система управления государственной собственностью.*

JEL: H11, H57, H80, L32.

Государственное предпринимательство, с точки зрения институциональной теории, можно определить как один из институтов современной экономической системы, устанавливающий те нормы и правила, в соответствии с которыми происходит взаимодействие между государством как субъектом экономической деятельности и иными экономическими субъектами. Государственное предпринимательство осуществляется от имени государства (в лице уполномоченных органов исполнительной власти), но собственно предпринимательскую деятельность реализуют отдельные субъекты хозяйствования (государственные и смешанные предприятия, различные институты развития), которые формируют сферу рыночного предложения государственного капитала, а также занимаются производством различного рода товаров, работ и услуг.

Цели, способы реализации, а также критерии эффективности государственного предпринимательства отличаются от аналогичных параметров оценки и критериев частного предпринимательства. Не ко всем государственным активам применимы коммерческие критерии эффективности (рентабельность, чистый доход, период окупаемости инвестиций и т.д.), поскольку предпринимательская деятельность государства направлена на выполнение как коммерческих, так и приоритетных социально-экономических задач [1, с. 102].

Таким образом, под *государственным предпринимательством* мы понимаем целенаправленную деятельность государства, предполагающую коммерческое использование собственности государства, осуществляемую государственными предприятиями, предприятиями, основанными на смешанной форме собственности, а также посредством формирования рыночного предложения государственного капитала в различных сферах экономической деятельности в целях удовлетворения потребностей общества в товарах (работах, услугах) и получения прибыли, необходимой для развития субъекта хозяйствования и обеспечения финансовых обязательств перед другими хозяйствующими субъектами.

Экономическая деятельность государства как предпринимателя может осуществляться:

- на основе управления государственной собственностью, действующей в рамках государственного сектора экономики;
- через систему формирования рыночного предложения «государственного капитала»;
- через систему государственно-частного партнерства.

Мировой финансовый кризис 2008 г. стимулировал развитие экономической деятельности государства, активизацию соответствующих форм предпринимательской деятельности предприятий с государственным участием. В результате на современном этапе мы можем условно разделить все формы государственного предпринимательства на две группы: «традиционную» и «новую».

К первой группе – традиционным формам государственного предпринимательства – можно отнести распоряжение и управление государственными и смешанными предприятиями с государственным участием, государственную контрактную систему закупок (заказов). Вторая группа представлена «новыми формами»; к ним относятся различные формы рыночного предложения «государственного капитала», в частности, предполагающие активное управление миноритарными пакетами акций и долями в частных компаниях, предоставление займов государственными банками и банками развития, а также инвестиционная деятельность суверенных и прочих государственных фондов. Наибольшее развитие «новые формы» предпринимательской деятельности получают на основе использования различных механизмов государственно-частного партнерства (см. рис. 1).

В странах со смешанной экономикой институт государственного предпринимательства наибольшее развитие получил в сфере *управления и распоряжения государственными и смешанными предприятиями*. Выступая в роли контролирующего собственника предприятий, действующих в рамках государственного сектора экономики, государство, как правило, осуществляет контроль над предприятием путем назна-

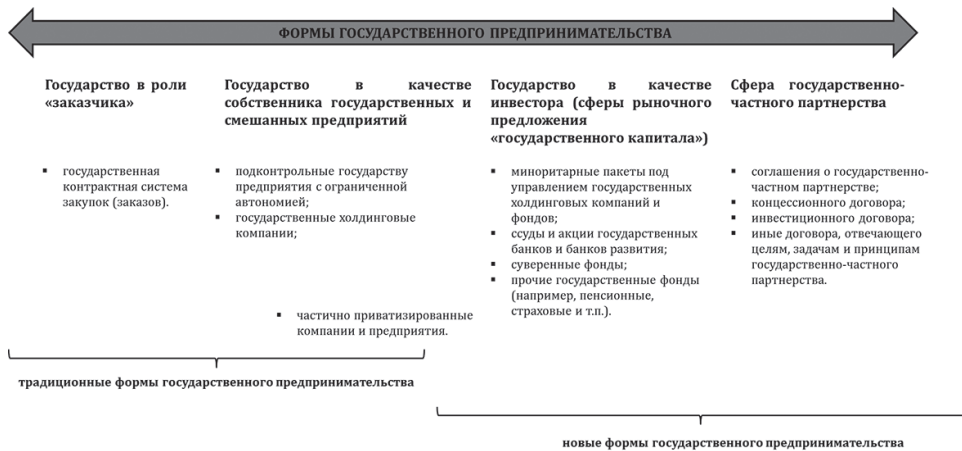


Рис. 1. Формы государственного предпринимательства.

чения менеджмента компании и членов совета директоров. Управление и распоряжение государственными и смешанными предприятиями государство может осуществлять и через государственные холдинговые компании, в которых правительство является единственным акционером (собственником) [2, с. 38].

На современном этапе наиболее распространенной организационной моделью государственного предпринимательства выступает интеграция государственного и частного капитала в рамках отдельной компании. Данные компании могут возникать в результате программ приватизации, когда государство стремится сохранить за собой контроль над приватизируемыми компаниями. Чаще всего государство владеет в таких компаниях блокирующим пакетом акций, однако доля государства в некоторых случаях может и не являться контрольной. В этом случае государству принадлежит так называемая «золотая акция», которая гарантирует право наложить вето на определенные стратегические и инвестиционные решения [2, с. 41].

Одной из важнейших форм государственного предпринимательства является система *государственных закупок (заказов)*. Государство, осуществляя закупки и размещая заказы для обеспечения общественных нужд, выступает в качестве предпринимателя – равноправного субъекта рыночных отношений. В этой связи государственный заказ строится на принципе экономической заинтересованности в нем компаний-исполнителей. Контракты с государством заключаются на коммерческой основе и являются прибыльными для поставщиков (производителей) [1, с. 104].

Одна из новых форм государственного предпринимательства – модель, в которой государство выступает в роли миноритарного инвестора, получила развитие, в первую очередь, из-за неэффективности

складывающейся системы управления государственными предприятиями. Неэффективность же системы управления вызвана рядом причин. Во-первых, потому что менеджменту предприятий не хватает мощных стимулов и надлежащего контроля, как со стороны совета директоров, так и со стороны рынка. Во-вторых, перед государственными предприятиями ставится множество некоммерческих целей, которые вступают в конфликт с экономическими. В – третьих, менеджмент крупных системообразующих государственных предприятий часто не стремится к повышению эффективности деятельности, потому что знает, что правительство будет спасать предприятие, даже если оно будет находиться на грани банкротства.

В то же время, в соответствии с существующей концепцией, в зарубежной экономической литературе под государственным предпринимательством понимается не только деятельность государственных и смешанных компаний, государственных холдинговых компаний и частично приватизированных компаний с государственным участием. К данному виду деятельности относят и управление государственными финансовыми ресурсами через государственные банки, банки развития и суверенные фонды благосостояния. В частности, по мнению экспертов, динамичное развитие суверенных инвестиционных фондов, рассматриваемых как альтернативный механизм вложения государственных сбережений, привело к тому, что миноритарные пакеты акций в публичных частных компаниях все чаще стали выступать объектами для инвестирования таких фондов. Несмотря на то что большая часть средств таких фондов предназначена для вложений в иностранные активы, ряд суверенных фондов вкладывают средства в национальные компании [2, с. 41]. Таким образом, основная идея данного вида предпринимательской деятельности заключается в том, чтобы отказаться от непосредственного директивного управления и передать управление независимому, более гибкому менеджменту для повышения общей эффективности деятельности предприятий.

Следует отметить, что данная форма государственного предпринимательства, повышая стимулы и внутренний контроль в компании, в то же время не выступают гарантией невмешательства государства в деятельность компании. Снижение контроля государства во многом зависит от принятия соответствующей нормативно-правовой базы, создающей барьеры для директивного вмешательства со стороны государства в оперативную деятельность компаний.

В настоящее время динамичное развитие получают различные формы государственно-частного партнерства. Их широкое распространение дает основание трактовать развитие института государственного предпринимательства как характерную черту современной смешанной экономики. В соответствии с поставленными целями все

формы государственно-частного партнерства можно подразделить на организационные модели, модели финансирования и модели кооперации [3].

Обобщая все вышесказанное, можно сделать вывод о том, что в современной экономике прослеживается тенденция к развитию «новых форм» государственного предпринимательства. В то же время по значению и масштабу деятельности по-прежнему ключевое значение имеет экономическая деятельность государства как собственника предприятий. Так, на долю предприятий, функционирующих в рамках государственного сектора экономики, приходится 20% от мирового объема инвестиций, 5% от количества занятых и до 40% производства в некоторых странах. Во многих странах, даже в наиболее конкурентных отраслях, крупнейшие промышленные предприятия остаются в руках государства¹.

В России на долю госкомпаний приходится 42% суммарной выручки среди 400 крупнейших компаний России, при том что в 2007 г. на долю выручки госкомпаний приходилось порядка 31% суммарного оборота 400 крупнейших компаний (см. рис. 2)².

Таким образом, основой для развития государственной предпринимательской деятельности в Российской Федерации является собственность, которая институционально функционирует в рамках государственного сектора экономики. Задача повышения эффективности управления государственной собственностью является чрезвычайно актуальной и рассматривается правительством в качестве одной из приоритетных в современных сложных финансово-экономических условиях. В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» («Майские указы» Президента РФ) предполагается оптимизация состава и структуры федерального имущества на макро- и микроуровне в интересах обеспечения устойчивых предпосылок для экономического роста. Эта стратегия детализирована в правительственных документах, прежде всего в Государственной программе «Управление федеральным имуществом» (принятой постановлением Правительства РФ № 327 от 15 апреля 2014 г.). Ключевой целью госпрограммы является «повышение эффективности управления федеральным имуществом, включая развитие конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности компаний с государственным участием с определением долго- и краткосрочных целей и задач управле-

¹ Официальный сайт Минэкономразвития России. Режим доступа: economy.gov.ru/minec/about/structure/depgosregulirineconomy (дата обращения: 7 ноября 2015 г.).

² Макрокризис под микроскопом / Группа «Эксперт». expert.ru/expert/2015/43/makrokrizis-pod-mikroskopom_1 (дата обращения: 11 ноября 2015 г.).

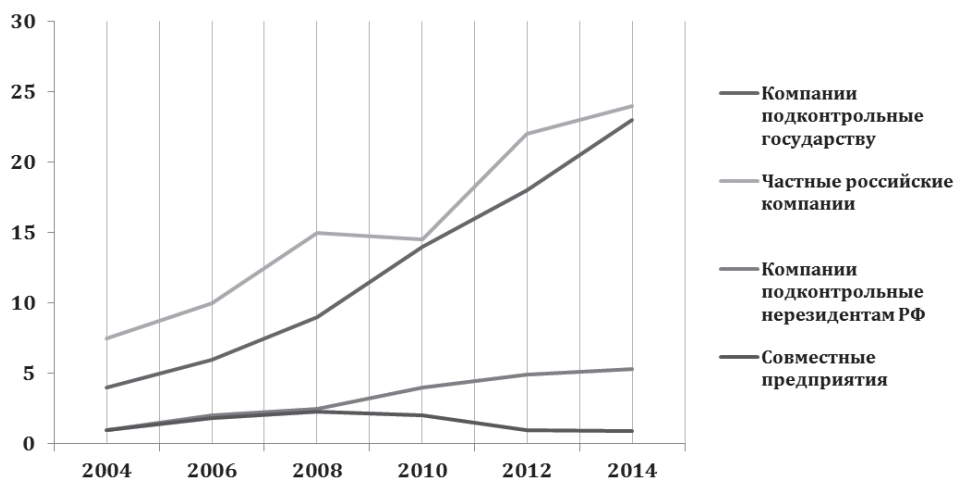


Рис. 2. Выручка 400 крупнейших компаний Российской Федерации по формам собственности, в трлн руб.

ния, повышения уровня их корпоративного управления и информационной прозрачности»³.

Первоочередными мерами для повышения эффективности системы управления государственными предприятиями и предприятиями с государственным участием являются следующие:

- совершенствование нормативно-правовой основы управления собственностью государства как собственника и участника (акционера) коммерческих и некоммерческих организаций;
- повышение финансовой и бюджетной дисциплины предприятий с государственным участием;
- разработка системы показателей и мониторинга эффективности деятельности государственных предприятий и предприятий с государственным участием;
- повышение прозрачности и раскрытия информации;
- обеспечение защиты прав акционеров.

Таким образом, развитие предпринимательской деятельности государства требует разработки соответствующей системы менеджмента как совокупности современных методов управления предприятиями. На наш взгляд, государственное предпринимательство должно представлять собой новаторский, гибкий стиль хозяйствования, базирующийся на поиске и использовании новых возможностей,

³ Государственная программа Российской Федерации «Управление федеральным имуществом» (утв. постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 327) / ГАРАНТ.РУ. Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70544258/#ixzz3ioLcymuy>. Дата обращения к ресурсу: 28 сентября 2015 г.

ориентации на инновации, на привлечении и использовании ресурсов и передовых технологий частного бизнеса для решения поставленных задач. Становление системы государственного предпринимательства должно стать тем драйвером, который обеспечит российской экономике условия для качественного роста.

Литература

1. *Смотрицкая И.И., Сагинова О.В., Шарова И.В.* Государственное предпринимательство и развитие российской экономики // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2015. № 1.
2. *Musacchio A., Lazzarini S. G.* Leviathan in Business: Varieties of State Capitalism and their Implications for Economic Performance. Boston, Massachusetts, 2012.
3. *Дерябина М.* Государственно-частное партнерство: теория и практика. Экономический портал Institutiones.Co. institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html (дата обращения: 7 ноября 2015 г.).
4. Современные процессы модернизации экономики зарубежных стран / Отв. ред. В.Б. Кондратьев. М.: ИМЭМО РАН, 2012.

V.YU. NAGALIN

post-graduate student of Entrepreneurship and logistics department of G.V. Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia
nagalin_vitalyi@mail.ru

STATE ENTREPRENEURSHIP IN ECONOMIC GROWTH PROVIDING

The key subject of the paper is the issue of the state development as a factor of economic growth and stabilization of the Russian economy. The author analyses foreign experience and the Russian practice and produces his own concept of public enterprise content. Key trends of the state entrepreneurship institute are defined. Principal concern is attended to improving of the quality in the enterprises management with the public participation in Russia.

Keywords: *state enterprise, state ownership, state sector of economics, state-owned enterprise, privatization, state property management system.*

JEL: H11, H57, H80, L32.

П.А. АЛЕКСАНДРОВ
аспирант Института экономики и менеджмента
Владимирского государственного университета

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ

В работе анализируются данные по индивидуальному предпринимательству в России и предлагаются пути повышения эффективности мероприятий, проводимых государственными и муниципальными властями по поддержке индивидуальных предпринимателей (ИП), с учетом демографических факторов. Автор доказывает, что это должно привести к увеличению объемов производимой ИП продукции и к созданию новых рабочих мест.

Ключевые слова: *индивидуальные предприниматели, анализ статистических данных по демографии, государственная поддержка, эффективность государственного управления.*

JEL: D220.

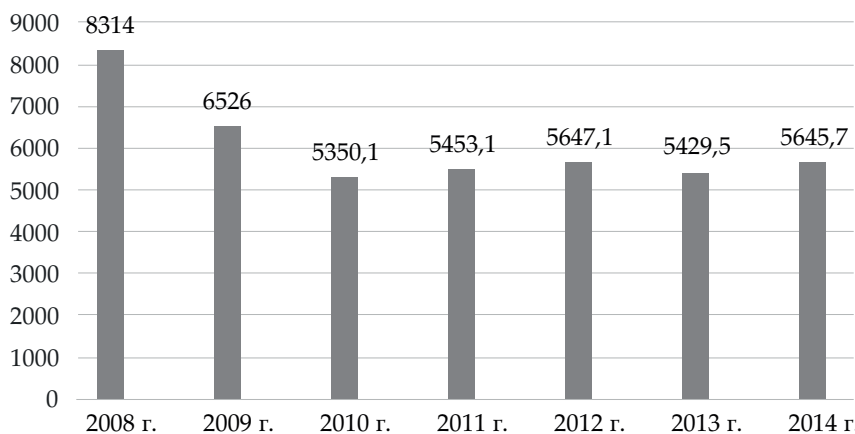
Численность занятых в сфере индивидуального предпринимательства в 2013 г. в России составляла около 5,5 млн чел., а объем выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг составил 9,7 трлн руб.¹ Индивидуальное предпринимательство – относительно молодой субъект российской экономики, и государственные органы власти способствуют его развитию, создавая для него определенные преференции. В частности, индивидуальным предпринимателям (ИП) разрешено использовать в своей деятельности один из нескольких видов налогообложения по своему усмотрению, упрощена процедура организации деятельности и ее ликвидации. Также на поддержку малого предпринимательства правительство РФ выделяет значительные субсидии: только в 2014 г. на эти цели было направлено 18135 млн руб.² В то же время, попытки правительства РФ решить проблемы внебюджетных фондов путем двойного повышения размера социальных взносов ИП

¹ Малое и среднее предпринимательство в России. Сборник. 2014.gks.ru.

² Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31 марта 2014 г. № 476-р. Москва. government.ru.

привело к сокращению численности фактически действующих ИП в 2013 г. на 100 тыс. чел. [1].

Обладая небольшими средствами ИП, довольно чувствительно реагируют на кризисные явления в экономике. Так, в 2009 году численность занятых в деятельности ИП снизилась на 1,8 млн чел.³ Динамика развития индивидуального предпринимательства более подробно представлена на рис. 1.



Источник: Малое и среднее предпринимательство в России. Сборник. 2014 г. gks.ru.

Рис. 1. Численность занятых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности в 2008–2014 гг. в России (тыс.)

Особенность учета количества ИП состоит в том, что Федеральной налоговой службой РФ учитывается численность фактически действующих ИП, а также ИП, приостановивших свою деятельность. Росстат использует данные только по фактически действующим ИП. Возможно, поэтому у некоторых исследователей происходит путаница в данных и недоверие к официальной статистике. Например, в 2013 году было ликвидировано 932,8 тыс. ИП, что на 482,6 тысячи больше, чем зарегистрировалось. Однако из них фактически действующих ИП сократилось на 103,3 тыс., а 379,3 тыс. ИП ликвидировали свою деятельность, уже ранее приостановленную.

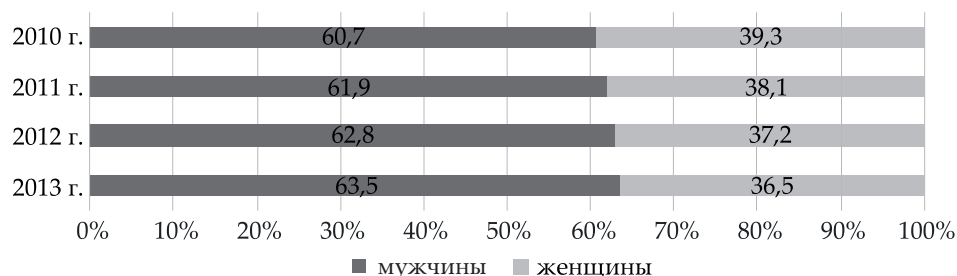
ИП относится к малому и среднему предпринимательству (МСП) и участвует в мероприятиях по их государственной поддержке. Однако ИП получают государственную помощь значительно меньшую по сравнению с другими участниками. Исследование эффективности освоения государственных субсидий, выделенных МСП в рамках государственной поддержки во Владимирском регионе, выявило

³ Институциональные преобразования в экономике. gks.ru.

факт несоразмерности выделяемых субсидий и количества юридических лиц (ЮЛ) и ИП. В 2012 г. во Владимирской области действовало 18,0 тыс. ЮЛ и 29,5 тыс. ИП, что составляет соответственно 38 и 62% от общего количества МСП. Однако пропорциональность выделения субсидий составляла: 84% – ЮЛ и всего 16% – ИП. При этом эффективность освоения государственных субсидий у ИП гораздо выше, чем у ЮЛ. В программе государственной поддержки МСП было выделено субсидий 173-ем ЮЛ и 32-ум ИП, из них ликвидировалось ЮЛ в течение двух лет 27 (что составляет 15,6%), а прекратили деятельность ИП всего 2 (что составляет 5,5%) [2].

На наш взгляд, в период сложной экономической ситуации, сложившейся в нашей стране, именно развитие индивидуального предпринимательства поможет быстро создать новые рабочие места, увеличить объемы продукции, в том числе и импортозамещающих товаров. Но для этого необходимо повышать эффективность мероприятий, проводимых государственными и муниципальными властями по поддержке индивидуальных предпринимателей (ИП), в том числе с учетом демографических факторов. Изучение демографического аспекта данного субъекта экономики и тенденции его изменения позволит более эффективно проводить государством мероприятия по поддержке ИП, по популяризации частного предпринимательства.

Одним из признаков, характеризующих тот или иной вид деятельности, является гендерный, т.е. соотношение участвующих в ней мужчин и женщин. Соотношение мужчин и женщин, участвующих в экономике России почти одинаковое, соответственно 51 и 49%⁴. Однако в индивидуальном предпринимательстве мужчин почти в 2 раза больше, и их доля в процентном выражении продолжает увеличиваться. Так, с 2010 г. по 2013 г. соотношение в пользу мужчин увеличилось на 2,8 процентных пункта, что более подробно представлено на рис. 2.

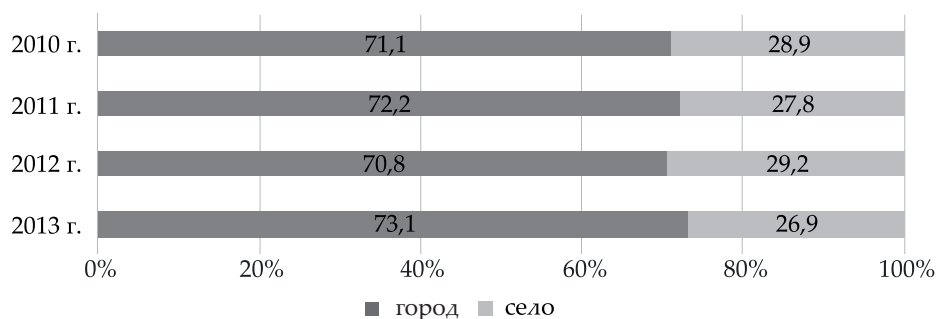


Источник: Малое и среднее предпринимательство в России. Сборник. 2014 г. gks.ru.

Рис. 2. Численность ИП по полу в 2010–2013 гг. (в %).

⁴ Статистический справочник. Россия 2015. www.gks.ru.

Следующий важный признак – соотношение городских и сельских жителей. ИП, проживающих в городе, почти в 2 раза больше, нежели в селе, и за 4 года их доля увеличилась на 2 процентных пункта (см. рис. 3).

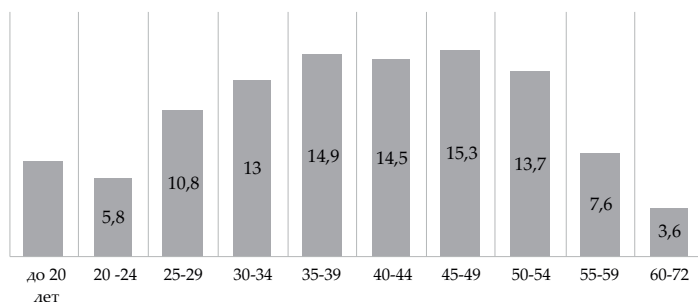


Источник: Малое и среднее предпринимательство в России. Сборник. 2014. gks.ru.

Рис. 3. Численность ИП по месту проживания в 2010–2013 гг. (в %).

Соотношение горожан и селян среди ИП соответствует показателям в целом по населению в России (74% и 26%).

Основная часть ИП (76%) – в возрасте от 25 до 54 лет, согласно данным представленным на рис. 4.



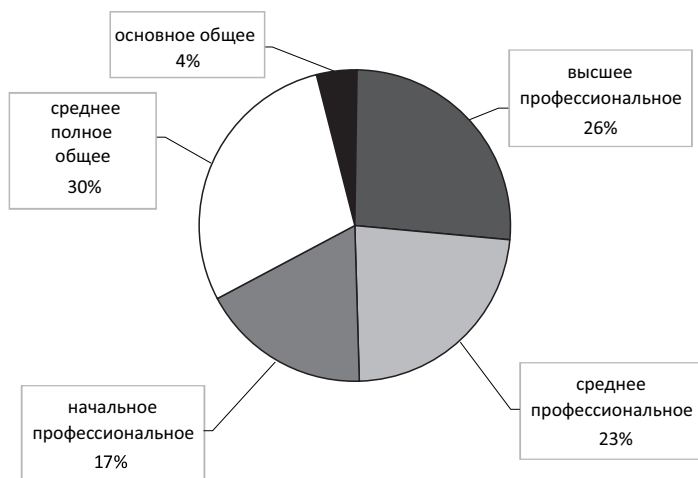
Источник: Малое и среднее предпринимательство в России. Сборник. 2014 г. Статистический справочник. Россия 2015. www.gks.ru.

Рис. 4. Численность ИП по возрасту в 2013 г. (в %).

Обращает на себя внимание низкая активность в желании заниматься предпринимательской деятельностью среди молодежи до 25 лет, хотя молодежь до 25 лет среди безработных составляет 28,5%, в том числе в возрасте 15–19 лет – 5,9%, 20–24 лет – 22,6%⁵. Возможно, что частично это связано с получением профессионального образования в этом возрасте.

⁵ Занятость и безработица в РФ. gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/195.htm.

Две трети ИП имеют образование выше общего (полного) среднего, а каждый четвертый имеет высшее профессиональное образование, что более подробно представлено на рис. 5.



Источник: Малое и среднее предпринимательство в России. Сборник. 2014 г. Занятость и безработица в РФ. gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/195.htm.

Рис. 5. Численность ИП по образованию в 2013 г. (в %)

В целом можно констатировать, что личным бизнесом занимаются люди с достаточно хорошей образовательной базой.

Проанализировав демографические данные можно составить портрет типичного представителя ИП – это мужчина средних лет, горожанин, имеющий профессиональное образование.

Конечно, сам по себе факт составления портрета типичного представителя ИП не представляет большого научного интереса. Однако, если рассматривать проблему популяризации ИП и повышения престижа данной деятельности, но не иметь портрета типичного субъекта, то эффект от такой работы будет близкой к нулю. Любой менеджер по рекламе знает, что эффект воздействия на социальное сознание возможен, если установлена социальная аудитория, на которую направлено рекламное действие и создана соответствующая стратегия рекламы. В данном случае речь идет о пропаганде создания и ведения своего дела.

Минэкономразвития России разработало проект «Стратегия развития МСП в Российской Федерации до 2030 года»⁶, в котором пропаганда предпринимательства и популяризация малого и среднего предпринимательства ограничены дежурными фразами. Как проводится

⁶ economy.gov.ru/minec/about/structure/depmb/20151013.

работа по популяризации предпринимательства в России, в частности в регионах, можно проследить на примере Владимирской области. Так, на программу популяризации предпринимательской деятельности в 2012 году во Владимирской области было потрачено 100 тыс. руб. и на них был профинансирован областной конкурс «Лучшая новогодняя елочная игрушка». В 2013 году департаментом развития предпринимательства, торговли и сферы услуг администрации Владимирской области были профинансированы мероприятия «Популяризация предпринимательской деятельности» в размере 1,7 млн руб., но они не были освоены по причине «отсутствия уполномоченного по защите прав предпринимателей»⁷. В 2014 году на популяризацию предпринимательской деятельности было выделено 1723 тыс. руб., из них не освоено 637 тыс. руб. Такая деятельность региональной власти указывает на неподготовленность работников в регионах к таким мероприятиям, на недопонимание сути работы по популяризации. Вследствие этого работа на местах по популяризации предпринимательства сводится зачастую лишь к рекламированию каких-то конкретных товаров. Популяризация предпринимательства в России – важная задача, которую надо решать концептуально, с привлечением специалистов из социальной рекламы, социальных психологов с использованием наработанных методик из международного опыта, в том числе и с освещением делового опыта известных спортсменов, певцов, фотомоделей в средствах массовой информации. И эти необходимые мероприятия региональным властям и тем более муниципальным, без помощи МЭР РФ не разработать.

Исследование типичного представителя ИП показало, что в основной части ИП – это образованные, молодые и энергичные люди, обладающие смелостью для ведения своего дела и защиты своего бизнеса от бюрократического давления, а часто и от криминала, не побоявшиеся рисковать своими личными сбережениями и пытающиеся выжить в конкурентной борьбе с крупными компаниями. Недавно известная газета «The New Times» переименовала рубрику «Малый бизнес» в «Предпринимательство» – это признание того, что «любые новые начинания имеют решающее значение для здоровой глобальной экономики»⁸.

Для повышения престижа предпринимательства в нашей стране необходимо для начала также исключить слово «малый».

⁷ Отчет Департамента развития предпринимательства, торговли и сферы услуг администрации Владимирской области за 2012–2013 гг. drpt.avо.ru.

⁸ nytimes.com/pages/business/smallbusiness/index.html.

Вывод

Для эффективной работы по популяризации и пропаганде организации собственного дела необходимо разработать концепцию рекламной политики с использованием данных о типичном представителе индивидуального предпринимательства, с участием ведущих представителей социальной рекламы, создать типовые видеоролики, образцы наружной рекламы. Для того, чтобы создать привлекательность и престиж предпринимательства, необходимо изжить навязанное за время советской власти отношение к частному труду, как к чему-то алчному, жадному и аморальному.

Недостаточная активность женщин в предпринимательской деятельности связана, помимо других причин, со слабым участием ИП в традиционно «женских» отраслях экономики, таких как образование, в том числе дошкольное с созданием мини детских садов, здравоохранение, гостиничный бизнес. Так, в образовании заняты лишь 0,3% предпринимателей от общего числа ИП, в медицине – 0,4%.⁹ Государственным и муниципальным властям необходимо проводить мероприятия по популяризации предпринимательства среди женщин.

Вовлечение молодежи в открытие собственного дела посредством преподавания основ бизнеса со школьной скамьи придаст новый импульс в развитии предпринимательства в России. Также необходимо создавать преференции для молодых ИП.

Достаточно высокую образовательную основу ИП необходимо усилить подготовкой по правовым вопросам, связанным с участием в тендерах по государственным закупкам, с налогообложением, планированием с помощью объектов инфраструктуры государственной поддержки МСП, таких как бизнес-инкубаторы [3].

Использование аналитических данных о демографическом составе ИП позволит государственным и муниципальным властям повысить эффективность мероприятий по государственной поддержке МСП, в том числе и по популяризации ИП, что несомненно придаст импульс развитию индивидуального предпринимательства, созданию новых рабочих мест. Все это приведет в итоге к увеличению доли малых и средних предприятий в ВВП страны.

Литература

1. Рассадин Б.И., Александров П.А. Демографические и структурные изменения коммерческих предприятий в России / Материалы Международной научно-практической конференции «Перспек-

⁹ Численность занятых в сфере индивидуального предпринимательства по видам экономической деятельности. gks.ru/bgd/regl/b14_47/Main.htm.

- тивы развития потенциала инновационной модернизации социально-экономических систем», 27 ноября 2014 г., Владимир. 2014. С. 182–187.
2. Александров П.А. Анализ эффективности государственной поддержки малых и средних предприятий в регионах (на примере Владимирской области) // Экономический журнал. 2015. № 3. С. 31–36.
 3. Александров П.А. Повышение эффективности бизнес-инкубаторов в России (на примере Владимирской области) // Вестник ВЛГУ. 2015. № 4. С. 7–114.

P.A. ALEKSANDROV

post-graduate student of the Institute of economics and management of Vladimir state university, Vladimir, Russia
aleksandrov.pawel@yandex.ru

INDIVIDUAL ENTREPRENEURSHIP IN RUSSIA

The data on individual business in Russia are analyzed and ways of efficiency increase in the events held by the state and municipal authorities for support of the individual entrepreneurs are offered, taking into account demographic factors. The author proves that it has to lead to increase in volumes of production made by individual entrepreneurs and to creation of new workplaces.

Keywords: *individual entrepreneurs, analysis of statistical data on a demography, state support, efficiency of public administration.*

JEL: D220.

Памяти Вячеслава Константиновича Сенчагова

7 марта 1940 г. – 25 января 2016 г.

25 января на 76-ом году жизни скоропостижно скончался выдающий советский и российский экономист, академик РАЕН, заслуженный экономист России, доктор экономических наук, профессор, признанный на мировом уровне ученый и талантливый педагог **ВЯЧЕСЛАВ КОНСТАНТИНОВИЧ СЕНЧАГОВ**.

Вячеслав Константинович прошел путь от рабочего до председателя Государственного комитета цен СССР – министра СССР.

С 1995 г. он являлся бессменным руководителем Центра финансовых исследований Института экономики РАН, основателем научного направления «Обеспечение экономической безопасности России», а также признанным авторитетом в области финансовых исследований. Работая долгие годы в Научном совете при Совете безопасности РФ, В.К. Сенчагов внес весомый вклад в защиту национальных интересов и обеспечение экономической безопасности нашей страны.

В 2005–2009 гг. он принимал активное участие в разработке основополагающих документов: «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г.» и «Об Основах стратегического планирования в Российской Федерации», утвержденных указами Президента Российской Федерации в 2009 г.

Действительный член Нью-Йоркской академии наук (1994), Международной академии информатизации (1996), Международной академии менеджмента (1996), член Международного союза экономистов (1993), член Международной академии развивающихся рынков (Вашингтон, 2007) В.К. Сенчагов неоднократно избирался вице-президентом Российской академии естественных наук (2004, 2008, 2015).

Научное наследие В.К. Сенчагова представлено более чем 300-ми научными работами, в том числе 23-мя монографиями. Значительное число его работ переведено на иностранные языки. В частности, его книга «Экономическая безопасность: Производство – Финансы – Банки» в 2003 г. была издана в Китае. Его учебник для вузов «Экономическая безопасность России. Общий курс» выдержал 3 издания. В 2010 г. был опубликован фундаментальный труд В.К. Сенчагова «Экономика, финансы, цены: эволюция, трансформация, безопасность».

Под руководством В.К. Сенчагова шла активная подготовка и аттестация высококвалифицированных научных кадров. Он являлся членом Экспертного совета ВАК РФ, председателем Совета по защите кандидатских диссертаций (1999–2009 гг.), зам. председателя Диссертационного совета по защите докторских диссертаций. Под его научным руководством сформировался целый ряд ведущих ученых-экономистов – свыше 30 кандидатов и 7 докторов наук.

Нельзя не вспомнить и о его обширной редакционно-издательской деятельности. В.К. Сенчагов являлся членом редколлегии таких журналов, как «Вопросы экономики», «ЭКО», «Экономика в промышленности», а также членом Экспертного совета при Председателе Счетной палаты Российской Федерации, членом Научно-экспертного совета по антикризисной политике при Аналитическом управлении Государственной Думы РФ.

Плодотворная научная и общественная деятельность Сенчагова В.К., признанного авторитета в сфере экономики и финансов, отмечена государственными наградами. Он награжден юбилейной медалью к 200-летию Министерства финансов России (2002), знаком отличия «За заслуги в укреплении сотрудничества со Счетной палатой Российской Федерации» (2006), почетным знаком «Совет безопасности Российской Федерации» (2007), почетным знаком «За заслуги в аналитической работе» Аналитического центра при Правительстве РФ (2008), почетной грамотой Министерства внутренних дел России (2010), медалью Совета Безопасности Российской Федерации (2015) и многими другими правительственными наградами.

Коллектив Института экономики РАН знал Вячеслава Константиновича Сенчагова как ученого, обладающего непререкаемым авторитетом, как руководителя целого ряда научных направлений в теории финансов, как основателя научной школы в области теории экономической безопасности. И как ученый, и как порядочный человек, он пользовался у сотрудников института глубочайшим уважением.

Дирекция Института экономики РАН

*Редакционный совет и редакционная коллегия
журнала
«Вестник Института экономики
Российской академии наук»*

ТРЕБОВАНИЯ К РУКОПИСЯМ

1. К публикации в журнале принимаются оригинальные материалы на русском языке по экономике теоретического и прикладного характера, ранее нигде не опубликованные и не принятые к рассмотрению в других изданиях, оформленные в соответствии с указанными ниже требованиями.
2. Рукописи научных статей представляются в журнал в виде файла формата MS-Word (с расширением doc) и одного экземпляра распечатки. В случае пересылки материалов по электронной почте предоставлять распечатки не требуется. Шрифт Palatino Linotype, кегль 11, ключевые слова, аннотация, сноски – кегль 9. Фамилия автора – 11-й, заглавные, название статьи – заглавные жирные. Поля: верхнее – 1 см, левое – 2,1, нижнее – 1,2, правое – 1,4 см. Межстрочный интервал – одинарный.
3. В начале статьи дается следующая информация: фамилия, имя, отчество автора (или авторов через запятую) на русском и английском языках, название статьи (на русском и английском языках), краткая аннотация на русском и английском языках (не более 10 строк); ключевые слова на русском и английском языках (не более 10 слов); JEL-коды, соответствующие тематике статьи на основе алфавитно-цифровой классификационной системы по экономической теории (Journal of Economic Literature).
4. Список литературы в конце статьи и ссылки на нее в тексте статьи должны быть оформлены в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5 – 2008.
5. После текста статьи (в том же файле) авторы указывают: полностью Ф.И.О., полные наименования ученых степеней и званий, должностей каждого автора, полные наименования организаций, где авторы работают и их адреса, контактные телефоны и e-mail.
6. Размер статьи не должен превышать одного печатного листа – 40000 знаков с пробелами. Рекомендуемый средний объем статьи – 20000 знаков с пробелами.
7. Присланные статьи подлежат рецензированию. Решение об опубликовании статьи в журнале принимается с учетом результатов рецензирования. Рукописи не возвращаются. При отклонении статьи замечания рецензентов и редколлегии авторам не сообщаются.
8. Редакция оставляет за собой право не ставить авторов в известность об изменениях и сокращениях рукописи, имеющих редакционный характер.
9. Мнение редакции журнала может не совпадать с позицией авторов публикаций.

Компьютерная верстка: Гришина М.Ф.

Подписано в печать 05.02.2016.
Формат 70×100/16. Объем 10 п.л. Тираж 500 экз.
Печать офсетная. Заказ № 160215-8

Отпечатано в соответствии с предоставленными материалами
в типографии ИП Алонцева И.А.
124482, Москва, Зеленоград, корп. 528, оф. 12; тел./факс: 8-495-789-47-65

Адрес редакции: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32
Тел.: 8-499-129-07-10, e-mail: vestnik-ieran@inbox.ru
www.inecon.org/zhurnaly-uchrezhdennye-ie-ran/vestnik-instituta-ekonomiki-ran.html

© НП

Редакция журнала

«Вестник Института экономики Российской академии наук», 2016