

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ. ИЗДАЕТСЯ С 2007 г.

ВЫХОДИТ 6 РАЗ В ГОД

№ 3/2017

Главный редактор

КОЗЛОВА С.В. – доктор экономических наук

Редакционный совет

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

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

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

Глинкина С.П. – доктор экономических наук, профессор, руководитель научного
направления Института экономики РАН

Головнин М.Ю. – член-корреспондент РАН, первый заместитель директора
Института экономики РАН

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

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

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

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

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

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

УЧРЕДИТЕЛЬ:

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт экономики Российской академии наук

МОСКВА

ВЕСТНИК
ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
Научный журнал

№ 3/2017

Журнал «Вестник Института экономики Российской академии наук»
зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением
законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.
Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС 77-26786 от 19 января 2007 г.
Индекс журнала в Каталоге агентства «Роспечать» 80713
(для индивидуальных подписчиков)

Редакционная коллегия:

Шацкая И.В., канд. экон. наук (заместитель главного редактора);
Касьяненко Т.М. (ответственный секретарь журнала);
Дерябина М.А., канд. экон. наук;
Лыкова Л.Н., докт. экон. наук;
Грибанова О.М.

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

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)
ISSN – 2073-6487

Адрес редакции: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32
Тел.: 8-(499) 724-13-91, e-mail: vestnik-ieran@inbox.ru
www.inecon.org/zhurnaly-uchrezhdennye-ie-ran/vestnik-instituta-ekonomiki-ran.html

© НП
Редакция журнала
«Вестник Института экономики Российской академии наук», 2017

Компьютерная верстка: Гришина М.Ф.

Подписано в печать 13.06.2017.
Формат 70×100/16. Усл.-печ. л. 10. Тираж 500 экз.
Печать офсетная. Заказ № 12/15067

Отпечатано в соответствии с предоставленными материалами в ООО «Амирит»,
410004, г. Саратов, ул. Чернышевского, 88
Тел.: 8-800-700-86-33 | (845-2) 24-86-33
E-mail: zakaz@amirit.ru
Сайт: amirit.ru

СОДЕРЖАНИЕ

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Покидченко М.Г. Экономическая политика России: историко-институциональные доминанты	7
Кошовец О.Б. Почему господствующая экономическая теория прозвала кризис: о роли онтологических барьеров.	18
Комолов О.О. Норма прибыли в контексте нестабильности мировой экономики	35

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Бухвальд Е.М., Валентик О.Н., Кольчугина А.В., Одинцова А.В. Стратегическое планирование для малых городов России	53
Корепанов Е.Н. Роль малых предприятий в инновационных процессах	71
Шабашкин С.С. Теоретические аспекты развития решоринга	86
Свирина Л.Н. Новые инструменты и механизмы государственного управления в сфере подготовки и обеспечения российской экономики профессиональными кадрами	96

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Четверикова А.С. Экологические аспекты деятельности иностранных ТНК в Европе и США на примере металлургии	108
Шевцова А.С. Изменение экономики Латинской Америки на фоне политической нестабильности	126

ЭКОНОМЕТРИКА

Коршунов В.А., Райнхардт Р.О. Оценка остатка Солоу для реального и потенциального ВВП: практический расчет для стран – членов ОЭСР	137
Миграян А.А. Методологические аспекты оценки экономической эффективности зон свободной торговли ЕАЭС с Вьетнамом	150

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Ци Вэйчао

Модели развития сферы услуг в экономике КНР 162

Зубкова Я.Н.

Современные инвестиционные тенденции в мировой
электроэнергетике 171

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Зеленоборская Л.В.

Институт экономики РАН в 2016 году 187

НА КНИЖНУЮ ПОЛКУ

Кузнецова Т.Е.

Предпосылки перехода российской экономики
к новой модели экономического роста 197

CONTENTS

QUESTIONS OF ECONOMIC THEORY

- Pokidchenko M.G.**
The economic policy of Russia: historical and institutional dominance 7
- Koshovets O.B.**
Why the dominating economic theory has missed crisis: about the role of ontological barriers 18
- Komolov O.O.**
Rate of return in the context of instability of the world economy..... 35

ECONOMICS AND MANAGEMENT

- Bukhvald E.M., Valentik O.N., Kolchugina A.V., Odintsova A.V.**
Strategic planning for small towns of Russia 53
- Korepanov E.N.**
The role of small enterprises in innovative processes..... 71
- Shabashkin S.S.**
Theoretical aspects of the reshoring development 86
- Svirina L.N.**
New tools and mechanisms of public administration in the sphere of preparation and providing the Russian economy with professional personnel 96

WORLD ECONOMY

- Chetverikova A.S.**
Ecological aspects of activity of foreign multinational corporations in Europe and the USA on the example of metallurgy 108
- Shevtsova A.S.**
The change of the economy of Latin America against the background of political instability 126

ECONOMETRICS

- Korshunov V.A., Raynkhart R.O.**
Assessment of the Solow residuals for real and potential GDP: practical calculation for member countries of OECD 137
- Migranyan A.A.**
Methodological aspects of the assessment of economic efficiency of free trade zones of EAEU with Vietnam..... 150

PUBLICATIONS OF YOUNG SCIENTISTS

Tsi Veychao

The models of the services sector development in the economy
of China 162

Zubkova Ya.N.

Current investment trends in the global electric power industry 171

SCIENTIFIC LIFE

Zelenoborskaya L.V.

The Institute of economics of the Russian academy of sciences
in 2016. 187

ONTO THE BOOK SHELF

Kuznetsova T.E.

Prerequisites of transition of the Russian economy to a new model
of economic growth 197

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

М.Г. ПОКИДЧЕНКО

доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник
Института экономики Российской академии наук

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ: ИСТОРИКО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ДОМИНАНТЫ

В статье рассматривается история применения основных вариантов экономической политики. Делается вывод о том, какая концепция экономической политики наиболее соответствует экономике современной России.

Ключевые слова: экономическая теория, экономическая политика, неолиберализм, кейнсианство, дирижизм.

JEL: B25, B52, E61, P11, P51, O23, N10.

...не вернее ли, не основательнее ли справиться с историей? Она удивительно как скоро отрезвляет...

И.К. Бабст, профессор Московского университета, середина XIX в.

В настоящее время в нашей стране идет бурная дискуссия, подогреваемая недавним экономическим кризисом и падением цен на нефть. Речь идет о необходимости для России более совершенной экономической политики, которая позволила бы не только выйти из кризиса, но и достигнуть достаточно высоких темпов роста производства. Падение цен на нефть требует также изменения отраслевой структуры российской экономики. В рамках дискуссии обозначились две основные позиции – неоліберала А. Кудрина и государственников С. Глазьева и Б. Титова. [2], [4]. Сторонники различных концепций в России и за рубежом отстаивают обычно их «абсолютную правильность». В теоретическом плане это заводит дискуссию в тупик, а в практическом плане выбор какой-либо из этих концепций и разработка на ее основе экономической политики становится скорее политическим, а не экономическим решением. Я предлагаю на основе исторического анализа обозна-

читать в общем виде координаты для решения вопроса о том, какая экономическая политика необходима России на данном этапе развития.

В начале следует посмотреть, в каких исторических условиях сформировались три основные современные концепции государственного регулирования экономики – неолиберализм, кейнсианство и дирижизм. Иначе не избежать механического переноса политических, социальных и экономических систем из одной страны (как правило, успешной) в другую без учета исторических, культурных и национальных особенностей обеих стран. Наглядным примером является попытка переноса американской модели демократии в арабские страны.

Всем трем указанным концепциям государственного регулирования капиталистической экономики предшествовала концепция экономического либерализма, предполагающая полное невмешательство государства в экономику. Концепция сформировалась в Западной Европе, в Англии и Франции (являвшихся тогда лидерами в мировой экономике) на рубеже XVII и XIX вв. и господствовала в экономической науке до середины 30-х годов XX в. На практике же государственное регулирование экономики в той или иной степени присутствовало в Европе и США в течение всего указанного периода. Оно касалось отдельных отраслей или секторов народного хозяйства, например, железнодорожного строительства или внешней торговли. Следует отметить также возникновение и развитие с конца XIX в. особенно в Западной Европе социально-экономической политики, нового направления государственной региональной экономики, а именно ее социальных аспектов.

Начало всестороннего государственного регулирования экономики в новейшей истории относится ко времени Первой мировой войны. Предшествующие европейские войны продолжались год – два, поэтому у всех участников Первой мировой войны ресурсы были заготовлены именно на этот срок. По мере исчерпания ресурсов все воюющие страны вынуждены были срочно, не прекращая военных действий, пополнять воинские, продовольственные, транспортные ресурсы на фронте и обеспечивать снабжение производства и населения в тылу. Эту срочность не мог обеспечить свободный рынок. Формировалась система всестороннего государственного регулирования и регламентирования экономики. Например, в России была введена «продразверстка», но не та, которая потом практиковалась большевиками во время Гражданской войны. Речь шла об обязательных поставках государству зерновых по фиксированным ценам, которые разверстали по губерниям. Эти поставки составляли лишь часть общего урожая, а другая часть продавалась частным лицам по свободным ценам. Правда, это создавало большие трудности при расчете и организации «продразверстки» и негативно повлияло на оставшуюся часть формально сво-

бодного рынка. Подобные мероприятия осуществлялись и в других отраслях и секторах экономики. Однако после окончания войны эта система прекратила свое существование, т. к. в мирное время в ней не было необходимости.

Второй опыт всестороннего государственного регулирования экономики был приобретен во время «Великой депрессии» 1930-х годов. «Великая депрессия» тоже не была обычным экономическим кризисом. Сам кризис, т.е. падение производства, продолжался очень долго – с конца 1929 г. до начала 1933 г., – и был значительно глубже обычных экономических кризисов. Выход из него начался далеко не сразу. В целом это была часть фазы спада «большого экономического цикла» Кондратьева, на которую пришлось три кризиса среднего цикла – 1921, 1929, 1937 гг. Первый кризис (1921 г.) был не очень заметен, особенно в США, экономика которых получила мощный импульс развития во время Первой мировой войны, когда США были поставщиком и кредитором воюющих стран. Поэтому экономика США была на подъеме до осени 1929 г. Необычная же продолжительность и глубина кризиса 1929 г. была связана со значительной монополизацией экономик развитых капиталистических стран. Крупные корпорации обладали более устойчивым положением в деловом мире, у них были большие финансовые и кредитные возможности, и поэтому они могли дольше сопротивляться надвигающемуся кризису. Но эта отсрочка привела затем только к большей глубине и продолжительности кризиса.

Наиболее всесторонними и последовательными антикризисные программы государственного регулирования были во время «Великой депрессии» в США и в Германии. В обоих случаях в них следует различать собственно антикризисные, временные меры и экономические реформы, действие которых продолжилось после окончания кризиса. Например, в «Новом курсе» Рузвельта собственно антикризисными мерами были компенсации фермерам за сокращение производства, разрешение раздела рынков временно созданным отраслевым союзам производителей, строительство государством дорог и других объектов инфраструктуры. А изменение биржевых правил, ужесточение антимонопольного законодательства, расширение прав профсоюзов относились уже к экономическим реформам. Экономические кризисы всегда являются стимулом к обновлению капиталистической экономики – обновлению технологическому, организационному и институциональному.

Хотя антикризисное государственное регулирование экономики в 1930-х годах было временным явлением, «Великая депрессия» произвела такое впечатление на экономистов-теоретиков, что у них возникла идея о необходимости постоянного всестороннего государствен-

ного регулирования экономики, а не только во время войн и кризисов. В результате в середине 1930-х годов в экономической науке появились две основные концепции государственного регулирования капиталистической экономики – кейнсианство и неолиберализм, которые существуют и до настоящего времени.

Кейнсианство предлагало более активную роль государства в экономике, а именно воздействие на предпринимательскую активность с помощью кредитной и налоговой политики, а также самостоятельную предпринимательскую деятельность государства в виде заказов готовой продукции и инвестиций. Эта государственная деятельность может финансироваться, по мнению кейнсианцев, за счет дефицита бюджета, а возникающую при этом инфляцию кейнсианцы считают приемлемой платой за оживление в экономике. Сам Кейнс рассматривал только ситуацию спада в экономике, когда спрос отстает от предложения и его надо стимулировать. После Второй мировой войны кейнсианцы уже рассматривали и ситуацию экономического спада, и ситуацию экономического подъема, в равной степени трактуя их как отклонение от экономического равновесия, которое нужно исправлять. Поэтому на фазе спада они предлагали политику «дешевых денег» (снижение налогов, удешевление кредитов, увеличение государственных заказов и инвестиций), а на фазе подъема («перегрева конъюнктуры») – политику «дорогих денег», т. е. те же мероприятия, но с обратным знаком.

По мнению неолибералов, государство должно только вернуть утраченный из-за монополизации экономики механизм ее саморегулирования. Другими словами, само государство не является хозяйствующим субъектом, но обеспечивает частному бизнесу комфортные институциональные условия предпринимательской деятельности.

Во время Второй мировой войны в экономике воюющих стран снова была создана система государственного регулирования и регламентирования, еще более мощная, чем во время Первой мировой войны. После окончания войны государственное регулирование экономики сохранилось, хотя некоторые черты «военной экономики» ушли в прошлое. Во всех развитых капиталистических странах, кроме ФРГ, в основу экономической политики после Второй мировой войны была положена концепция кейнсианства, во Франции – концепция дирижизма (о ней речь пойдет ниже), а в западной Германии – концепция неолиберализма. Это было связано с тем, что с 1933 по 1945 г. в Германии было значительное национал-социалистическое регулирование экономики, и после войны маятник общественных настроений качнулся в другую сторону.

Первые двадцать послевоенных лет (1945–1965 гг.) в развитии мировой экономики пришлось на фазу подъема большого экономического

цикла. Этот экономический подъем правительства всех развитых капиталистических стран трактовали как результат их «правильной» экономической политики, хотя надо помнить, что в большей части стран в основе этой политики было кейнсианство, а в ФРГ – неолиберализм. Но в следующие двадцать лет (1965–1985 гг.) происходила уже фаза спада большого цикла, во время которой выделялись три кризиса среднего цикла – 1968/69, 1975 и 1981/82 гг. Кроме того, в период первого послевоенного «большого спада» случились и другие «болезни» капиталистической экономики. Это валютный кризис второй половины 1960-х годов, в результате которого был навсегда прекращен размен на золото фунта и доллара, и энергетический кризис 1973 г., и появление в 1970-е годов хронической инфляции. В результате существовавшая до этого времени экономическая политика была раскритикована, и во всех развитых и капиталистических странах прежняя политика была заменена на альтернативную. В тех странах, где было кейнсианство, его сменил неолиберализм, а в ФРГ неолиберализм заменили на кейнсианство (правда, просуществовало оно в Западной Германии всего восемь лет, а затем и здесь воцарился неолиберализм).

Первые победные фанфары о «правильности» именно неолиберальной экономической политики начались в 1980-е годы, т. е. в период перехода от фазы спада к фазе подъема большого цикла в мировой экономике. Примерами успешной, а следовательно, «правильной» экономической политики были объявлены «рейганомика» в США и «тетчеризм» в Англии. Последовавшая за тем фаза подъема большого цикла (1985–2005 гг.) послужила еще большим «доказательством» правильности неолиберализма и его торжества в экономической науке всего мира. Кейнсианцы ушли в глухую оборону.

В экономической же теории неолибералов с 1970-х годов произошли некоторые изменения. Поскольку, как уже говорилось выше, с этого времени в мировой экономике началась хроническая инфляция, сохраняющаяся до сегодняшнего дня, школа монетаристов во главе с М. Фридманом, ставшая в 1970-е годы лидером среди неолибералов, выдвинула для государства еще одну задачу. Наряду с обеспечением свободной конкуренции монетаризм должен был ликвидировать инфляцию. Это необходимо потому, говорили монетаристы, что инфляционные цены, как и монопольные, не отражают реального соотношения спроса и предложения и делают невозможным механизм саморегулирования экономики. Фридман утверждал, что государство должно бороться за стабилизацию денежной массы в экономике столько лет, сколько потребуется. Когда эта задача будет решена, сам собой начнется подъем в народном хозяйстве. Начавшийся в 1989-е годы подъем мировой экономики, явившийся закономерной фазой большого экономического цикла, «подтвердил» пра-

тельность утверждений Фридмана (не напоминают ли идеи Фридмана позицию нашего Центробанка?)

Однако экономический цикл, независимо от желаний теоретиков и политиков, сменяет периоды подъема на периоды спада. Наступила очередная фаза спада большого цикла (2005–2025 гг.), в который вошли кризисы среднего цикла (2008/09, 2015 гг.) и войдем в кризис 2021/22 гг.). Одним из отличий этой фазы спада от предыдущей было то, что с ее началом не произошел резкий поворот в экономической теории и политике, какой наблюдался в 1970-е годы. Тогда кейнсианство после кризиса 1968/69 гг. сменилось на неолиберализм. Теперь, после кризиса 2008/09 гг., кейнсианцы захотели взять реванш. Уже в 2009 г. Нобелевский лауреат П. Кругман писал в своей книге «Возвращение Великой депрессии?»: «... я верю не только в то, что мы живем в новую эпоху депрессивной экономики, но также и в то, что идеи Джона Мейнарда Кейнса, экономиста, проанализировавшего сущность Великой депрессии, в настоящее время более значимы, чем когда-либо» [3, с. 295–296]. В другом месте книги он писал: «... необходимо предпринять два шага: опять запустить в действие поток кредитов и повысить объем расходов» [3, с. 286]. Однако борьба неолибералов и оживившихся кейнсианцев, начавшаяся после кризиса 2008/09 гг., идет до сегодняшнего дня без явного преимущества одной из сторон.

В России в настоящее время ключевые экономические ведомства – Центробанк, Министерство финансов и Министерство экономического развития – по-прежнему возглавляют представители «старой неолиберальной гвардии». «Новую экономическую политику» также разрабатывает неолиберал А. Кудрин. Правда, за последние годы в нашей стране критика неолиберализма со стороны представителей концепции более активной роли государства в экономике усилилась. Кто победит в этой дискуссии, пока не ясно. Здесь следует обратить внимание на два момента. Во-первых, надо иметь в виду, что абстрактная концепция неолиберализма или кейнсианства отличается от реальной экономической политики. Например, в российской экономической политике, базирующейся, на мой взгляд, в целом на неолиберальной основе, предпринимаются определенные государственные расходы по программам поддержки отдельных отраслей, что скорее напоминает кейнсианство. Во-вторых, следует различать либерализм в политике и либерализм в экономике, хотя определенная близость между ними имеется. К сожалению, как в России, так и за рубежом, идет дискуссия сторонников «абсолютной правильности» неолиберализма и сторонников «абсолютной правильности» кейнсианства. Это тупиковая ситуация, т. к. обе концепции по-своему логичны. Следовательно, речь может идти только о применимости их в нужное время в нужном месте.

Обратимся теперь еще к одной концепции государственного регулирования экономики – дирижизму. Термин «дирижизм» возник во Франции после Второй мировой войны. Фактически система государственного регулирования экономики, которую можно назвать дирижизмом, существовала также в Советской России в 1920-е годы. Дирижизм по сравнению с кейнсианством предполагает еще более активное вмешательство государства в рыночную экономику. Это, в частности, прямое административное воздействие на некоторые экономические процессы, например, на ценообразование, создание значительного государственного сектора в экономике и индикативное планирование.

Индикативное планирование большевики начали осуществлять не сразу. В первые три года после революции они стали строить социалистическую экономику, как она представлялась им в теории, т. е. полностью централизованную, с прямым и неэквивалентным распределением материальных и трудовых ресурсов и готовой продукции. Для этого к 1920 г. была национализирована вся промышленность, включая мелкую, ликвидированы торговля, кредитная и денежная системы, в сельском хозяйстве сохранилась собственность крестьян, но их продукция изымалась в виде продразверстки безвозмездно. Эта социально-экономическая система получила название «военный коммунизм». (Не следует думать, что «военный коммунизм» был обусловлен спецификой военного времени: указанные мероприятия были намечены в новой программе партии большевиков сразу после революции). Крестьяне терпели продразверстку и другие нововведения большевиков, т. к. не хотели победы «белых», за которой последовало бы возвращение помещичьих земель и наказание за разграбленные усадьбы. Но как только Гражданская война стала заканчиваться, в 1920 г. начали шириться крестьянские восстания, а в начале 1921 г. восстали кронштадтские матросы – опора революции. Большевикам пришлось срочно вводить «новую экономическую политику», которая трактовалась ими как временное, тактическое отступление от коммунистических принципов [1]. Для осуществления НЭПа потребовалось снова разрешить торговлю, частную и государственную, вернуть денежную и кредитную систему, приватизировать мелкую и половину средней промышленности, а предприятия оставшейся государственной промышленности объединить в тресты, которым предоставили относительную хозяйственную самостоятельность. Крестьянам после уплаты налога разрешили продавать свою продукцию.

Одновременно с введением НЭПа в 1921 г. началось формирование системы планирования. Создание плановой экономики происходило постепенно. В первой половине 1920-х годов осуществлялись годовые отраслевые планы, во второй половине – годовые народно-хозяйственные, а с осени 1929 г. началась первая «пятилетка». Для

разработки этих планов в 1920-е годы в Советской России были созданы первые в мировой экономической науке модели экономического роста и межотраслевого баланса. Поскольку нэповская экономика (за исключением военно-промышленного комплекса) была рыночной, осуществление планов было индикативным. Частных хозяйствующих субъектов стимулировали к определенным действиям с помощью налогов, кредитов и государственных заказов. Даже государственные тресты жили по общим рыночным правилам. Правда, государство иногда влияло на их ценовую политику (особенно в 1922–1923 гг.). Однако с 1926 г. в Советском Союзе началось свертывание рыночных отношений, а с начала 1930-х годов индикативное планирование было заменено на директивное. Тем не менее первый опыт индикативного планирования оказал определенное влияние на мировую экономическую мысль (не исключено, что Дж. М. Кейнс, побывавший в 1920-е годы в Советской России, получил здесь определенный теоретический импульс). Опыт «нэповского дирижизма» 1920-х годов не всегда был удачен. Например, в 1923 г. из-за субъективистской, подогреваемой «левыми» взглядами некоторых хозяйственных руководителей народно-хозяйственной политики произошел экономический кризис, который чуть было не перерос в политический. Тем не менее изучение дирижизма в советской экономике 1920-х годов может быть полезным в настоящее время.

Второй опыт дирижизма начался после Второй мировой войны во Франции [5]. Его введение во многом было связано с тем, что у власти во Франции в это время был левый Народный фронт. В целом более активное государственное регулирование всегда применяется более левыми политическими партиями. Например, в паре ведущих центристских партий в каждой развитой капиталистической стране по этому принципу выбирается одна из двух ведущих концепций государственного регулирования экономики. В США демократы являются кейнсианцами, а республиканцы – неолибералами. В Англии лейбористы – кейнсианцы, консерваторы – неолибералы. В ФРГ социал-демократы – кейнсианцы, христианские демократы – неолибералы. Теоретическое обоснование французского дирижизма в значительной степени опиралось на разработки французских институционалистов, в первую очередь Ф. Перру (Кстати, «Новый курс» Рузвельта тоже разрабатывали преимущественно институционалисты). В отличие от классиков и неоклассиков, которые при формировании своих теорий исходят из равенства конкурирующих хозяйствующих субъектов и общего экономического равновесия, Перру считал, что основополагающим принципом экономической жизни является неравенство и неравновесие. Соответственно среди хозяйствующих субъектов существуют «доминирующие единицы»,

которые осуществляют в отношении других определенное принуждение. К таким доминирующим хозяйствующим субъектам относятся и государство.

Среди отраслей и секторов народного хозяйства, по мнению Перру, тоже существует неравновесие. Некоторые устаревающие отрасли обладают тормозящим эффектом, и наоборот, так называемые «отрасли-моторы» увлекают всю экономику вперед. Главной задачей государства и является поощрение этих «точек роста». Таким образом, государственное регулирование экономики, по мнению Перру, не должно иметь целью достижение сбалансированного экономического роста, закрепляющего существующую структуру народного хозяйства. Наоборот, поощряя «точки роста», государство должно изменять, совершенствовать структуру экономики и таким образом стимулировать экономический рост.

Непосредственным отцом-основателем экономической политики дирижизма во Франции был Ж. Монне. В дополнение к кейнсианским методам регулирования дирижизм, во-первых, активно использует индикативное планирование. Первая французская «пятилетка» пришлось на 1947–1953 гг., а всего во Франции было осуществлено 11 пятилетних и четырехлетних планов. Каждый план имел конкретную «сверхзадачу» – послевоенное восстановление экономики, модернизацию отраслевой структуры, активизацию французского экспорта. Во-вторых, французское правительство увеличивало после войны государственный сектор в народном хозяйстве. В-третьих, иногда оно применяло прямое административное вмешательство в экономику, вводя, например, завышенные или заниженные цены на определенные товары. Это осуществлялось на основе договоренностей с частным бизнесом, так называемых «контрактов стабильности». Следует отметить, что французский дирижизм развивался не изолированно, а в общемировом контексте развития экономической мысли. Так, переход от лидерства кейнсианства к лидерству неолиберализма в 1970-е годы проявился в том, что шестая французская «пятилетка» (1971–1975 гг.) уже приобрела определенные неолиберальные признаки (в частности, с 1973 г. началась либерализация ценовой политики), а во время седьмой «пятилетки» (1976–1980 гг.) неолиберальные тенденции еще более усилились.

Экономическую политику Японии и Китая тоже можно назвать дирижизмом. Особенно это касается Китая, где присутствует многоукладность в рыночной экономике, различные варианты ценообразования, индикативное планирование на год, пять и десять–двадцать лет. Поскольку в Китае, в отличие от России, не любят разрушать старые традиции и начинать каждый раз с чистого листа, современный китайский дирижизм называется «социализмом с китайской специ-

финой». Специфика Китая действительно велика, и анализ китайской экономики и экономической политики требует отдельного исследования. Однако, следует уточнить, что высокие темпы роста китайской экономики нельзя считать исключительно результатом «правильной» экономической политики. Известны примеры, когда «правильность» кейнсианства или неолиберализма пытались доказывать успешным экономическим развитием отдельных стран в определенные периоды истории, тогда как в действительности это развитие происходило под влиянием объективных причин. И речь идет не только о фазах большого экономического цикла. История мировой экономики знает примеры, когда некоторые страны делали не совсем объяснимый экономический рывок. Например, во второй половине 1890-х годов в России были самые высокие в мире темпы экономического роста, хотя Россия не выделялась в то время какой-то особой экономической политикой. Можно, конечно, вспомнить о положительной роли Витте в этот период российской истории, но в мировом масштабе экономическая политика Витте не была чем-то уникальным.

Обратимся, наконец, к современной России. Как уже отмечалось выше, сейчас у нас экономической блок правительства опирается в основном на неолиберальную концепцию, хотя и подвергается усиливающейся критике со стороны государственников. Дискуссия на эти темы в мировой экономической науке не дает пока преимуществ ни одной из сторон. Поэтому можно просто порассуждать о проблеме государственного регулирования экономики, опираясь на историю.

Если посмотреть на историю развития капитализма, то мы увидим, что на начальной стадии развития (для каждой страны она приходилась на в разное время: в Англии – на XVII в., а в Японии – на рубеж XIX–XX вв.), когда капитализм был еще слаб, помощь и покровительство государства были значительными. Затем, по мере того как капиталистическая экономика набиралась сил, государство все больше уступало место частной инициативе. Когда же классический капитализм свободной конкуренции в середине XX в. исчерпал себя, опять появилась необходимость в государственной поддержке и стимулировании капиталистической экономики. Государственная поддержка требовалась также во время войн и послевоенного восстановления, во время кризисов и послекризисных депрессий. Таким образом, можно сделать вывод о том, что более активное государственное вмешательство требуется «слабому» капитализму.

Другой фактор, который необходимо учитывать при сравнительном анализе разных вариантов государственного регулирования экономики, это политические и национальные особенности развития капитализма. Например, если сравнить социально-экономическую политику развитых регионов мировой экономики, то в США государ-

ственная поддержка населения представлена в наименьшей степени, в Японии она осуществляется преимущественно не на уровне государства, а на уровне фирм и корпораций, а в наибольшей степени социально-экономическая политика развита в Западной Европе. Можно утверждать, что это связано с историческими и национальными традициями.

Что же мы имеем в России? У нас капитализм еще очень молод (для истории 25 лет – не срок, а традиции российского капитализма конца XIX – начала XX в. прочно забыты и сохранились только в книгах). А молодому, несформировавшемуся окончательно организму требуется помощь. Кроме того, в России с конца XV в., когда была создана Московская Русь, и до конца XX в. было централизованное государство, традиции которого во многом обусловили менталитет русского народа. Его тоже надо учитывать при формировании институциональной среды, в том числе в сфере экономики.

Поэтому я склоняюсь к мысли, что на данном историческом этапе развития России ее экономике больше соответствует значительное государственное регулирование и стимулирование, предположительно, на основе концепции дирижизма.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вагина Е.Ю., Покидченко М.Г. Хозяйственный механизм: проблемы прошлого и настоящего. М.: Знание, 1990.
2. Глазьев С.Ю. Экономика будущего. Есть ли у России шанс? М.: Книжный мир, 2016.
3. Кругман П. Возвращение Великой депрессии? М.: Эксмо, 2009.
4. Кудрин А., Гурвич Е. Новая модель роста для российской экономики // Вопросы экономики. 2014. №12.
5. Одинцова А.В. Теоретические основы французского регуляционизма // Экономическая наука современной России. 2010. №2.

M.G. POKIDCHENKO

doctor habilitatus in economics, professor, leading research fellow of the Institute of economics of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia
pokidchenko@yandex.ru

THE ECONOMIC POLICY OF RUSSIA: HISTORICAL AND INSTITUTIONAL DOMINANCE

The paper is devoted to the history of application of the main variants of economic policy. The conclusion about what concept of economic policy most corresponds to the economy of contemporary Russia is drawn.

Keywords: *economic theory, economic policy, neoliberalism, Keynesianism, dirigisme.*

JEL: B25, B52, E61, P11, P51, O23, N10.

О.Б. КОШОВЕЦ

кандидат философских наук, старший научный сотрудник Института
экономики Российской академии наук

ПОЧЕМУ ГОСПОДСТВУЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРОЗЕВАЛА КРИЗИС: О РОЛИ ОНТОЛОГИЧЕСКИХ БАРЬЕРОВ

В статье анализируется ряд интервью ведущих американских экономистов по проблемам кризиса 2007–2009 гг. с целью выявить, насколько теория помогает понять происходящее, как она описывает реальность и как увязывает основные теоретические положения с ключевыми событиями кризиса. Анализ позволяет понять, почему теория не способна объяснять кризисы. В статье показана ключевая роль онтологических барьеров.

Ключевые слова: *ортодоксальная экономическая теория, онтологические структуры, экономическая политика, онтологические разрывы (зазоры), онтологические барьеры, слепые пятна.*

JEL: D80, H10, O10, P10, Z18.

Лишь немногие экономисты видели приближение финансово-экономического кризиса 2007–2009 гг. Однако «неспособность предсказать его – наименьшая из проблем экономической науки, куда важнее то, что вся отрасль оказалась не в состоянии увидеть саму возможность катастрофических отказов рыночной экономики» [22]. Эти слова нобелевского лауреата П. Кругмана выдвинули резкие обвинения в адрес привилегий экономистов и стандартной (господствующей) экономической теории. Статья 2009 г. вызвала сильный резонанс в американском академическом сообществе и множество откликов самого разного свойства. Для целей нашего анализа большой интерес представляет серия интервью крупнейших представителей чикагской школы *The New Yorker*, данных в самом начале 2010 г.¹ Развернувшаяся вокруг П. Кругмана полемика побудила независимых наблюдателей разо-

¹ *New Yorker* опубликовал интервью с восемью ключевыми на сегодня фигурами современной «чикагской школы», среди них Ю. Фама, Г. Беккер, К. Мерфи, Р. Талер, Дж. Кохрейн, а также близкий к школе юрист Р. Познер. Подробнее см.: newyorker.com/online/blogs/johncassidy/chicago-interviews.

браться в происходящем и дать обвиненным П. Кругманом «ортодоксальным экономистам» возможность высказаться о том, почему экономическая наука пропустила кризис и как теория и ее ключевые положения соотносятся с реальностью.

Особый интерес этой дискуссии в том, что экономисты *вынуждены конкретизировать свою теорию* (содержащиеся в ней представления об экономике) применительно к реальности, поскольку им приходится обсуждать базисные положения теории (онтологию) не по поводу «экономики вообще», а в связи с конкретным событием – экономическим кризисом 2007–2009 гг. и его последствиями. Они вынуждены рассуждать о реальной группе событий, а не оперировать удобным эмпирическим или статистическим материалом. Мы можем наблюдать, *насколько теория помогает им понять, что произошло*, как она описывает реальность, *как производится привязка* основных положений теории к реальности.

Задавая чикагцам вопросы о кризисе, о том, насколько пострадал престиж чикагской школы, о гипотезе об эффективных рынках, о рациональных ожиданиях, скептически оценивая действия правительства в связи с кризисом, Дж. Кессиди (инициатор интервью), по сути, постоянно провоцировал своих собеседников выходить за пределы теории и созданной ею картины мира к осмыслению более богатой (сложной) действительности. Здесь привычные «приглашенные» схемы рассуждений начинали деформироваться или даже ломаться. Действительность развивается не так, как описано в теории – она просто «не знает», что существует теория.

Далее мы рассмотрим конкретные примеры из интервью чикагцев с целью выявления онтологических оснований их теоретических рассуждений, уделив при этом особое внимание тому, как производится привязка ключевых положений (допущений) теории к реальности. Это позволит выделить в их суждениях (теоретическом универсуме) такие онтологические структуры, как «ценностные конструкции», «онтологические зазоры (разрывы)» и «слепые пятна». Анализ позволит нам получить предметный ответ на вопрос, позволяет ли ортодоксальная экономическая теория (мейнстрим) объяснять и предсказывать кризисы и могут ли подобные экономические потрясения сдвинуть экономическую теорию в сторону построения дисциплины, более ориентированной на понимание реального мира.

Обратимся сначала к методологии и поясним, что имеется в виду под вышеперечисленными онтологическими структурами. Мы исходим из того, что онтологические структуры знания – результат действий коллективного научного субъекта. Часть таких структур создается, помимо усилий конкретного ученого, в рамках соответствующей предметной области, где они со временем объективируются в рамках

той или иной научной традиции, научной и образовательной практики. То есть речь идет об онтологизации теоретических конструктов, понятий и концептов [9].

Как правило, любой ученый нерелексивно вводит онтологические структуры в начало своего рассуждения как систему исходных предположений, предпосылок или гипотез. Эти «готовые» структуры, выступающие средством построения нового фрагмента знания, являются частью наличной научной онтологии, на которую данный фрагмент знания опирается и которая неявно заимствуется из базовой научной традиции. При этом ученый, как правило, не задумывается над тем, как, где и в какой форме существуют объекты, обозначаемые понятиями теории, поскольку они необходимы ему лишь как условия развертывания его построений [3]. Однако в реальной практике (как, в частности, в интересующих нас интервью чикагцев) конкретный ученый вынужден почти постоянно выходить за рамки чистой теории и обнаруживать предметные определенности, ей противоречащие. Поясним.

Когда исследователь находится в рамках определенной онтологии, ее категориальные структуры заставляют его рассуждать определенным образом. Иначе говоря, онтология предопределяет познавательные ходы, совершаемые познающим субъектом, за пределы которых он выйти не может [4]. Например, у чикагцев это утверждение (онтологизированная идеологема) о том, что «правительство не эффективно» («потому что несправедливо»), а рынок, напротив, всегда эффективен («потому что справедлив»). По сути, данное утверждение не имеет отношения ни к конкретному реальному правительству (например, администрации Б. Обамы), ни к конкретному рынку (к примеру, ипотечных закладных), а лишь к «рынку вообще» и «правительству вообще». Такие категориальные структуры к тому же являются *ценностными*, а потому и нормативными. Ценностные конструкции, как правило, образуют ядро онтологии, которой придерживается исследователь, так как они обеспечивают воспроизводство его собственной позиции [7].

Зададимся вопросом: а чем в реальном мире обуславливается экономическая политика? Разумеется, не экономическими теориями (они носят вторичный, обслуживающий характер), а интересами политика, задачами его воспроизводства себя как политика (необходимость переизбираться), которые требуют учета интереса определенных, наиболее значимых групп. Именно исходя из этого, политики совершают некоторые действия, которые наблюдателями характеризуются как экономическая политика, смысл которой затем может объясняться в рамках соответствующей экономической доктрины. Носители экономических теорий также могут отнести к конкретным результатам

действий политика в экономической сфере. Этим отношением как раз и образуется зазор между тем, какова политика в действительности и как она представляется, интерпретируется в рамках теории.

Если, отвечая на вопрос об эффективности правительства, теоретик (разделяющий идеологему «правительство неэффективно») все-таки захочет оценить действия конкретного субъекта, скажем, администрации Б. Обамы или ФРС во время кризиса, ему придется выйти за рамки имеющейся онтологии и задаваемых ею ходов рассуждения. Поскольку познающему субъекту не хватает своих теоретических конструкций, чтобы описать или оценить действия ФРС по поддержке банков, он будет вынужден неявно вводить новые, *чуждые* для его теоретической реальности онтологические структуры. Следует отметить, что это не развитие имеющейся онтологии, а просто переход («перескок») в другую онтологию. При этом совершается сдвиг, «подмена», вынужденная переинтерпретация ключевых предпосылок теории путем введения новых онтологических конструкций, ведущая к замене исходной онтологии. Иными словами, мы будем иметь дело с «*онтологическими разрывами*» (или *зазорами*), то есть с переходами («перескоками») из одной онтологии в другую. В подобной ситуации теоретик либо будет объяснять имеющиеся теоретические конструкты, исходя из новой онтологии, либо будет вводить новые конструкты и под них новую интерпретацию.

Предположим, что в некоторой онтологии экономической теории нет политических субъектов и их интересов. Поэтому отвечая на вопрос о действиях конкретных субъектов, ученый перескакивает в другую онтологию, куда такой субъект включен. Подобные переходы из одной онтологии в другую происходят вне логических конструкций теории/модели (т.е. не фиксируются средствами логического анализа), а совершаются в семантике (то есть в разговоре). В рамках формальной логики, на которой обычно базируются модели, такой переход запрещен, иначе нарушается принцип непротиворечивости.

Если «онтологические зазоры» («перескоки») слишком велики, т. е. фрагменты, описываемые данными онтологическими структурами, слишком далеко отстоят друг от друга, то опосредующих переходов не видно. Во время таких перескоков рассуждающий пропускает целый фрагмент реальности (как несуществующий для него). Образуются как бы «*слепые пятна*». Поясним. В теории мейнстрима есть «модели роста» (основанные на предпосылке безостановочного роста), и, следовательно, возможно создать «модели падения (депрессии)». При этом, находясь в рамках одной модели (роста), нельзя сделать переход к другой (падения, кризиса), поскольку они построены логически, а логика запрещает противоречия. Поэтому в модели роста системного падения быть не может (но могут быть колебания роста – замедление, сни-

жение, временная остановка). Поэтому мы можем лишь перескакивать от одной модели к другой (связующее звено, «кризис», у нас «слепое пятно»), либо оставаться в одной из моделей, считая кризис колебаниями. «Слепое пятно» – это также то, что *не существует* в онтологии конкретной теории (иначе это ее разрушит), ибо всякая онтология обязательно предполагает наличие в ней как существующих, так и не существующих типов объектов [8]².

Каждая онтология также предполагает определенные стандартизованные схемы объяснения (к примеру, «цены финансовых активов точно отражают всю имеющуюся информацию о фундаментальных экономических показателях»). Представим, что теоретику указывают на какой-то феномен в реальности (к примеру, «пузырь» на кредитном рынке), не включенный в его теорию («слепое пятно»). Поскольку у ученого нет объяснительных схем для этого феномена, он может либо отрицать сам этот феномен (так делает в интервью Ю. Фама), либо же пытается как-то проинтерпретировать его, зачастую прибегая к метафорическим описаниям (такой вариант мы можем найти у Р. Талера)³. Поэтому в речи «слепые пятна» в онтологии теории хорошо фиксируются по метафорам. Собственно, «пузырь» уже есть такая метафора для наблюдаемого в реальности явления, которое никак не отражено в теории мейнстрима, а потому нет соответствующего понятия. Если же теоретику не указать на эти феномены, он их и не увидит (в рамках своего теоретического универсума).

Обратимся теперь к конкретным примерам, т.е. к онтологическому анализу рассуждений чикагцев о кризисе 2007–2009 гг.⁴

Превосходство рынка, или ценностные конструкции

Несмотря на то что ортодоксальные воззрения чикагской школы находились под градом критики и раньше, финансовый кризис 2007–2009 гг. бросил вызов прежде всего именно этой школе, поскольку фундаментальной предпосылкой ее теории и одновременно идео-

² Ср.: «Наши теории как инструменты анализа действуют подобно шорам... Сказать вежливее – это лучи света, которые высвечивают одни части объекта и оставляют во мраке другие» [18, р. 208].

³ Дж. Кессиди в интервью с Р. Талером спрашивает: «Я говорил с Ю. Фамой, и он утверждает, что не знает, что такое пузыри, ему даже этот термин не нравится». Р. Талер: «Я полагаю, мы знаем, что такое пузыри, но это не значит, что мы можем их предсказывать... Но у нас определенно есть система предупреждения о пузырях. Вы можете посмотреть на такие показатели, как соотношение цены и прибыли, а также соотношение цены и ренты. Они о многом говорили, и история, которую они, казалось, рассказывали, оказалась правдой» [31]. См. также [15].

⁴ Везде ниже по тексту выделения курсивом в цитатах из интервью мои. – О.К.

логемой является тезис об эффективности рынков, или о «саморегулирующемся рынке». Несмотря на это, в интервью мы видим упорное нежелание (с человеческой и институциональной точки зрения весьма понятное) ряда ортодоксальных представителей чикагской школы признавать на фоне кризиса факт неэффективности рынков. Так Ю. Фама по-прежнему убежден, что рынок достаточно эффективен на общем уровне, а если нет, то «обнаружить это невозможно» [15]. Схожего мнения придерживается и Г. Беккер, хотя и оговаривается, что не всегда «свободные рынки делают это хорошо» (потому что «они далеки от совершенства»). Однако, по его мнению, они могут быть лишь «не очень эффективными», но все же принципиально эффективны в сравнении с правительством [10]. Это сравнение с правительством обнаруживает изначально идеологический характер тезиса. В учебниках идея эффективности рынка не вводится в противопоставлении с неэффективностью правительства. Это просто априорное, не предполагающее доказательств утверждение. Однако при защите Беккер вынужден «вытащить хвост». В целом же, по его мнению, «рынки работают достаточно хорошо, но появились вещи, которые нельзя объяснить просто при помощи гипотезы об эффективности рынка» [10]. Здесь защита ценностного суждения уже обнаруживает «онтологический разрыв», поскольку Г. Беккер признает, что рынки не всегда хороши и есть феномены, которые невозможно объяснить этой гипотезой. Это указание на реальность. Одновременно этим тезисом, по сути, вводится идея локальности теории, т. е. разрушается ее былая претензия на универсальность

Кризис не поколебал уверенности большинства представителей чикагской школы в том, что государство (правительство, регуляторные органы), которое они часто напрямую квалифицируют как «правила, определяемые группой живущих в Вашингтоне людей», не эффективно. Приведем пример из интервью Г. Беккера. «Я всегда считал сутью чикагской экономической доктрины то, что свободные рынки хорошо выполняют свою работу. И студентов учил этому же. Свободные рынки далеки от совершенства, но правительства от него еще дальше. В некоторых случаях регулирование необходимо – я опять-таки не анархист. Но в целом правительства функционируют хуже рынков. Я не увидел ни одной причины пересмотреть эту позицию. Да, мы увидели еще один пример того, как свободные рынки не выполнили своих функций. Они работали плохо. Но я не вижу подтверждений и тому, что правительство все делало правильно в преддверии или во время кризисных процессов» [10].

Реальные события заставляют Г. Беккера признать, что рынок не совершенен и даже может «сработать плохо». Но это никоим образом не меняет его уверенности, что правительство все делает хуже (заме-

тим, «правительство вообще», поскольку экономист не пытается указать нам здесь на конкретные проколы конкретного правительства).

Оба основания, за которые продолжают держаться чикагцы, – по факту, онтологизированные идеологемы. Так, отвечая на вопрос «чикагская картина мира до сих пор существует, та чикагская традиция, которая ратует за свободный рынок?», Дж. Кохрейн говорит следующее. «Многие из нас, как минимум, считают идею свободных рынков хорошей отправной точкой, поскольку она *опирается на опыт многих столетий* и мысли [многих поколений людей]. Вся наука в определенной степени консервативна. Обнаружив одну причудливую бабочку, вы же не скажете, что Дарвин все-таки был неправ. У нас есть *проверенный веками опыт*, который показывает, что рынки работают довольно хорошо, а вмешательство государства приводит к катастрофическим последствиям» [12]. Дж. Кей метко охарактеризовал подобные рассуждения как «дедукция вытеснила индукцию, а идеология заняла место наблюдений» [1, с. 13].

Превосходство экономистов, или «онтологические зазоры»

На фоне непоколебимой уверенности представителей чикагской школы в том, что государство не эффективно, весьма примечателен очевидный зазор, который они демонстрируют в отношении к нормативным предписаниям своей теории и к реальной политике. Приведем пример из интервью Г. Беккера, а именно его ответ на вопрос о том, что чикагская школа не согласна с тем, что существуют банки, которые слишком велики, чтобы позволить им разориться («пусть разоряются»). «Тут возникает два вопроса. Что нам *следует делать*, и что мы *будем делать на самом деле*. Мы ведь вряд ли допустим, чтобы они разорились. Мы никогда не допускали, чтобы они разорялись. Второй вопрос: а стоит ли нам их спасать? Думаю, в этот кризис мы были *вынуждены это сделать*. Я не согласен, что во время нынешнего кризиса надо было просто позволить всем разориться. Да, экономика *восстановилась бы*. Но мне кажется, что тогда *рецессия стала бы более серьезной*» [10].

Это рассуждение весьма показательно. Оно опирается на разные и при этом очевидно конфликтующие онтологические конструкции, исходящие из основных предпосылок теории (государство неэффективно, имеется в виду «государство вообще») и из чувства реальности (я не согласен, что надо было позволить разориться). Экономика бы восстановилась (так гласит теория), но рецессия стала бы хуже (так подсказывает чувство реальности). Фактически здесь Г. Беккер неявно признает, что теория не просто имеет слабое отношение к реальности, но и не может ничем помочь. Чтобы сгладить этот неявный кон-

фликт, во-первых, вводятся новые субъекты («мы» – т.е. политики или иные ответственные лица), которых в теории нет. Во-вторых, приходится совмещать в своем рассуждении нормативную «картину мира» и реальность.

Другой пример онтологических зазоров при конкретизации теории на практике – *переинтерпретация* ключевых положений школы на основе введения новых онтологических конструкций. Вот как отвечает Дж. Кохрейн на вопрос, что он думает о гипотезе рациональных ожиданий (предполагающей, что экономические агенты обладают всей полной информацией) в связи с кризисом. «*Что такое рациональные ожидания? Вот есть утверждение, что всех людей все время водят за нос. В 1960-х годах люди говорили, что правительство может увеличить инфляцию, и это приведет к небольшому росту выпуска, потому что людей удастся одурачить. Люди подумают, что из-за инфляции им теперь больше платят за труд и, поверив в этот обман, станут работать усерднее. Ребята, придумавшие теорию рациональных ожиданий, говорили, что это может случиться раз или два, но рано или поздно люди поймут, что к чему. Принцип «нельзя обманывать всех и всегда» кажется мне весьма неплохим*» [12].

Видимо, помимо скрытой аллюзии на известное высказывание А. Линкольна, Дж. Кохрейн также намекает здесь на ипотеку и то, что она была построена на обмане⁵. Но из чего он при этом исходит, по сути? «Люди рационально себя ведут» по факту означает, что они подчиняются экономическим закономерностям. Однако в стандартной экономической теории, наоборот, экономические закономерности возникают в результате рационального поведения людей (не одного, не группы, а всех – иначе, не возникает закономерность). То есть она порождается *массовым* поведением всех экономических агентов. То же видно и из интервью Г. Беккера, где он отвечает на вопрос, насколько ныне актуален принцип рациональности в экономике. «*Думаю, по большей части актуален. Все зависит от того, что вы имеете в виду под рациональностью. Если вы придерживаетесь мнения, что потребители в целом реагируют на стимулы предсказуемым образом, то у вас будет неверное представление о мире, если только не уделить этому вопросу достаточного внимания... Другое направление – изучение многочисленных ошибок потребителей. Я думаю, никто не спорит, что потребители совершают ошибки. Но это совсем не отменяет представления, что, во-первых, потребители почти всегда выбирают именно то, что им нужно. И, во-вторых, – теперь мы возвращаемся к правительству –*

⁵ Впрочем, экономист и сам чувствует некоторые «натяжки» в своем аргументе и в конечном счете соглашается, что все-таки «сама по себе гипотеза рациональных ожиданий – технический инструмент» [12].

обычно потребители принимают более удачные решения, чем те, что сделало бы за них правительство» [10].

Г. Беккер здесь вводит две онтологические конструкции. Сначала теоретическую – потребители рациональны, ибо их поведение и порождает ту реальность, в которой рынки эффективны (закономерность порождается массовым рациональным поведением потребителей). Затем он перескакивает в другую онтологическую конструкцию, по-видимому, опирающуюся на исследования поведения конкретных экономических агентов на конкретном рынке, которое показывает, что они совершают ошибки. Далее он делает возврат к исходной теоретической конструкции (вывод). В результате получается, что, согласно теории, агенты всегда принимают оптимальное наилучшее решение, но в реальности они совершают ошибки. Итого имеем – «потребитель почти всегда выбирает то, что нужно». В онтологии теории не заложено «почти»: или они ведут себя рационально, или они ошибаются. Но в данном случае «почти» означает, что «большая часть» ведет себя рационально. Потому что тогда образуется экономическая закономерность.

Обратимся к другим примерам. Вопрос к Ю. Фаме по поводу того, что «правительство должно было позволить банкам рухнуть»: «как вы думаете, почему правительство не отошло в сторону и не дало этому случиться? Действительно ли власти, как считают многие, были на крючке у Уолл-стрит?». Вот что отвечает известный экономист. «По сути, дело в том, что у многих в нынешнем правительстве есть огромное желание избежать рисков. Власти не хотят, чтобы их винули в плачевном исходе событий, и, чтобы избежать его, готовы сами поступать неправильно. Я думаю, Бернанке удалось выступить лучше других». И далее по поводу скептического отношения чикагской школы к правительству: «людям потребовалось немало времени, чтобы осознать, что политические лидеры – это всего лишь действующие в своих интересах индивиды, и что вмешательство государства в экономическую деятельность особенно опасно потому, что правительство по любому не может проиграть» [15].

Опять рассуждение строится путем перехода, т. е. из двух разных онтологических конструкций. Во-первых, из чувства реальности (не хотят, чтобы винули), а во-вторых, из сути теории («неправильно», относительно того, что гласит теория). При этом Ю. Фама четко понимает, что у политиков есть интересы. Но поскольку для него приоритетное (ценностное) значение имеет теория, то он конкретные политические интересы абстрагирует до «вмешательство государства неэффективно». Между тем, чтобы сделать такой переход следовало бы в каждом конкретном случае доказать, что политики, действуя в своих интересах, наносят экономике вред.

Суждение Дж. Кохрейна на эту же тему также обнаруживает «онтологический разрыв». Так, отвечая на вопрос: «вы полагаете то, что мы видели [кризис], – это результат несостоятельности правительства, а не провал рынка?», он признает, что рынок все-таки тоже был виноват. Это означат переход в другую онтологию, которая базируется на чувстве реальности. «Я думаю, это было сочетание факторов – несостоятельность и того, и другого. Правительство установило ряд нормативных требований. Банки очень быстро начали их обходить. Многие люди обращали недостаточно внимания на риск контрагента, поскольку считали, что об этом позаботится правительство» [12].

Как и в случае Ю. Фамы, теоретическая реальность имеет для Дж. Кохрейна больший приоритет, и конкретизация теории относительно кризиса приводит его к выводу: «из-за финансового кризиса в реальной экономике произошло много такого, чего не должно было бы происходить. Предприятия закрывались, люди теряли работу. Этого не должно было случиться. В известной степени, то же самое происходило в 1907, 1921, 1849 гг. Вы могли бы сказать, что мы сталкивались со всем этим раньше» [12]. Итак, получается, что мы сталкивались с этим и раньше, но теория так и не удосужилась создать инструменты анализа и предвидения таких явлений. И это вполне закономерно, потому что имеющиеся онтологические конструкции подсказывают нам, что так не должно быть. Это как раз случай «слепого пятна» в теории.

«Слепые пятна», или почему мы «ничего не будем менять»

Очевидно, что главной причиной, сделавшей экономическую теорию мейнстрима нечувствительной к кризисам и неспособной их предсказывать, является тот факт, что в ней *начисто отсутствует сама идея возможности системного кризиса*⁶. Следует заметить, что даже имеющиеся в арсенале экономической науки теории делового цикла не рассматривают кризис как таковой. Имеющиеся в них «спад», «понижение» видятся результатом колебаний или отклонений от равновесного состояния, т. е. считаются временным снижением деловой активности, обусловленным теми или иными причинами, почти всегда внешними. Такое видение вполне закономерно, поскольку в онтологии стандартной экономической теории отсутствует представление о развитии: любые изменения – это отклонения или несовершенства. При этом система остается неизменной (стремится к стабильности, «гомеостазу»). Бескризисное состояние естественно и в некотором смысле вечно. Утверждения, что колебания вызваны чем-то внешним, выступают как «защитный слой» (в терминологии И. Лакатоша).

⁶ Вспоминаются известные слова из инаугурационной лекции Р. Лукаса в Американской экономической ассоциации в 2003 г.: «макроэкономика преуспела: проблема предотвращения депрессий решена» [25, р. 1].

По-видимому, это обусловлено тем, что одна из центральных категорий экономической теории – «равновесие» – априори предполагает построение онтологии, в рамках которой категориальные конструкции, делающие неизбежным «кризис», запрещены. Установка на поиск равновесия, т.е. стабильного, сбалансированного, идеального состояния системы, означает, что любая нестабильность, «напряжение» и дисбаланс попадают в «слепое пятно». Понятия «кризиса» в такой онтологической конструкции чужды – они будут выталкиваться или переинтерпретироваться.

Так, обсуждая причины кризиса, Ю. Фама настаивает на том, что рецессия началась еще до того, как в августе 2007 г. оказался парализован рынок второсортных облигаций. Тогда Дж. Кессиди задает ему вопрос: «что же привело к рецессии, если не финансовый кризис?» И получает ответ, что в теории нет такого явления как кризис, поэтому его нечем объяснить: «Вот тут экономическая теория *всегда заходила в тупик. Мы не знаем, какова причина рецессий. Я не макроэкономист, так что меня это не особенно смущает. Мы никогда этого не знали.* Споры о том, что спровоцировало Великую депрессию, продолжаются по сей день» [15].

Однако Дж. Кессиди продолжает настаивать и спрашивает Ю. Фаму о том, что же делать? «Если завтра вам позвонит президент и скажет, мне кажется, наши методы не работают. Что нам делать? Что вы ему ответите?». На это Ю. Фама фактически признает, что имеющаяся теория ничего предложить не может. Очевидно, потому что фрагментирована, не имеет объемного видения экономики, не предусматривает системный кризис и поэтому не может породить убедительную теорию, а только множество разных гипотез, исходя из тех или иных внешних случайных причин. Так, он отвечает: «Когда финансовый кризис только начался, я вступил в эти дискуссии. А потом остановился и сказал себе – меня не устраивают мои собственные представления о том, как лучше всего действовать дальше. Лучше я посижу и послушаю других. И я выслушал всех экспертов – и местных, и остальных. Какое-то время спустя я пришел к выводу, что не знаю, как лучше поступать в нынешней ситуации, и не думаю, что они это знают. Не думаю, что существует хороший рецепт. Так что я забросил все это и вернулся к собственным исследованиям» [15].

Еще более жесткой позиции придерживается Р. Лукас: у экономики «не получается объяснять депрессии», «нет объективного базиса для предсказаний». И поскольку лично он никогда не занимался экономикой депрессий, поэтому он «ничего не будет менять в том, что делает, и не видит в этом ничего плохого»[28]⁷. Итак, кризисы не получается объ-

⁷ Этот пример взят из интервью Р. Познера, который говорит о позиции Р. Лукаса в ответ на вопрос, что извлекла для себя экономическая наука из того, что произошло.

яснять потому, что они в имеющейся теории просто не существуют. При этом совершенно естественно, что Р. Лукас ничего не будет менять, потому что это означает менять все, что воспроизводит его как ученого. К тому же для каждого ученого основания теории, которой он придерживается, не могут быть неистинными (ибо их истинность – одно из онтологических оснований). В итоге нельзя не согласиться с Р. Познером, который, размышляя над вопросом, что извлекла для себя экономическая наука из того, что произошло, заключает, что «есть вероятность, что экономисты ничему не научились». При этом он фактически апеллирует к институциональным и дисциплинарным причинам. «У профессоров есть пожизненные контракты. Они готовят многочисленных аспирантов, которым нужны PhD. У них есть техники, которыми они давно и хорошо владеют. Заставить их перестроить свои привычные методы – великое дело» [28]. Похожим образом ситуацию видит и один из основателей поведенческой экономики, работающий в Чикаго, Р. Талер. На вопросы, поможет ли финансовый кризис продвижению поведенческой экономики, так что она «станет доминирующей экономической теорией» и «приведет ли кризис к интеллектуальной революции в дисциплине», он отвечает: «прогресс в науке происходит лишь от одних похорон к другим похоронам. Никто не будет менять своего мнения... Быстрых перемен не следует ожидать, но новое поколение экономистов, возможно, будет более открыто к альтернативным моделям человеческого поведения (нежели рациональное) и будет меньше доверять идее о том, что рынки – совершенны» [31].

Наконец, и Г. Беккер в своем интервью также подтверждает – теория будет развиваться привычным путем. «Я думаю, что мы улучшим макромоделю: некоторые из них были слишком упрощенными. В них были отражены существенные части экономики, но, я думаю, всем ясно, что фактически они не подготовили нас к борьбе с кризисом, особенно с финансовыми кризисами». Дж. Кессиди возражает: «эти модели были созданы не для борьбы с кризисами. Они и их создатели делали допущение, что кризисов не бывает, разве нет?» – «Да, некоторые из них. Некоторые действительно исключали финансовый сектор, считая деньги маловажным фактором. Я думаю, что вся эта тема просто оказалась ошибкой» [10].

Заключение: к реформе экономической теории

Эти рассуждения возвращают нас к поставленному в начале статьи вопросу о том, могут ли экономические потрясения, подобные кризису 2007–2010 гг., и тот факт, что экономисты не смогли его предвидеть, сдвинуть экономическую теорию в сторону построения дисциплины, более ориентированной на понимание реального мира?

Как мы видели, проблемы нечувствительности, «безразличия» экономической теории к реальности обусловлены прежде всего дисциплинарными и институциональными причинами, а также фактической невозможностью поменять онтологию. Р. Познер, объясняя причины того, почему экономисты ничему не научились, смотрит на суть проблем. К таковым, очевидно, относятся институциональная инертность, технический (инструментальный) характер знания и формируемая этим разновидность научного мышления, а также, добавим от себя, фрагментированность сложившегося корпуса теории и неразвитость (своеобразная примитивность и идеологизированность) онтологии. Дисциплинарным приоритетом стало развитие формы (математического инструментария и моделей), а не содержания [19]⁸. Формальные техники подчинили своим интересам онтологию, благодаря чему она отличается нереалистичностью, но зато именно за счет этого она совместима с математическим моделированием. Похоже, «создание механического искусственного мира, населенного взаимодействующими между собой роботами, которых обычно изучает экономика» [24, р. 5], является идеально подходящей для формального инструментария задачей.

Как отмечает М. Фукард, в результате специфики становления, формирования и развития дисциплины в ее современном виде экономическая теория понимается работающими в этой сфере специалистами как набор исследовательских инструментов и методов по производству знания о социальном мире [17]. Таким образом, экономическая теория как дисциплина, по сути, *специально не связана* (как ни парадоксально) с изучением экономической реальности⁹. Однако формальные техники для экономистов сверхценны [29, р. 5 и ch. 1], они позволяют экономистам видеть себя на вершине дисциплинарной иерархии [5] и твердо верить, что «экономическая теория – самая научная дисциплина среди всех социальных наук» [13].

Характерная в этом отношении позиция заявлена еще А. Маршаллом, фактическим создателем *economics* как дисциплины и автором первого авторитетного учебника «Принципы экономики» (*Principles of Economics*). Это название в контексте формирования эталона исследования и обучения можно перевести как «правила экономики», а в контексте идеалов естествознания, на которые математик А. Маршалл ориентировался, – как «законы экономики». В своей инаугурационной лекции 1885 г. он прямо декларирует, что «экономическая теория –

⁸ Современная экономическая теория фактически является конгломератом моделей и характеризуется не только засильем формализма [11], [14], [23], но и высокой степенью фрагментированности [16], [21].

⁹ Ср.: [29, р. 7].

это не совокупность конкретных истин, а мотор, предназначенный для того, чтобы открывать такие истины», ее роль подобна роли машинного оборудования на фабричном производстве [26, р. 18, 25.]. Между тем Р. Познер фактически отмечает реальные результаты такого подхода. По его мнению, кризис и спровоцированные им дискуссии в академической среде обнажили тот простой факт, что большая доля экономистов, занятых абстрактным формальным моделированием, «реально не представляет себе, как функционирует современная банковская система, как работают новые финансовые механизмы – обеспеченные долговые обязательства, СВОПы «кредит-дефолт» и т. п.» [28].

Между тем, по мнению Дж. Ходжсона, проблема экономических моделей не в доминировании формальной техники, а в неадекватности и недоразвитости интерпретативного контекста, в который они помещены: «техника может занять преобладающее положение по сравнению с содержательным анализом именно в том случае, когда пренебрегают интерпретативным контекстом» [6, с. 120].

Однако заинтересованы ли «модельеры» в создании и развитии интерпретативного контекста? В силу расстановки дисциплинарных и институциональных приоритетов – нет. Действительно, сам Дж. Ходжсон признает, что «серьезная интерпретация – это обсуждение генезиса, значения и методологического статуса ключевых понятий модели или ее приложений», а «подобная задача столь же трудоемка, сколь и формальная техника самой модели» [6, с. 121]. Добавим, что экономическое образование, нацеленное на преимущественное овладение прикладными математическими техниками, игнорирует содержательное изучение экономики (прежде всего фундаментальное изучение истории экономики и философии), а потому в принципе не способствует развитию этих навыков [20], [27], [30].

Вместе с тем, представляется, что развитие интерпретативного контекста вряд ли решит проблему соответствия моделей реальности. Подчеркнем, что эта проблема отнюдь не эпистемологическая, но прежде всего онтологическая. Осознает это Дж. Ходжсон или нет, однако, по сути, идея развития интерпретативного контекста нацелена не только на улучшение позиций модели в системе знания путем повышения ее репрезентативности, но и на преодоление изначально заложенных в ней ограниченных или нереалистичных предпосылок путем фактического изменения исходной онтологии. Иными словами, следует осознавать, что при создании интерпретации мы будем создавать и новую онтологию, т. е. в итоге мы будем иметь *две различные онтологии* – онтологию интерпретации и онтологию модели. Между тем эти две онтологии могут иметь частичное или даже полное несоответствие. Из чего по большей части будет исходить интерпретация? Очевидно, что не из исходных содержательных интуиций той

или иной модели, а из тех задач, которые поставит интерпретатор. В целом, если решать проблему соотношения моделей с экономической реальностью, переводя ее в плоскость взаимодействия теории со структурами интерпретации, это фактически означает *замыкать ее на анализ отношений модели с теоретической реальностью*, с имеющимися дискурсивными практиками.

В заключение вновь обратимся к поставленному вначале вопросу: мог ли кризис 2007–2009 гг. создать благоприятные условия для реформирования и ревитализации экономической теории, мог ли помочь обновить ее дисциплинарные приоритеты: от доминирования математической техники в сторону построения науки, более ориентированной на понимание реального мира и экономических отношений? Наше исследование позволяет заключить, что критика стандартной экономической теории (даже со стороны авторитетных политиков), указание на ее кризисное состояние и непригодность (даже в результате масштабного потрясения в экономике) постоянно обречены на неудачу – ее «пороки» укоренены в онтологии. Нельзя «разломать» сложившуюся эпистемологическую структуру, теоретический каркас и связанные с ним научные онтологии, не изменив способов обучения дисциплине и способов познания (т. е. методов, инструментов и техник) [2]. Можно лишь создать альтернативные дисциплины, а затем попытаться их институализировать. И первый шаг в этом направлении – реформирование системы обучения экономике¹⁰.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кей Дж. Карта не территория: о состоянии экономической науки // Вопросы экономики. 2012. №5.
2. Кошовец О.Б. Дисциплинарное воспроизводство экономического знания (эпистемологический, онтологический и социально-экономический аспекты). Препринт. М.: ИЭ РАН, 2010.
3. Кошовец О.Б., Фролов И.Э. Онтология и реальность: проблемы их соотношения в методологии экономической науки // Теоретическая экономика: онтологии и этика. М.: ИЭ РАН, 2013. С. 27–111.

¹⁰ Пока ключевой позитивный сдвиг, ставший результатом кризиса 2008–2009 гг., это четкое осознание необходимости реформы системы обучения экономике. В 2012 г. при поддержке Банка Англии была проведена масштабная конференция на эту тему. Одним из результатов конференции стало формирование рабочей группы с участием университетской профессуры и потенциальных работодателей с целью выработки рекомендаций по реформе обучения экономике студентов британских университетов.

4. Романов В.Н. Исповедь научного работника, или Утешение методологией // Три подхода к изучению культуры. М.: Изд-во Московского университета, 1997.
5. Фуркад М., Ольон Э., Альган Я. Превосходство экономистов // Вопросы экономики. 2015. № 7. С. 45–72.
6. Ходжсон Дж. О проблеме формализма в экономической теории // Вопросы экономики. 2006. № 3. С.112–124.
7. Чусов А.В. Четыре лекции о методе. М.: Макс-пресс, 2009.
8. Чусов А.В. Об изменении онтологии понимания пространства в XIX веке // Вестник МГУ. 2010. Сер. 7. Философия. № 4. С. 64–74.
9. Щедровицкий Г.П. Заметки об эпистемологических структурах онтологизации, объективации, реализации // Вопросы методологии. 1996. № 3–4.
10. Becker G. Interview with Gary Becker posted by John Cassidy // The New Yorker. 2010, January 14.
11. Blaug, M. Ugly Currents in Modern Economics // Policy Options. 1997. September. P. 3–8.
12. Cochrane J.H. Interview with John Cochrane posted by John Cassidy // The New Yorker. 2010, January, 13.
13. Colander D. The making of an economist redux. // Journal of Economic Perspectives. 2005. Vol. 19. No. 1. P. 175–198.
14. Duménil G., Lévy D. Should Economics be a «Hard» Science? // Is Economics Becoming a Hard Science? (eds. A. d'Autume, J. Cartelier) Edward Elgar, 1997. P. 276–303.
15. Fama E. (Interview with Eugene Fama posted by John Cassidy // The New Yorker. 2010, January, 13.
16. Fine B. A Question of Economics: Is It Colonising the Social Sciences? // Economy and Society, 1999. Vol 28. №3.
17. Fourcade M.) Economists and Societies: Discipline and Profession in the United States, Britain, and France, 1890s to 1990s. Princeton: Princeton University Press, 2009.
18. Hicks J.R. Revolutions in economics // Method and appraisal in economics (ed. J.L. Spiro). Cambridge, 1976.
19. Hill R., Myatt T. The Economics Anti-Textbook: A Critical Thinker's Guide to Microeconomics. Zed Book, 2010.
20. Hodgson G.M. The Great Crash of 2008 and the Reform of Economics // Cambridge Journal of Economics. 2009. Vol. 33. Issue 6. P. 1205–1221.
21. Klant J.J. The Nature of Economic Thought. Essays Economic Methodology Aldershot: Edward Elgar, 1994.
22. Krugman P. How Did Economists Get It So Wrong? // New York Times Magazine. 2009, September 2.
23. Lawson T. (Economics and Reality. L. Routledge, 1997.

24. *Lucas R.* On the Mechanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics. 1988. Vol. 22. No 1.
25. *Lucas R.* Macroeconomic Priorities // The American Economic Review. 2003, March.
26. *Marshall A.* The Present Position of Economics. BiblioLife, 2008.
27. *Mirowski P.* The Great Mortification: Economists' Responses to the Crisis of 2007–(and counting) // The Hedgehog Review. 2010, Summer.
28. *Posner R.* Interview with Richard Posner posted by John Cassidy // The New Yorker. 2010, January 13.
29. *Rodrik D.* Economic Rules: The Rights and Wrongs of the Dismal Science. N.Y.: W.W. Norton, 2015.
30. *Skidelsky R.* Economists versus the Economy // Robert Skidelsky personal Website. 2016, 23 December.
31. *Thaler R.* Interview with Richard Thaler posted by John Cassidy // The New Yorker. 2010, January 21.

O.B. KOSHOVETS

PhD in philosophy, senior research fellow of the Institute of economics of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia
helzerr@yandex.ru

WHY THE DOMINATING ECONOMIC THEORY HAS MISSED CRISIS:
ABOUT THE ROLE OF ONTOLOGICAL BARRIERS

The paper distinguishes an analysis of a number of an interview of the leading American economists on the problems of crisis of 2007–2009 with the purpose to reveal as far as the theory helps to understand the events as it describes reality and as it coordinates the basic theoretical provisions to key events of crisis. The analysis allows to understand why the theory isn't capable to explain crises. The key role of ontological barriers is shown as well.

Keywords: *orthodox economic theory, ontological structures, economic policy, ontological gaps, ontological barriers, blind spots.*

JEL: D80, H10, O10, P10, Z18.

О.О. КОМОЛОВ

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Центра исследований международной макроэкономики и внешнеэкономических связей Института экономики Российской академии наук

НОРМА ПРИБЫЛИ В КОНТЕКСТЕ НЕСТАБИЛЬНОСТИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье исследуется влияние тенденции нормы прибыли к понижению на состояние современной экономики. Автор использует новый, не примененный другими исследователями метод подсчета нормы прибыли. На основании эмпирических данных по экономике США выделены факторы, сдерживающие или стимулирующие падение нормы прибыли в современной рыночной экономике. Сделан вывод о том, что совокупность этих факторов приводит к усугублению противоречий капиталистического способа производства, что проявляется в виде углубления социального неравенства, сдерживания научно-технического прогресса, усугубления экологических проблем и т. д.

Ключевые слова: норма прибыли, накопление капитала, перепроизводство, монополизация, кризис.

JEL: P16, N12.

Норма прибыли: эмпирический аспект

Современная российская экономика прочно включена в мировую хозяйственную систему и международное разделение труда. Выступая в роли поставщика природных ресурсов на мировой рынок, Россия сохраняет высокую зависимость от внешней экономической конъюнктуры. Продолжающаяся с 2008 г. глобальная рецессия, падение спроса толкают вниз цены на сырьевые товары, что, в свою очередь, мультиплицирует проблемы национальных экономик экспортноориентированных стран. В этой связи возобновление устойчивого экономического роста в современной России зависит в первую очередь от состояния мировой экономики – глобальной системы капиталистических отношений.

Затянувшаяся уже на восемь лет нестабильность мировой экономики является важной иллюстрацией глубоких противоречий в модели развития современного капитализма. Для того чтобы найти выходы из сложившейся ситуации, необходимо определить причину затяжной

стагнации мировой экономики. В рамках данной работы будет рассмотрена одна из таких причин – известная из работ классиков марксизма тенденция падения нормы прибыли, которая, с одной стороны, ведет к постоянному воспроизводству кризисных процессов, с другой – подталкивает систему к усугублению внутренних противоречий.

Тенденция нормы прибыли к понижению представляет собой важную составляющую марксистской политической экономии, в частности, теории кризисов. Вместе с рядом других тезисов она формирует общий методологический подход к оценке перспектив капиталистического способа производства. Имманентные черты рыночной экономики, лежащие в ее основе и обеспечивающие прогресс этой модели (конкуренция, накопление капитала, господство частной собственности и товарного производства и т. д.), в какой-то момент времени приобретают новое качество и становятся для нее тормозом или как минимум значимой преградой к развитию. Пытаясь противостоять объективным тенденциям собственной эволюции, рыночная экономика провоцирует углубление внутренних противоречий, иллюстрацией чего является регулярное воспроизводство кризисов системы.

Как известно, К. Маркс отметил закономерность, в соответствии с которой каждый отдельный капиталист на рынке имеет объективную заинтересованность в развитии научно-технического прогресса. Внедрение его результатов в производство позволяет удешевить его и тем самым получить избыточную прибавочную стоимость, представляющую собой разность между общественной и индивидуальной стоимостью произведенного товара. «Норма прибыли – это движущая сила капиталистического производства; производится только то и постольку, что и поскольку можно производить с прибылью», – отмечал К. Маркс [7, с. 284]. Основным вектором развития НТП в производстве является последовательное вытеснение ручного труда машинным, а рыночная конкуренция не позволяет капиталисту отойти от него. Подлежащий эксплуатации и создающий стоимость элемент – переменный капитал – занимает все меньшую долю в совокупных производственных затратах, что ведет к сокращению доли прибавочной стоимости относительно затрат капитала.

После публикации III тома «Капитала» К. Маркса изучению данного вопроса были посвящены работы многих исследователей. Большое внимание было уделено попытке эмпирически подтвердить или опровергнуть существование выведенной закономерности. Критики тезиса часто отмечают отсутствие статистических подтверждений того, что норма прибыли демонстрирует последовательное падение. Так, М. Гайнрих утверждает, что «этим законом Маркс формулирует очень далеко идущее экзистенциальное суждение, которое нельзя эмпирически доказать или опровергнуть» [17], прибегает к чуждому для

политической экономии формализму: «Оптимизм Маркса по поводу будущего человечества строится на его пессимизме по поводу будущих перспектив капитализма. А его пессимизм по поводу будущего капитализма основан на мысли, что в долгосрочной перспективе прибыль, получаемая от конфискации стоимости неоплачиваемого труда, будет убывать и, в конце концов, со временем исчезнет. Короче говоря, он полагает, что капитализм не сможет продолжать эксплуатировать рабочих в такой степени, чтобы сохранить институт частной собственности» [8]. Автор завершает мысль тезисом о том, что при отсутствии строго наблюдаемой нисходящей динамики нормы прибыли обсуждение закона не имеет практического смысла. Одновременно сторонники марксистского тезиса нередко также уходят в сторону от смыслового содержания закономерности, пытаясь так подобрать и обработать данные статистики, чтобы продемонстрировать неперемennое падение прибыльности инвестиций в условиях капитализма XX–XXI вв.¹

Однако на самом деле номинальное поведение нормы прибыли интересует нас во вторую очередь. Более важными для исследования являются социально-экономические последствия, вызванные, во-первых, отмеченной Марксом закономерностью, а, во-вторых, попытками современного капитализма противостоять им с помощью различных мер и ухищрений. Иными словами, исследование тенденций движения нормы прибыли интересно с точки зрения диалектического взаимодействия факторов, толкающих ее вниз, а также, в определенных условиях, способствующих ее сдерживанию и росту.

Немаловажным является вопрос о том, каким образом правильно рассчитать норму прибыли. Как известно, К. Маркс приводил следующую формулу: $p' = m / (c + v)$, полагая, что норма прибыли представляет собой отношение прибыли к общим затратам капитала – постоянного и переменного. С точки зрения расчета нормы прибыли основную проблему составляет вопрос подбора исходных данных из богатой номенклатуры показателей экономической статистики. В ряде работ о динамике нормы прибыли авторы, сталкиваясь с проблемой подбора данных, отбрасывают некоторые элементы марксовской модели в ущерб точности измерений. Так, А. Климан соотносит прибыль корпораций к стоимостному объему основного капитала, вовсе не учитывая стоимость переменного. Автор объясняет такой подход отсутствием в системе государственной статистики данных о динамике оборотного капитала американских компаний [18, р. 80]. По такому же пути, но уже без объяснений, идут и другие исследователи. Например, М. Робертс также использует в знаменателе дроби основной капитал, главный акцент делая на том, что правильнее было бы использовать понесенные в про-

¹ К таковым можно отнести [20], [23].

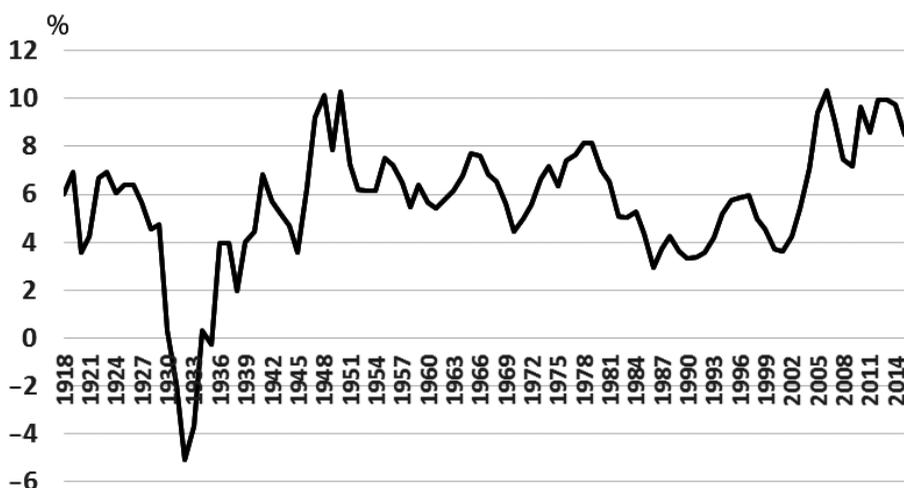
шлом (historic costs), а не текущие расходы (current costs) [23]. Группа китайских исследователей также соотносит прибыль с чистым объемом основного капитала, вдобавок не учитывая амортизационные расходы компаний при расчете прибыли в числителе дроби [20, р. 38]. Советский экономист А. Изюмов не прибавил к расходам на основной капитал и оборотные товарно-материальные запасы, издержки на оплату труда наемных работников [5, с. 139]. Все это влечет за собой искажение итоговых показателей нормы прибыли, что может привести к ошибочным выводам. Однако даже точное следование марксовской формуле не позволяет сегодня в полной мере определить реальную динамику нормы прибыли в капиталистическом производстве.

Необходимо принимать в расчет тот факт, что со времен Маркса структура рыночной экономики изменилась, как изменились и взаимоотношения между ее агентами. К таким переменам в первую очередь необходимо отнести существенно возросшую роль государства как регулятора экономического развития. Механизм перераспределения общественного продукта с помощью инструментов фискальной политики является важнейшей составляющей современного капитализма. В наиболее развитых странах, входящих в ОЭСР, около половины ВВП распределяется через государственный бюджет, в то время как 100 лет назад этот показатель не превышал 10% [2, с. 22]. В этой связи, во-первых, следует осуществить корректировку показателя прибыли, очистив его от налогов. Ведь в конечном счете капиталист, принимая решения об осуществлении инвестиций, ориентируется на итоговую, т. е. чистую прибыль (profit after tax).

Кроме того, использование этого показателя позволит нам обойти проблему учета расходов капиталиста на постоянный и переменный капитал, о которых шла речь выше. Таким образом, вычитая чистую прибыль из показателя совокупных доходов американских корпораций мы объединяем все расходы собственника на организацию производства – от закупки сырья до уплаты процентов по кредиту. Это важное обстоятельство было упущено из виду А. Климаном, который использовал в расчетах показатель прибыли до налогообложения (profit before tax), полагая, что он максимально приближен по смыслу к марксовской «прибавочной стоимости», как «доли продукта, которая проходит мимо работников» [18, р. 75]. Автор, очевидно, полагает, что доля прибыли, изъятая в виде налогов, в итоге будет получена работниками в форме социальных услуг от государства. Однако в данном случае нас интересует конечная прибыль капиталиста, т. е. те исходные данные, на основании которых он принимает инвестиционные решения. Этот фактор не был учтен также и в книге «Капитализм на исходе столетия» (под редакцией А. Яковлева), где при расчете нормы прибыли используется показатель прибыли до налогообложения [10,

с. 172]. Г. Дюменил и Д. Леви повторяют методы других исследователей, не учитывая в знаменателе дроби все расходы, понесенные капиталистом. Формулируя возможные варианты исчисления нормы прибыли, они предлагают соотносить прибыль либо со стоимостью основного капитала, либо с суммой основного капитала и материально-производственных запасов, либо добавляя к ним разницу финансовых активов и обязательств. Без комментариев остается отсутствие переменного капитала в знаменателе дроби [12, р. 6–7].

Итак, произведем расчеты нормы прибыли, исходя из вышеприведенной логики. Динамика изменения этого показателя отражена на рис. 1².



Источник: составлено автором на основании данных: Statistical abstract of the United States, U.S. Department of commerce bureau of foreign and domestic commerce government printing office Washington (1920, 1925, 1930, 1935); US Bureau of Economic Analysis. bea.gov.

Рис. 1. Динамика изменения нормы прибыли корпоративного нефинансового сектора экономики США (%).

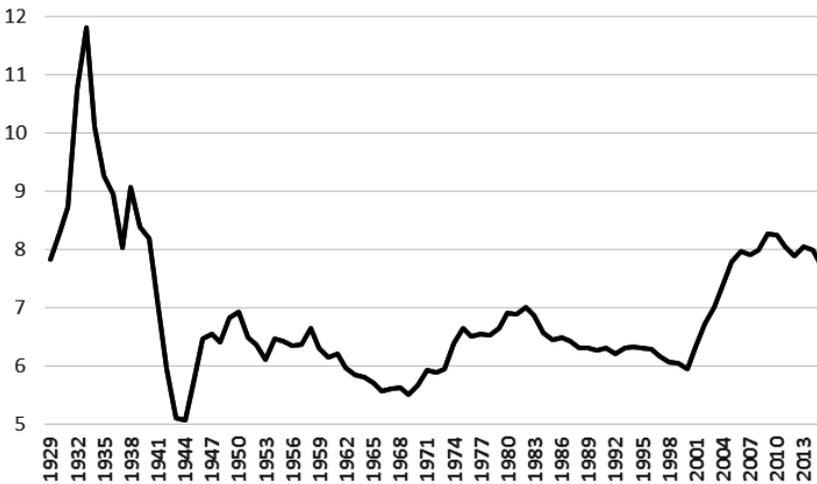
Стоит отметить, что приведенные результаты отличаются от данных других исследователей, как и ожидалось, в меньшую сторону. Например, нижняя точка графика – 2,9% в 1986 г. (не считая годы Великой депрессии), в то время как по расчетам А. Климана показатель не опускался ниже 13% [18, р. 76], а по оценкам Г. Дюменила и Д. Леви, норма прибыли в американской экономике не опускалась ниже 4,5% (1982 г.) [12, р. 11].

² В рамках данной работы динамика нормы прибыли будет рассмотрена на примере нефинансового сектора экономики США – лидера капиталистического мира.

Приведенный график не дает возможности выявить долгосрочные тенденции поведения нормы прибыли, которая демонстрировала рост и падение в разных исторических условиях. Однако это не означает ошибочность выведенной Марксом закономерности, поскольку на падение нормы прибыли оказывают влияние множество различных факторов, сила воздействия которых также подвержена колебаниям в разных внешних условиях.

Падение нормы прибыли: сдерживающие и стимулирующие факторы

1. Ключевым фактором, толкающим вниз норму прибыли, является повышение органического строения капитала, или рост соотношения между постоянным и переменным капиталом в капиталистическом производстве. Для расчета этого показателя используем данные затрат американских предприятий на потребление основного капитала и заработную плату работникам (см. рис. 2).



Источник: составлено автором на основании данных US Bureau of Economic Analysis. bea.gov.

Рис. 2. Органическое строение капитала в нефинансовом корпоративном секторе экономики США.

К сожалению, данные государственной статистики США не позволяют сопоставить динамику нормы прибыли с показателем изменения органического строения капитала на всем протяжении столетия, однако и имеющиеся в распоряжении цифры позволяют сделать наиболее важные общие выводы. Первое, что бросается в глаза, – резкий взлет показателя в годы Великой депрессии. Это легко объяснимо многомилли-

онной безработицей, поразившей американскую экономику [15, р. 98], когда обвалившиеся заработные платы резко изменили стоимостные пропорции между постоянным и переменным капиталом. Резкое падение органического строения капитала совпадает по времени с достижением максимального уровня нормы прибыли. После завершения кризиса органическое строение капитала постепенно росло. Коэффициент корреляции между динамикой нормы прибыли (без учета налогообложения) и органического строения капитала равен $-0,6$, что показывает не очень сильную взаимосвязь между рядами в силу наличия множества иных факторов; однако знак « $-$ » перед коэффициентом свидетельствует о том, что зависимость эта обратная.

2. Говоря о влиянии органического строения капитала на норму прибыли, необходимо принять во внимание, что по мере повышения производительности стоимостное строение будет изменяться медленнее, чем техническое. Это происходит в силу того, что товары могут быть изготовлены в течение более короткого промежутка времени. Согласно трудовой теории стоимости, стоимость товаров в этом случае снижается, в том числе и тех товаров, которые составляют элементы переменного капитала. Снижение темпов прироста стоимостного строения капитала – объективная тенденция, которая выступает в качестве фактора, сдерживающего падение нормы прибыли. Однако для экономики США он не играл значимой роли вплоть до 1970-х годов, когда норма прибыли снизилась до минимальных значений. После того как западный капитал, в т. ч. и в США, начал масштабный перенос производств в менее развитые страны с дешевой рабочей силой, это позволило в значительной степени снизить стоимостное строение капитала через механизмы внешней торговли. Так, с 1980 г. наблюдается значительное снижение импортных цен на основной капитал (capital goods). К 2015 г. индекс импортных цен этой товарной группы составил 92% от показателя 1967 г.³ Существенное удешевление элементов основного капитала компенсировало для американского бизнеса быстрый рост импортных цен на сырьевые товары, особенно ускорившийся в 2000-е годы. Этот фактор, очевидно, внес свой вклад в повышение нормы прибыли в последние несколько десятилетий.

3. Снижение расходов на основной капитал за счет переноса его производства в страны с дешевой рабочей силой стало возможным благодаря такому фактору, как стремительный рост населения планеты. По мнению Р. Севела, перенаселенность планеты и ее массовая пролетаризация приводит к сокращению цены рабочей силы: «Сегодня мы являемся свидетелями масштабной безработицы, поразившей все страны мира. Это ставшее постоянным явление толкает вниз уровень

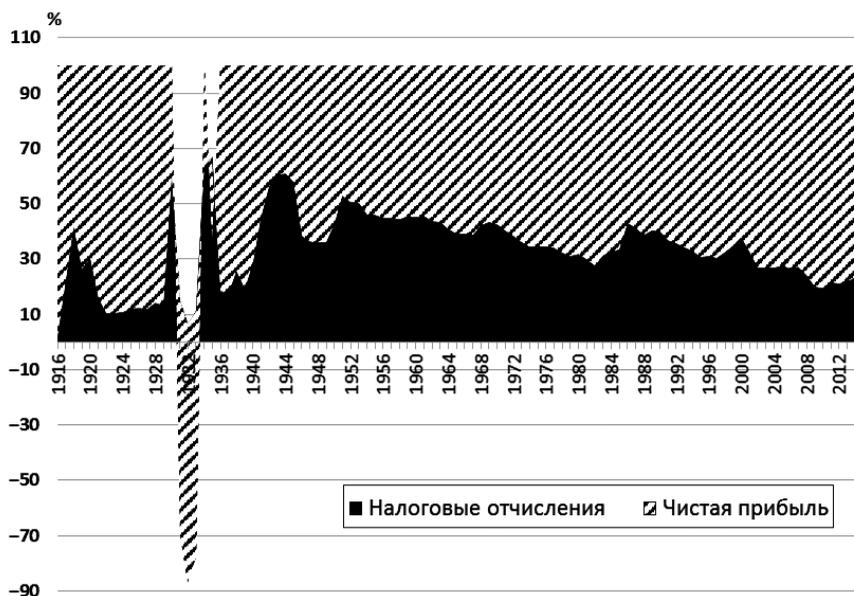
³ Рассчитано автором на основании данных Bureau of Economic Analysis, USA. bea.gov.

заработных плат, увеличивая прибавочное рабочее время» [24]. Таким образом, демографический фактор можно отнести к сдерживающим падение нормы прибыли.

Необходимость эксплуатации дешевой рабочей силы для повышения нормы прибыли толкает современный капитализм по весьма специфическому пути развития. Преимущество дешевого труда рабочих из менее развитых стран стимулирует западные корпорации к консервации отсталых трудоемких технологий в этих регионах через соответствующее распределение инвестиций. Иными словами, мировой капитализм ответил на падение нормы прибыли снижением органического строения капитала на глобальном уровне. По мере пролетаризации населения планеты, а также в связи с распадом социалистического блока в последние десятилетия произошло стремительное расширение мирового рынка рабочей силы. Он пополнился полутора миллиардами рабочих рук из Азии и бывших советских республик [16]. Это обстоятельство привело к снижению капиталовооруженности труда в мире в целом на 55–60% [16]. Таким образом, современный капитализм пошел по пути, противоположному научно-техническому прогрессу, и фундаментом этой модели является низкая цена рабочей силы. По оценке С. Дзарасова, «средний рабочий с острова Ямайка получает сегодня вдвое, из Боливии и Индии – втрое, а из Нигерии – вчетверо меньше, чем его американский коллега» [3].

4. Важным показателем, стимулирующим снижение нормы прибыли, называют налоговое бремя, возлагаемое государством на корпорации. И. Валлерстайн справедливо замечает: «Предпринимателю не важно, куда уходят налоги. Для него они являются расходами» [27]. «Объем налогообложения частных предприятий вырос под воздействием активизации мировой экономики и расширения чиновничьего аппарата», – продолжает Валлерстайн [27], утверждая, что это стало следствием развития массовых общественных движений, требовавших повышения социальных расходов государства. Однако с этим утверждением нельзя согласиться в полной мере. Анализ динамики изменения налоговой нагрузки на американские корпорации показывает движение в обратном направлении. Несмотря на то что отношение федеральных налоговых поступлений США к ВВП страны держалось на уровне в 15–18% после окончания Второй мировой войны⁴, доля налога на прибыль корпораций в них постоянно сокращалась. Об этом свидетельствует динамика изменения пропорции распределения корпоративной прибыли (см. рис. 3).

⁴ Federal Receipts as Percent of Gross Domestic Product, Federal Reserve Bank of St. Louis, URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/FYFRGDA188S>.



Источник: составлено автором на основании данных: Statistical abstract of the United States, U. S. Department of commerce bureau of foreign and domestic commerce government printing office Washington (1920, 1925, 1930, 1935); US Bureau of Economic Analysis. bea.gov.

Рис. 3. Динамика соотношения чистой прибыли к налогам корпоративного сектора США.

Несколько раз в XX в. американское государство прибегало к особому механизму изъятия прибыли корпораций – к так называемому «военному налогу и налогу на сверхприбыль». В 1917–1919 гг., в 1933–1935 гг., в 1940–1943 гг. и в 1950–1953 гг. власти США на время увеличивали налоговую нагрузку на бизнес. Однако в целом это не мешало государству выступать в качестве мецената корпоративного сектора, поддерживая его норму прибыли за счет общего снижения налогового бремени. Уже в 1990-е годы попытки ряда прогрессивных сенаторов США учредить налог на сверхприбыль сырьевых корпораций успехом не увенчались. При этом потери бюджета, недополученные поступления от частного бизнеса, государство перекладывало на плечи простых трудящихся: с 1946 по 2015 гг. доля налогов в общих бюджетных поступлениях, взимаемых с заработной платы, выросла с 7,9% до 33%⁵.

5. Значимым фактором, способным сдержать падение нормы прибыли, является укрепление рыночной власти крупнейших корпораций. Накопление капитала через его концентрацию и централизацию

⁵ Percentage composition of receipts by source, Table 2.2 // Office of Management and Budget, White House. whitehouse.gov/omb/budget/Historicals.

является имманентным свойством товарного хозяйства. Оно выражается в четко наблюдаемой тенденции монополизации современной экономики. Особенно сильный всплеск монополизации американской экономики пришелся на последние три-четыре десятилетия, когда с 1970 по 2016 гг. доля активов крупнейших корпораций США⁶ в обрабатывающей промышленности увеличилась с 49% до 89%⁷. Растущая рыночная власть корпораций, как известно, дает им возможность, в определенных условиях, извлекать монопольную сверхприбыль через завышение цен.

Об этом свидетельствует стремительный рост индекса потребительских цен, который с 1970-х годов стал опережать рост индекса производительности труда. На 2016 г. эта разница достигла 2,5 раз⁸. Время, когда рост цен стал опережать повышение производительности труда, совпадает с тем периодом, который характеризовался снижением нормы прибыли до минимального уровня – в 3–4%. Тогда же американские корпорации, желая восстановить свое утраченное могущество, прибегли к активному укрупнению, что позволило им повысить собственную норму прибыли через завышение цен. Дополнительным аргументом здесь является тот факт, что общее падение нормы прибыли в послевоенные годы, вплоть до 1970-х годов, сопровождалось снижением уровня цен относительно производительности труда. Такое развитие событий является вполне закономерным и не противоречит здравому смыслу: повышение производительности труда должно приводить к удешевлению товаров и повышению их доступности для трудящегося населения.

б. Это обстоятельство в определенной степени может противостоять падению нормы прибыли, понижая расходы на переменный капитал. Как следствие, отношение прибавочной стоимости к переменному капиталу будет расти, что вызовет рост нормы прибавочной стоимости (или степени эксплуатации). Выступая в качестве фактора, препятствующего падению нормы прибыли, норма прибавочной стоимости находится с ней в прямой зависимости. Это характеризуется невысоким, но положительным коэффициентом корреляции, равным 0,7⁹. На норму прибавочной стоимости оказывает влияние множество факторов. Например, М. Ли относит к таковым растущую организо-

⁶ К таковым государственная статистика США относит частные компании, объем активов которых превышает 1 млрд долл.

⁷ Рассчитано автором на основании данных: Statistical Abstract of the United States 1989 и Historical QFR Data Manufacturing, Mining, Trade, and Selected Service Industries 2016.

⁸ Рассчитано автором на основании данных US Bureau of labour statistics. data.bls.gov.

⁹ Рассчитано автором на основании данных US Bureau of Economic Analysis. bea.gov.

ванность рабочего класса, который добивается от капиталиста более благоприятных условий труда, в т. ч. повышения заработной платы [19, р. 12]. Снижение степени эксплуатации (или нормы прибавочной стоимости) начиная с послевоенных лет и заканчивая 1970–1980 гг. можно объяснить широким распространением концепции государства всеобщего благосостояния, внедренной в странах Запада под угрозой укрепления авторитета СССР. Тогда же заработные платы в США росли синхронно с индексом производительности труда.

С 1970-х годов XX в., в эпоху господства неолиберализма, начался демонтаж принципов социального государства, а американский капитал получил возможность оказывать давление на трудящихся внутри Соединенных Штатов, перенося производства в страны с дешевой рабочей силой. Эти обстоятельства, а также общий кризис рабочего движения, вызванный распадом Советского Союза, привели к повышению степени эксплуатации американских трудящихся. Это, в свою очередь, привело к тому, что начиная с 1970-х годов индекс роста реальных зарплат во все большей степени отстает от индекса производительности труда. В 2015 г. разница между ними достигла 1,5 раз¹⁰. Реальные зарплаты во все большей степени отстают от роста производительности труда. Одновременно с этим растет и норма прибыли.

Согласно Н. Окисио, «если новая вводимая технология удовлетворяет критерию стоимости» (т. е. сокращает затраты на единицу продукции при заданных текущих ценах), «а уровень реальных зарплат остается постоянным, то норма прибыли должна возрасти» [22, р. 92]. Из этого утверждения следует, что если реальная зарплата остается постоянной, то внедрение новых технологий в производство должно привести к сокращению издержек и росту нормы прибыли. В такой ситуации норма прибыли будет падать только в том случае, если рост производительности приведет к повышению реальных зарплат. В этих условиях вполне объяснимым становится желание капиталиста сократить или по крайней мере не увеличивать расходы на переменный капитал.

7. Рост нормы прибыли, продолжающийся с 1970–80-х годов по настоящее время, особенно ускорился в 1990-е годы, т. е. после распада СССР и мировой социалистической системы. Как отмечала Р. Люксембург, капитализм «своим расширением за счет всех некапиталистических форм производства держит курс на тот момент, когда все человечество в действительности будет состоять из одних лишь капиталистов и наемных пролетариев, и когда дальнейшее расширение, следовательно, накопление, станет поэтому невозможным» [6, с. 387–388].

¹⁰ Там же.

Уничтожение социалистического лагеря, включение его стран в состав мировой капиталистической системы открыло для западного капитала огромные рынки, увеличив область его расширения. Это позволило отсрочить глобальный кризис капитализма, связанный с достижением границ своей экспансии.

8. Особое влияние на движение нормы прибыли оказывает финансовализация современной экономики. Она проявляется в росте финансового сектора экономики, а также в том, что предприятия нефинансового сектора оказываются вовлеченными в финансовую деятельность, что приводит к развитию спекулятивных механизмов перераспределения стоимости, созданной на предприятиях нефинансового сектора экономики. Соответственно, на норму прибыли оказывает влияние динамика финансового рынка, тем более что каждая компания использует в производстве заемные средства, а уровень процентной ставки и прочие условия влияют на размер издержек.

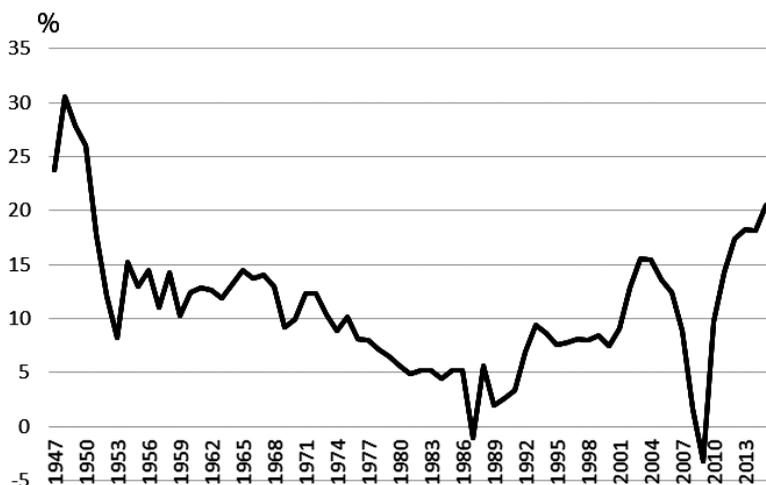
Исследователи Г. Дюменил и Д. Леви включили чистые реальные финансовые доходы в числитель дроби при расчете нормы прибыли. По их оценкам, дерегуляция финансовых рынков (сюда также можно добавить рост спекулятивных операций в силу становления рынка деривативов и развитие средств коммуникации) привела к превышению нормы прибыли в финансовом секторе в сравнении с нефинансовым [13, p. 590].

Действительно, норма прибыли финансовых компаний начиная с 1980-х годов демонстрирует стремительный рост, опережающий рост нормы прибыли в нефинансовом секторе (см. рис. 4).

Как видно из приведенных данных, норма прибыли в финансовом секторе США достигла 15% в последний межкризисный цикл 2001–2008 гг. Великая рецессия лишь ненадолго обвалила прибыльность финансовых корпораций, после чего в 2015 г. норма прибыли перескочила за отметку в 20%. В последние десятилетия она стала настолько высока, что даже многие промышленные компании, по сути, превратились в финансовые. Например, корпорация General Electric половину прибыли получает от осуществления различных финансовых операций¹¹. За последние пять лет – в 2011, 2012 и 2014 гг. – в компании Ford прибыль от финансовой деятельности вдвое превышала прибыль от продажи автомобилей. В 2015 г. финансовая прибыль составила более 20% всей прибыли корпорации¹².

¹¹ Financial Statements, General Electric. ge.com/sites/default/files/GE_AR_2015_Statements_of_Earnings.pdf.

¹² Annual report 2015, Ford. corporate.ford.com/content/dam/corporate/en/investors/reports-and-filings/Annual%20Reports/2015-Annual-Report.pdf. p. 24.



Источник: составлено автором на основании данных Federal Deposit Insurance Corporation. www2.fdic.gov/hsob.

Рис. 4. Динамика изменения нормы прибыли в финансовом секторе экономики США (%).

9. К факторам, противодействующим падению нормы прибыли, также следует отнести экономические кризисы и войны. Проблему перенакопления капитала в европейской экономике удалось преодолеть только через разрушительный кризис 1929 г., а также Вторую мировую войну. Уничтожение избыточных производственных мощностей и значительной части населения континента позволило восстановить баланс между объемом производства и платежеспособным спросом. Эффект сохранился лишь до 1960-х годов, когда капиталистическая экономика вновь встала перед проблемой перенакопления. Несмотря на то что приведенная выше логика относится преимущественно к европейской экономике, произошедшие события оказали существенное влияние и на экономику США. Как отмечали П. Баран и П. Суизи, постоянно разбухающий экономический излишек может быть абсорбирован в т. ч. через наращивание непроизводительных расходов, например, через войны и их последствия, деятельность государства по раздуванию военных расходов, финансирование бюрократического аппарата и карательных органов, подавляющих демократические движения внутри страны и за ее пределами. Однако, по мнению американских экономистов, такими мерами возможно лишь отсрочить наступление общего кризиса, к которому неизбежно приведет усиление иррациональности [11, р. 9–10]. Подтверждение этих слов можно наблюдать в динамике изменения нормы прибыли: в послевоенные годы она взлетела до максимальных значений за весь XX в.

Провалы нормы прибыли совпадают по времени с кризисами 1969–1970 гг., 1980–1982 гг., 1990–1992 гг., 2000–2001 гг. и, наконец, с кризисом 2008–2009 гг. Неизменно после каждого кризиса норма прибыли начинала расти. Тем самым капиталистическая экономика из раза в раз воспроизводила предпосылки для новых кризисов.

Социально-экономические последствия противодействия падению нормы прибыли

Одним из следствий действия тенденции падения нормы прибыли является свойственная капиталистической экономике проблема перепроизводства. Она лежала в основе большинства кризисов капиталистического мира. Взять, к примеру, последний глобальный кризис 2008 г. Его принято называть финансовым, поскольку он сопровождался невиданным ранее падением крупнейших финансовых институтов и колоссальными потрясениями на фондовых биржах. Тем не менее и этот кризис также имеет источники в классической проблеме перепроизводства.

Так, в период экономического подъема 2002–2007 гг. уровень использования производственных мощностей США вырос с 72% до 80%¹³. Одновременно за межкризисный цикл (2000–2007 гг.) реальные доходы домохозяйств упали с 60,8 тыс. долл. до 58,7 тыс. долл. [25]. В этих условиях потребительские расходы поддерживались с помощью кредитования. Поскольку стоимость жилой недвижимости за предшествующие кризису 10 лет выросла с 10 млрд долл.¹⁴ до 24 млрд долл.¹⁵, граждане США получили возможность использовать ее для рефинансирования кредитов. Это завершилось раздуванием ипотечного пузыря и огромным превышением предложения над спросом. В разгар кризиса, в 2011 г., в США насчитывалось 3,5 млн бездомных, в то время как 18,5 млн домов стояли пустыми [26].

Перепроизводство коснулось и автомобильной промышленности, вложившей в условиях роста экономики большие средства в расширение производства, которое рынок оказался не в состоянии «переварить». Уже в 2005 г. General Motors – крупнейший на тот момент производитель автомобилей – понес рекордные убытки в 10,6 млрд долл. [21]. Со схожими трудностями столкнулись и другие автоконцерны из мировой тройки: Крайслер и Форд. Однако можно ли сказать,

¹³ Board of Governors of the Federal Reserve System, Industrial Production and Capacity Utilization – G. 17. federalreserve.gov/releases/g17/caputl.htm.

¹⁴ Balance Sheet of Households and Nonprofit Organizations, Board of Governors of the Federal Reserve System, 2002. federalreserve.gov/releases/z1/20020307/z1r-5.pdf.

¹⁵ Там же.

что производство автомобилей превысило глобальную потребность в них? Отнюдь. Оно превысило лишь платежеспособный спрос, сконцентрированный в странах т. н. «золотого миллиарда», где во многом уже удовлетворена сама потребность в автомобилях. И в этом кроется одно из важнейших противоречий современного капитализма – глобальное и постоянно углубляющееся неравенство, которое усиливается под воздействием падения нормы прибыли. Как было показано выше, реальные доходы трудящихся американцев не растут в течение нескольких десятилетий, государство последовательно перекладывает налоговое бремя на их плечи, спасая корпорации от падения нормы прибыли.

Многие экономисты называют социальное неравенство главным риском современного общества. Оно несет в себе риск сокращения платежеспособного спроса и, как следствие, темпов экономического роста. Трудовой и творческий потенциал значительной части общества остается нереализованным, что создает преграды для решения ключевых проблем современного мира [1, с. 99–100]. Уровень неравенства, выраженный в доле доходов 1%-ного наиболее богатых домохозяйств в США, стабильно растет с конца 1970-х годов. К 2014 г. он вырос в 2,5 раза – до 22,5%. За годы кризиса (с 2009 по 2014 гг.) богатейшие люди мира увеличили свое совокупное состояние в 2,6 раза (с 2,4 трлн долл. до 6,4 трлн долл.)¹⁶.

Как отмечает Дж. Стиглиц, в течение тридцати лет после Второй мировой войны в Америке в условиях экономического роста «доходы беднейших слоев населения увеличивались быстрее, чем доходы богатых ... однако в последующее тридцатилетие мы получили максимально разобщенную нацию: одновременно идут процессы чрезмерного обогащения богатых и страшно болезненного обеднения бедных» [9, с. 49–50]. Причиной тому стало различие в уровне доходов вследствие рейгановской революции, которое «по иронии судьбы» совпало с демонтажем правительственных инициатив, направленных на снижение несправедливости в рыночной экономике. «Ставки налогообложения для людей с высоким доходом были понижены, а расходы на социальный сектор – урезаны», – заключает Стиглиц [9, с. 49–50]. Однако трудно согласиться со словами американца о случайности таких совпадений. Рост неравенства в американской экономике начался в 1980-е годы, т. е. как раз в тот период времени, когда норма прибыли корпораций США достигла минимального уровня, пробив отметку в 3%. В этих условиях государство предприняло меры к защите интересов правящего класса крупных собственников, в частности, посредством инструментов перераспределения прибыли.

¹⁶ Global Inequality, Inequality.org. inequality.org/global-inequality.

Попытку капитализма противостоять тенденции падения нормы прибыли американский экономист Д. Фоли сравнил с поведением водителя, вынужденного постоянно поворачивать руль вправо, поскольку его автомобиль заносит влево. Со стороны будет казаться, что машина уверенно движется прямо, однако если водитель не приложит усилие на руль, машина попадет в аварию [14, р. 9]. Поступая таким образом, современный капитализм прибегает к мерам, подрывающим основы экономического развития в долгосрочной перспективе. Имущественное неравенство тормозит рост платежеспособного спроса; монополизация частного капитала стимулирует оппортунистическое поведение рыночных гигантов; финансовизация воспроизводит предпосылки для новых финансовых кризисов, с каждым разом все более глубоких и разрушительных; эксплуатация дешевой рабочей силы стран периферии мирового капитализма усугубляет дисбалансы общественного развития и проблемы экологии, а также тормозит научно-технический прогресс; перенакопление капитала подталкивает государства к непроизводительным тратам и разрушительным войнам.

Все это напрямую влияет на российскую экономику, прочно интегрированную в мировое экономическое пространство. Несмотря на очевидную для большинства экономистов необходимость осуществить переход от сырьевого к инновационному пути развития России, эффективность ее продвижения в этом направлении в настоящих условиях будет во многом определяться и общим состоянием мировой экономики. Получив значительный приток нефтедолларов в годы высоких мировых цен на нефть, Россия не использовала эти доходы эффективно. В ситуации, когда возможности для качественного роста были упущены, рассчитывать на быстрые перемены за счет внутренних резервов не приходится. Таким образом, перспективы экономического роста России, как количественного, так и качественного, находятся в зависимости от тенденций развития мировой экономики, состояние которой сегодня иллюстрирует историческую ограниченность капиталистического способа производства. Под воздействием внутренних противоречий капитализма формируются объективные условия для перехода современного мира на новую, посткапиталистическую ступень общественной эволюции. Производственные отношения, основанные на господстве частной собственности, сдерживают развитие производительных сил. Исторический опыт подсказывает, что перед обществом встает задача привести эти два элемента в соответствие друг с другом. И в этом случае Россия, опираясь на уникальный опыт строительства социально-экономической модели на пострыночных основах, может выступить в качестве одного из драйверов таких трансформационных процессов в мировом масштабе.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Воейков М.И., Анисимова Г.В.* Экономическое неравенство и экономический рост: проблемы измерения и регулирования // Вестник РГНФ. 2015. № 3(80). С. 91–103.
2. *Гринберг Р.С.* Свобода и справедливость. Российские соблазны ложного выбора. М.: Магистр, ИНФРА-М.
3. *Дзарасов Р.С.* (2013). Природа мирового кризиса // Р. Дзарасов. Официальный сайт. dzarasov.ru/priroda-mirovogo-krizisa.
4. *Злобин А.* Авторынок России: когда сократится отставание от США? // Forbes, 20.06.2012. forbes.ru/sobytiya/rynki/83283-avtorynok-rossii-kogda-sokratitsya-otstavanie-ot-ssha.
5. *Изюмов А.И.* США: норма прибыли и экономика. М.: Наука, 1988.
6. *Люксембург Р.* Накопление капитала. Т. 2 «Антикритика». Издание пятое. Ленинград. Государственное социально-экономическое издательство, 1934.
7. *Маркс К.* Капитал. Т. III / К. Маркс, Ф. Энгельс. Полное собрание сочинений. М.: Государственное издательство политической литературы, 1961.
8. *Рокмор Т.* Пикетти, марксистская политическая экономия и закон тенденции нормы прибыли к понижению // Вопросы философии. 2016. №6. vphil.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=1414&Itemid=52.
9. *Стиглиц Дж.* Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему. Пер. с англ. / Дж. Стиглиц. М.: Эксмо, 2015.
10. *Яковлев А.Н.* Капитализм на исходе столетия / Ред. А.Н. Яковлев. М.: Издательство политической литературы, 1987.
11. *Baran P., Sweezy P.* Monopoly Capital // New York: Monthly Review Press. 1966.
12. *Dumenil G., Levy D.* The real and financial components of profitability (USA 1948–2000), 2005. citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.572.8956&rep=rep1&type=pdf.
13. *Dumenil G., Levy D.* Costs and Benefits of Neoliberalism: A Class Analysis // Review of International Political Economy. 2001. Vol. 8. № 4.
14. *Foley D.K.* Understanding Capital Marx's Economic Theory // Harvard University Press. Cambridge, Massachusetts, and London, England, 1986.
15. *Frank R.H., Bernanke B.S.* Principles of Macroeconomics (3rd ed.). Boston: McGraw-Hill/Irwin.
16. *Freeman R.* What really ails Europe (and America): the doubling of the global workforce // The Globalist. 2010. № 5. March. theglobalist.com/storyid.aspx?StoryId=4542.
17. *Heinrich M.* Crisis Theory, the Law of the Tendency of the Profit Rate to Fall, and Marx's Studies in the 1870s // Monthly review. 2013. Vol. 64, Issue 11 (April). monthlyreview.org/2013/04/01/crisis-theory-the-law-of-the-tendency-of-the-profit-rate-to-fall-and-marxs-studies-in-the-1870s.

18. *Kliman A.* The failure of capitalist production Underlying Causes of the Great Recession. New-York, Pluto Press, 2011.
19. Li M., The rise of China and the demise of the capitalist world-economy // Pluto Press? 2011. P. 12.
20. *Li M., Xiao F., Zhu A.* Long Waves, Institutional Changes, And Historical Trends: A Study Of The Long-Term Movement Of The Profit Rate In The Capitalist World-Economy // Journal of World-Systems Research. Vol. XII. 2007. №1. P. 33–54.
21. *Maynard M.G.M.* Restates Loss and Sees Possible Delay in Deal for Finance Arm // The New York Times, 2006, 2 August.nytimes.com/2006/08/02/automobiles/02GM.html?pagewanted=print&_r=0.
22. *Okishio N.* Technical Change and the Rate of Profit // Kobe University Economic Review. 1961. №7.
23. *Roberts M.* The US rate of profit revisited // Michael Roberts blog. thenextrecession.wordpress.com/2015/12/20/the-us-rate-of-profit-revisited.
24. *Sewel R.* The Capitalist Crisis and the Tendency of the Rate of Profit to Fall // In Defence of Marxism. 04.04.2013.marxist.com/the-capitalist-crisis-and-the-tendency-of-the-rate-of-profit-to-fall-full.htm.
25. *Shierholz H.* New 2008 poverty, income data reveal only tip of the recession iceberg, Economic Policy Institute, 2009. epi.org/publication/income_picture_20090910.
26. *Sweet D.* 3.5 Million Homeless And 18.5 Million Vacant Homes In The US, Crooks and Liars. crooksandliars.com/diane-sweet/35-million-homeless-and-185-million-va.
27. *Wallerstein I.* Crisis of the Capitalist System: Where Do We Go from Here? The Harold Wolpe Lecture, University of KwaZulu-Natal // Monthly review. 12.11.09. mrzine.monthlyreview.org/2009/wallerstein121109.html.

O.O. KOMOLOV

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

RATE OF RETURN IN THE CONTEXT OF INSTABILITY OF THE WORLD ECONOMY

The paper examines the impact of the tendency of the rate of return to fall on the development of the modern economy. The author introduces the new method of calculating the rate of return. The paper is based on the US economy empirical data and highlights the factors that stimulate and constrain the fall of the rate of return. It is concluded that the combination of these factors leads to the aggravation of the contradictions of the modern economy: deepening of social inequality, restraining progress in science and technology, aggravation of ecological problems, etc.

Keywords: *rate of return, accumulation of capital, overproduction, monopolization, crisis.*

JEL: P16, N12.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Е.М. БУХВАЛЬД

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

О.Н. ВАЛЕНТИК

научный сотрудник Центра федеративных отношений
и регионального развития Института экономики РАН

А.В. КОЛЬЧУГИНА

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

А.В. ОДИНЦОВА

доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник Центра
федеративных отношений и регионального развития
Института экономики РАН

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЛЯ МАЛЫХ ГОРОДОВ РОССИИ

В статье рассматриваются проблемы становления стратегического планирования в муниципальном звене управления, в частности, применительно к таким типам поселений, как малые города. Стратегирование на этом уровне территориального управления должно учитывать многообразие ситуации в муниципальных образованиях, их специфическое место в развитии экономики регионов и страны в целом. Авторы указывают на то, что специфические социально-экономические и иные проблемы такой группы поселений, как малые города, свидетельствуют о необходимости реализовать здесь особые схемы («модели») стратегического планирования. В частности, это схемы, согласуемые с мерами государственной поддержки малых городов, а также в большей мере ориентированные на «сбережение» трудового потенциала, в т. ч. на развитие малых форм хозяйствования и кооперационных взаимодействий с крупными предприятиями других регионов России.

Ключевые слова: стратегическое планирование, муниципальные образования, малые города, государственная поддержка, малое и среднее предпринимательство.

JEL: E62, H72, R11.

Стратегическое планирование как ступень к новому уровню муниципального управления

Эффективное функционирование системы стратегического планирования возможно только при условии ее формирования в виде «вертикали» властно-управленческих взаимодействий на единой правовой и методологической основе. Необходимые предпосылки для этого создают положения федерального закона о стратегическом планировании в Российской Федерации¹. Это в полной мере касается и системы местного самоуправления. Переход к стратегическому управлению на муниципальном уровне – не просто дань моде или слепое копирование того, что происходит на вышестоящих уровнях публичной власти. Именно здесь, на муниципальном уровне, практика стратегического планирования в наибольшей мере соприкасается с самыми насущными нуждами населения и социально-экономического развития территорий в целом. Кроме того, для российских муниципалитетов стратегическое планирование – это реальный шанс резко повысить свой престиж, обозначить и реализовать достойное место в обеспечении устойчивого социально-экономического развития территорий, в поддержании высокого качества и уровня жизни населения. Наконец, переход к стратегическому планированию – реальный шанс для решения острых проблем такой специфической группы российских муниципалитетов, как малые города.

Несмотря на существенные позитивные продвижения, в частности, в ходе муниципальной реформы 2003 г., в настоящее время сохраняется значительное число экономических, правовых и институциональных проблем российского местного самоуправления (далее – МСУ), которые еще ждут своего решения и выступают препятствием для утверждения практики стратегического планирования на этом уровне управления. Среди таких проблем – сохраняющаяся недостаточность экономических ресурсов МСУ; законодательные сложности, в частности, увеличение за период реализации реформы в полтора раза количества вопросов местного значения без существенного перераспределения доходных источников между уровнями бюджетной системы; рост числа государственных полномочий, передаваемых на муниципальный уровень. Чрезвычайно «жесткая» и единообразная система институтов местного самоуправления, содержащаяся в действующем законодательстве, не способна учитывать огромные различия между регионами России, и тем более между действующими в их пределах муниципальными образованиями, включая и такой специфический тип поселений, как малые города России [2].

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

По-прежнему остается невысокой роль самого населения в осуществлении функций местного самоуправления. Формально установленные законом формы «прямого народовластия» (территориальное общественное самоуправление, сходы граждан, местные референдумы и пр.) используются в настоящее время явно недостаточно. В результате линия разграничения, отделяющая российское местное самоуправление от местных органов власти советского периода, все еще просматривается нечетко. В своем нынешнем состоянии российское местное самоуправление в абсолютном большинстве случаев не является активным «игроком» на «поле» модернизации российской экономики, достижения ее хозяйственных и социальных приоритетов. Скорее, пока это некое «обременение», тягостное для государства и во многом безразличное для самих российских граждан [4]. Включение в систему стратегического планирования всех институтов гражданского общества должно способствовать системному преобразованию российского самоуправления сообразно современным представлениям об экономической и политической демократии.

Стратегическое планирование как ступень к качественно новому уровню муниципального управления

Стратегическое планирование на уровне муниципального звена территориального управления, несомненно, представляет собой важнейшую институциональную новацию в рамках нового этапа муниципальной реформы. Однако осуществление этой новации требует решения целого ряда проблем экономического, правового и институционального характера. Кризисное состояние экономики страны за последние два года отразилось на экономике регионов и местного самоуправления и стало серьезным ограничителем в практике внедрения стратегического планирования, особенно в субфедеральном звене управления. Вместе с тем очевидно, что устойчивое развитие территорий возможно лишь тогда, когда муниципалитеты могут строить свою экономическую, в т. ч. финансово-бюджетную политику именно на основе стратегии долговременного развития, долговременного целеполагания, а не сиюминутного выживания. Между тем в результате муниципальной реформы доходные источники местных финансов оказались еще более «размытыми». Количество местных бюджетов в ходе реформы заметно возросло, поскольку по закону каждое муниципальное образование должно иметь самостоятельный бюджет. Однако одновременно доля местных бюджетов в консолидированных бюджетах субъектов Федерации существенно сократилась: в среднем по России с 49,4% в 2003 г. до 37,6% в 2015 г. В некоторых субъектах Федерации этот сдвиг выглядит еще более резко (см. табл. 1).

Таблица 1

Распределение налоговых доходов между уровнями бюджетной системы Вологодской области (в % к консолидированному бюджету)

Годы	2004	2005	2006	2010	2014	2015
Областной бюджет	34	67	82	71	79	79
Местные бюджеты	66	33	18	29	21	21

Источник: [3].

В результате зависимость местных бюджетов от источников финансовой помощи «сверху» не только не сократилась, но и существенно усилилась. При этом объем доходов местных бюджетов в процентах к ВВП постоянно сокращается. Так, в 1997 г. этот показатель составлял 10,9% к ВВП, а в 2015 г. только 4,3%. Высокой остается и дотационная зависимость местных бюджетов, которая включает в себя замещение дотаций дополнительными налоговыми отчислениями от доходов, подлежащих зачислению в бюджеты субъектов Федерации. Из общего количества муниципальных образований, исполнявших бюджеты в 2015 г., только в 15,5% доля дотаций, в т. ч. замененных дополнительными нормативами отчислений, в объеме собственных доходов местных бюджетов составила менее 5%. В 70,3% местных бюджетов эта доля составила более 20%, в том числе в 35,8% бюджетов – свыше 50%. Распределение муниципальных образований России по степени дотационной зависимости их бюджетов представлено в табл. 2.

По оценкам В. Тимченко, Председателя Всероссийского Совета местного самоуправления, российским муниципалитетам для полного исполнения возложенных на них полномочий по вопросам местного значения не хватает порядка 1–2 трлн руб. [8], (т. е. от четверти до половины имеющихся финансовых ресурсов; всего в 2015 г. расходы местных бюджетов в стране составили 3,56 трлн руб.).

Среди факторов, сдерживающих использование методов социально-экономического стратегирования в муниципальном звене управления, есть и ряд нерешенных проблем правового и институционального характера. Прежде всего следует отметить, что, несмотря на «точечное» развитие во многих российских регионах практики муниципального стратегирования, эта «ниша» длительное время оставалась в правовом отношении никак не отрегулированной. Ни в действующем 131-м ФЗ 2003 г.², ни в предшествовавшем ему аналогичном законе 1995 г. формально о стратегическом планировании

² Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

Таблица 2

Доля межбюджетных трансфертов (без субвенций) и доходов, переданных по дополнительным нормативам, в собственных доходах местных бюджетов в России в 2015 г.

	Доля муниципальных образований (МО) с соответствующей долей МБТ в общем их количестве, в %							
	все МО	ГО	МР	ГП	СП	ГО с ВГД	ВГР	ВГ МО
Меньше 5%	15,5	23,1	8,0	41,9	13,1	0,0	0,0	68,8
в т.ч. МО, не получающие МБТ (без субвенций) и доходы, переданные по дополнительным нормативам	5,2	7,4	2,0	18,6	3,5	0,0	0,0	68,4
5–20%	14,2	27,1	14,9	24,9	12,9	100,0	0,0	1,8
20–50%	34,5	38,7	45,2	21,1	34,8	0,0	14,3	13,6
Более 50%	35,8	11,1	31,9	12,1	39,2	0,0	85,7	15,8

Примечания: МБТ – межбюджетные трансферты; ГО – городской округ; МР – муниципальный район; ГП – городские поселения; СП – сельские поселения; ГО с ВГД – городской округ с внутригородским делением; ВГР – внутригородской район; ВГ МО – внутригородские муниципальные образования городов федерального значения.

Источник: составлено авторами по данным мониторинга Минфина России. minfin.ru/common/upload/library/2016/07/main/Rezultaty_provedeniya_monitoringa_mestnykh_budzhetrov_za_2015_god.pdf.

ничего не говорилось. В Указе Президента РФ по стратегическому планированию 2009 г.³ местное самоуправление вообще не упоминалось в числе участников системы стратегического планирования в стране. Включение же этого звена управления в систему стратегического планирования было существенным законодательным «прорывом» в 172-м ФЗ. Однако, закрепив идею муниципального стратегирования, федеральный законодатель выразил ее в законе весьма своеобразно – в виде некоего «опциона».

Так, п. 2 ст. 39 172-ого ФЗ определяет, что по решению органов местного самоуправления могут разрабатываться, утверждаться и реализовываться в муниципальных районах и городских округах такие документы, как стратегия социально-экономического развития муниципального образования и план мероприятий по реализации этой

³ Указ Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 536 «Основы стратегического планирования в Российской Федерации».

стратегии. Но что значит «могут»? Кто будет определять: «могут» они или «не могут»? А если можно не делать, стоит ли себя утруждать? Может ли вообще эффективно осуществляться пространственное стратегирование и территориальное планирование развития субъекта Федерации, если половина муниципалитетов в регионе будет иметь свои стратегии, а другая половина нет?

По нашему мнению, для городских округов и муниципальных районов стратегическое планирование должно быть закреплено федеральным законом как обязательное. Что касается поселений, то в зависимости от местных условий их «включение» в стратегическое планирование и конкретные формы его реализации должны определяться не федеральными законами, а законами субъектов Федерации – либо в виде действующих «комплексных планов», либо неких упрощенных моделей стратегий и пр. В этой связи нельзя поддерживать имеющееся в настоящее время предложение изъять из 131-го ФЗ (ст. 17, п. 6) положение относительно подготовки и принятия планов и программ комплексного социально-экономического развития муниципального образования, единообразно заменив все это на стратегии социально-экономического развития соответствующих территорий.

Подобный вариант правовых новаций, на наш взгляд, не учитывает огромных количественных и качественных различий между российскими муниципалитетами. Количественные различия – это различия в территории, численности населения, в экономическом и налоговом потенциале. Качественные различия – это различия статусного характера по кругу исполняемых полномочий (поселения, муниципальные районы и городские округа), это специфика наукоградов, моногородов, муниципальных образований, где локализованы различные федеральные и региональные «институты развития» и пр. Возникают на территориях и качественно новые социально-экономические институты, такие как агломерационные образования [1]. Единые рецепты и процедуры стратегического планирования (кроме тех, которые уже указаны в бюджетном законодательстве) в такой ситуации явно неэффективны. Таким образом, необходимо законодательно закрепить и методически обеспечить как большее разнообразие форм организации местного самоуправления, так и, соответственно, методов и форм стратегирования, в т. ч. для «специфических» типов муниципальных образований. Собственно такой ориентир пространственного развития экономики страны уже нашел отражение в официальных документах Правительства РФ. Так, в Постановлении № 870 от 20 августа 2015 г. говорится о необходимости осуществлять практику стратегического планирования на основе результатов «отнесения городов и регионов Российской Феде-

рации к определенным типам»⁴. Необходимость подобной типологии муниципальных образований, учета особенностей конкретных территорий очевидна. Вместе с тем следует крайне осторожно и взвешенно подходить к выбору критериев (как по количеству, так и «по качеству») такой типологии. Чрезмерное разнообразие типов муниципальных образований (и моделей стратегирования) может стать существенным препятствием на пути согласования региональных и муниципальных стратегий, реализации межмуниципальных программ и иных форм межмуниципального сотрудничества, при решении задач территориального планирования в субъекте Федерации и пр. Указанное противоречие между необходимостью, с одной стороны, типологии территорий, с другой – обеспечения согласованности развития территорий различного уровня (условно – единой исполнительной вертикали) объективно. И поиск конкретных, наиболее эффективных для нынешнего периода развития форм его разрешения является, по нашему мнению, одной из приоритетных задач законодателя. Именно в рамках разрешения данного противоречия следует рассматривать вопрос о формах и приоритетах социально-экономического стратегирования для малых городов России.

Малые города как особый объект социально-экономического стратегирования

После вступления в силу 172-го Закона о стратегическом планировании многие эксперты сразу обратили внимание на содержащееся в нем (ст. 3; п. 1–26) определение стратегии пространственного развития как документа, определяющего приоритеты, цели и задачи регионального развития Российской Федерации и направленного на поддержание устойчивости системы расселения на территории страны. В этой связи отмечалось два «дефекта» такого определения. Во-первых, расселение чаще всего выступает не первичным, а вторичным по отношению к вещественным составляющим производительных сил фактором пространственной структуры экономики⁵. Во-вторых, во многих случаях приоритетом для современной эко-

⁴ Постановление Правительства РФ от 20 августа 2015 г. № 870 «О содержании, составе, порядке разработки и утверждения стратегии пространственного развития Российской Федерации, а также о порядке осуществления мониторинга и контроля ее реализации».

⁵ В известном смысле этот дефект закона «подправлен» названным 870-м Постановлением, где в задачу Стратегии вносятся и внесение предложений о «приоритетных направлениях размещения производительных сил на территории Российской Федерации». Но строго формально подзаконный нормативно-правовой акт «поправить» закон не может.

номики России выступает как раз не «устойчивость» системы расселения, а ее некоторая коррекция. В частности, это актуально для существенно теряющих свои трудовые ресурсы регионов Восточной Сибири и Дальнего Востока. Одновременно таким приоритетом выступает и задача восстановления населения и, соответственно, трудоресурсного потенциала такой категории поселений, как малые города. И опять-таки решение этой задачи возможно только на основе восстановления экономической активности в данной категории поселений на основе общенациональной стратегии рассредоточения вещественных производительных сил. Для этого современная экономика создает вполне реальные предпосылки.

Действительно, в условиях усиления значимости малых форм хозяйствования, возрастания возможностей логистики, массовых коммуникаций, средств связи и обмена информацией малые города приобретают все большее значение в развитии экономики России. Во многих регионах малые города играют заметную роль в экономике регионов, являясь местом расположения не только промышленных предприятий, но также их филиалов, субъектов малого и среднего бизнеса, включая инновационно ориентированный малый бизнес. Именно малые города часто выступают центром сосредоточения историко-культурных ценностей и традиций.

При этом само понятие «малый город» в значительной степени условно, особенно учитывая значительную дифференциацию показателей расселения в субъектах Федерации. В Градостроительном кодексе Российской Федерации, где в качестве главного типологического признака города используется численность населения, к малым городам относятся города с численностью населения до 50 тыс. человек. В настоящее время малые города составляют подавляющее большинство всех городских поселений на территории Российской Федерации (72% всех городов России). По итогам переписи населения 2010 г., в малых городах России проживало более 16 млн человек. В большинстве своем эти города являются районными центрами, в зоне влияния которых проживает еще около 10 млн человек. Таким образом, в целом малые города – это примерно 16% населения нашей страны, а с «зоной влияния» (близлежащие поселения) – более 20% ее населения (см. табл. 3).

Географическое распределение малых городов в России неравномерно. Наибольшее число малых городов в настоящее время насчитывается в Центральном федеральном округе – 224; наименьшее – в Крымском – только 11. Неравномерно распределены малые города и по субъектам Федерации (см. табл. 4 и 5).

Как видно из данных, приведенных в табл. 4, на начало 2016 г. число малых городов по сравнению с 2010 г. изменилось незначительно: с 781 до 788. При этом как бы шел двусторонний процесс. С одной стороны,

Таблица 3

Население различных видов городов России (чел.)

Федеральный округ	Крупнейшие (свыше 1 млн)	Крупные (500 тыс. – 1 млн)	Крупные (250 тыс. – 500 тыс.)	Большие (100 тыс. – 250 тыс.)	Средние (50 тыс. – 100 тыс.)	Малые (до 50 тыс.)	Итого
Дальневосточный	0	2	2	6	6	51	67
Крымский*	0	0	2	2	2	11	17
Приволжский	5	7	5	15	35	132	199
Северо-Западный**	1	0	6	4	14	121	146
Северо-Кавказский	0	1	3	10	10	32	56
Сибирский	3	5	2	11	20	89	130
Уральский	2	1	5	8	17	82	115
Центральный***	2	3	14	25	35	224	303
Южный	2	2	4	9	16	46	79
Итого	15	21	43	90	155	788	1112
Население, чел.	32 997 392	12 930 987	15 100 216	13 751 713	10 810 007	16 060 203	101 650 518
Доля в общей численности населения, в %	32,46	12,72	14,86	13,53	10,63	15,80	100,00

* В июле 2016 г. Крымский федеральный округ был упразднен и включен в состав Южного, за исключением двух городов (Инкерман и Балаклава), имеющих статус или входящих в состав внутригородских муниципальных образований г. Севастополя.

** За исключением городов Зеленогорск, Колпино, Красное Село, Крошпадт, Ломоно-сов, Павловск, Петергоф, Пушкин, Сестрорецк в составе районов Санкт-Петербурга как имеющих статус внутригородских муниципальных образований г. Санкт-Петербурга.

*** За исключением трех городов в новых границах Москвы (Московский, Щербинка и Троицк), имеющих статус поселений как внутригородских муниципальных образований); не включая ранее учитываемый как отдельный в Москве г. Зеленоград, имеющий статус одного из административных округов г. Москвы.

Источник: составлено авторами по данным Статистического бюллетеня Росстата. Численность населения РФ по муниципальным образованиям на 1 января 2016 г.

Таблица 4

Малые города Российской Федерации

Федеральный округ	2010 г.	2013 г.	2016 г.
Дальневосточный	50	50	51
Крымский	–	–	11
Приволжский	130	130	132
Северо-Западный	122	123	121
Северо-Кавказский	35	34	32
Сибирский	89	89	89
Уральский	82	83	82
Центральный	228	226	224
Южный	45	46	46
Итого	781	781	788
Население, чел.	16 444 4121	16 343 885	16 060 203
Доля в общей численности населения, %	16,9	16,5	15,8

Источник: составлено авторами по данным Росстата РФ. Окончательные итоги переписи 2010 г.; Статистический бюллетень Росстата. Численность населения РФ по муниципальным образованиям на 1 января 2013, 2016 гг.

Таблица 5

**Группировка субъектов РФ
по числу малых городов на 1 января 2016 г.**

Количество малых городов в регионе	Число субъектов РФ
Малые города отсутствуют	1
От 1 до 5 малых городов	23
От 6 до 10 малых городов	22
От 16 до 15 малых городов	22
Свыше 15 малых городов	13

многие малые города теряли свой городской статус, с другой – более крупные города, теряя население, переходили в статус «малых».

В целом малые города России в последние годы переживают далеко не лучшие времена. В результате длительной полосы реформационных и кризисных процессов именно они оказались в наиболее сложном положении. В крупных городах больше возможностей альтернативной занятости и поиска дополнительных доходов. В самых малых поселениях даже в самых сложных условиях население всегда как-то

прокормится «от земли». А вот в малых городах люди как бы оказались посредине – ни того ни другого. Типичная ситуация в них характеризуется такими тенденциями, как утрата населения (как естественного, так и миграционного характера); резкий спад инвестиционной активности и «уход» хозяйствующих субъектов; сокращение производства и занятости; свертывание систем территориальной инфраструктуры, в т.ч. и социального характера. Противопоставить что-либо действенное этим центростремительным тенденциям в пользу региональных «столиц» или иных, развивающихся более динамично субъектов Федерации не удастся. Да и в целом надо признать откровенно: пока наше государство, не предприняло практически ни одной значимой, тем более – результативной попытки противопоставить названным негативным процессам некую систему целенаправленных действий. Исключения составляют несколько случаев чрезвычайной помощи отдельным малым городам и моногородам страны.

Между тем из-за происходящего в стране откровенного вытеснения малых и средних поселений с «поля» хозяйственной деятельности и социального развития возникает реальная угроза территориальной сбалансированности социально-экономического развития страны, утраты как исторически значимых территорий расселения и хозяйственной деятельности, так и территорий, которые еще недавно считались удачным примером успешного нового освоения. Уже давно очевидно, что проблема малых городов нуждается в системном решении. Так, в 2013–2014 гг. шло активное обсуждение программы (ФЦП) развития малых городов до 2000 г.⁶ На своем начальном этапе данная программа предусматривала решение таких важных и по-прежнему актуальных задач, как сбор и анализ данных для уточнения показателей и критериев классификации малых городов; разработка и представление городами комплексных инвестиционных планов (КИП) по утвержденным стандартам; проведение конкурса КИП-ов и выбор приоритетных проектов для определения тех или иных инструментов их государственной поддержки и пр. Не исключено, что данная ФЦП мыслилась как составная часть Государственной программы «Региональная политика и федеративные отношения», которая была утверждена Постановлением Правительства РФ⁷. Однако после ликвидации ее куратора – Минрегиона России – данная государственная программа была исключена из числа действующих. Кроме того, по мере доработки этой государственной программы, ее постоянно

⁶ garant.ru/news/520856/; garant.ru/news/520856/#ixzz4RVhLQ4eo.

⁷ Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 года № 307 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Региональная политика и федеративные отношения».

«усекали» и в ее окончательном варианте ФЦП по малым городам вообще уже не было.

Обозначенный 172-м ФЗ переход к системе стратегического планирования создает серьезную правовую и институциональную основу для того, чтобы на качественно более высоком уровне вернуться к системному решению проблем малых городов России. При этом необходимо согласованное движение к решению данных проблем как бы с двух сторон. Эти две стороны можно обозначить так: федеральное стратегирование пространственной структуры российской экономики, которое не может пройти мимо особых проблем развития малых городов, и развитие системы стратегического планирования непосредственно на уровне самих поселений. То есть малые города как бы одновременно выступают и объектами, и субъектами стратегического планирования.

Если иметь в виду место малых городов в системе федерального пространственного стратегирования, то 172-й ФЗ указывает на такие ключевые документы этого стратегирования, как «Стратегия пространственного развития» и «Основы государственной политики регионального развития». При этом, по нашему мнению, «Стратегия...» должна утверждать ключевые приоритеты пространственного развития национальной экономики, а «Основы...» должны определять соответствующие этим приоритетам конкретные цели политики регионального развития, ее основные институты, инструменты и механизмы, а также необходимые для достижения указанных целей экономические и иные ресурсы. В настоящее время оба документа, относящиеся в сфере пространственного стратегирования, все еще находятся в стадии доработки.

Определенное представление об их содержании может дать лишь Постановление Правительства РФ № 870 2015 г.⁸ Однако, к сожалению, указанный документ о малых городах как об особом объекте пространственного регулирования специально ничего не говорит. Однако в Постановлении есть ряд позиций, свидетельствующих о том, что проблема малых городов имеет шансы занять четкое место в Стратегии пространственного развития. В частности, это положение о том, что Стратегия должна строиться с учетом результатов «отнесения городов и регионов Российской Федерации к определенным типам». Какие это «типы» и как та или иная типизация может реализоваться в стратегии пространственного развития? Полной ясности пока не имеется. По нашему мнению, такая типизация не

⁸ Постановление Правительства РФ от 20 августа 2015 г. №870 «О содержании, составе, порядке разработки и утверждения стратегии пространственного развития Российской Федерации, а также о порядке осуществления мониторинга и контроля ее реализации».

может быть «одноплоскостной»: только по численности населения городов, только по их экономической специализации или по сложности фактической социально-экономической ситуации на местах. Для выбора оптимальных решений неизбежно придется учитывать сложную совокупность факторов. Именно под таким углом зрения следует подходить к проблеме стратегирования будущего для малых городов России.

Действительно, для того чтобы подготовить предложения в соответствующий блок «Стратегии...» и «Основ региональной политики», а также обосновать корреспондирующую ему систему целевых показателей и практических инструментов политики пространственного регулирования, необходимо четко представлять себе сам объект управленческого воздействия. Но это не так просто. Как известно, Л. Толстой открывает свой роман «Анна Каренина» следующей фразой: «Все счастливые семьи похожи друг на друга, каждая несчастливая семья несчастлива по-своему». То же касается и малых городов: при всей схожести внешних симптомов, глубинные истоки их проблем могут быть весьма различными, а значит, различны и необходимые им меры поддержки. Однако сегодня аналитической картины, структурированно представляющей социально-экономическое положение, трудности и проблемы различных типов малых поселений России, особые пути их решения, нет. Проводившиеся ранее исследования устарели; они нуждаются в обновлении силами экспертного сообщества. Опираясь на подобный научно-экспертный анализ, необходимо провести формальную типизацию малых городов для выбора селективных, адресных мер поддержки в отношении тех поселений, которые в такой поддержке действительно нуждаются.

Ранее мы предлагали провести такую типизацию по аналогии с тем, как Правительством РФ проведена типизация «моногородов» страны с их разделением на три группы: а) моногорода с наиболее сложным социально-экономическим положением; б) моногорода, в которых имеются риски ухудшения социально-экономического положения; в) моногорода со стабильной социально-экономической ситуацией⁹. В последующем, в рамках реализации «фокусных» программ поддержки малых и средних городов России, эту типизацию можно было

⁹ Постановление Правительства РФ от 29 июля 2014 г. № 709 г. «О критериях отнесения муниципальных образований Российской Федерации к монопрофильным (моногородам) и категориях монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов) в зависимости от рисков ухудшения их социально-экономического положения»; а также Распоряжение Правительства РФ от 29 июля 2014 г. № 1398-р. «Перечень моногородов». По данным Фонда развития моногородов, в 2015 г. им приняты проекты поддержки 9 таких городов, из которых 2 – малые города (г. Луза, г. Камешково) и 1 поселок городского типа (ПГТ Надвоицы).

бы детализировать, имея в виду как особые причины их социально-экономической депрессивности, так и специфику практических путей ее преодоления. Среди причин подобной депрессивности можно назвать деградацию градообразующего предприятия (малые «моногорода»); тяжелые природные условия; неконкурентоспособность городов вследствие неразвитости социальной инфраструктуры, трудностей транспортно-логистического характера и пр.

На наш взгляд, подобная типизация имеет двойной смысл. С одной стороны, она должна стать основой для разработки и реализации мер поддержки малых городов как с федерального уровня, так и с уровня субъектов Федерации. С другой стороны, типизация на основе выявления ключевых проблем депрессивности должна лечь в основу выбора приоритетов для «собственной» стратегии малых городов. При этом оба начала должны быть тесно скоординированы: стратегии малых городов должны четко исходить из их позиционирования в рамках соответствующего блока федеральной политики регионального развития, а таковая, в свою очередь, может быть эффективной только в том случае, если она опирается на качественные стратегии тех малых городов, которым оказываются те или иные меры поддержки.

В этом смысле включение проблематики малых городов в стратегирование пространственного развития Российской Федерации должно корреспондировать с системой дополнительных требований к стратегиям самих малых городов. По нашему мнению, в числе «универсальных» требований к такому стратегированию следует выделить такие позиции, как:

- согласованность стратегий с долгосрочной программой мер по государственной поддержке малых городов как на федеральном, так и на региональном уровнях;
- особое внимание к развитию практики муниципально-частного партнерства (МЧП);
- акцент на восстановление хозяйственной деятельности преимущественно через систему субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) и их кооперационных связей с крупными предприятиями;
- создание локальных институтов развития (промышленных парков, бизнес-инкубаторов и пр.);
- использование возможностей межмуниципального сотрудничества.

Эти позиции, как мы полагаем, должны быть зафиксированы как обязательные при стратегировании социально-экономического развития малых городов России.

Кроме того, само понятие «поддержка» малых городов нуждается в новом осмыслении. Задача пространственного стратегирования

в данном случае не просто в том, чтобы «дать больше» малым городам или рассчитать те или иные действия в этом направлении на более длительную перспективу, а в том, чтобы придать этой поддержке системный, целеориентированный характер. Как отмечалось нами ранее, «нужно радикально пересмотреть саму «идеологию» государственной политики в отношении малых городов, ее экономические, правовые, институциональные основы, а также «инструментальный аппарат». Помощь малым городам в виде аварийного «затыкания дыр» то тут то там бесполезна. Это – откровенно тупиковый путь» [5]. Государственная политика, ориентированная на восстановление экономически и социально целесообразного слоя динамично развивающихся малых городов, должна сбалансированно опираться на два начала. Одно, уже названное выше, касается мер поддержки, адресованных собственно малым городам, сообразно характеру их проблем и возможным путям их решения. Но только этого начала недостаточно. Очевидно, что если в экономике и далее будут действовать мощные факторы, генерирующие центристремительные тенденции перераспределения производительных сил, все возможные усилия по «реанимации» малых городов будут как минимум просто малопродуктивны. Эти центристремительные тенденции на национальном уровне сдвигают производительные силы в пользу центра Европейской части России, а в пределах каждого региона – в пользу его «столицы» и еще одного–двух наиболее крупных экономических центров. Так, наиболее критичным по концентрации является развитие Московского региона (г. Москвы и Московской области), на долю которого при площади в 0,27% территории страны в настоящее время приходится свыше 13% населения и более четверти (26,3%) совокупного ВРП страны.

Необходимо, как это делается во многих странах, просто «выдавлять» рабочие места на периферию. В этой связи второе начало на пути решения стратегических задач оптимизации расселения страны, в том числе и в контексте восстановления социально-экономического потенциала малых городов, требует принятия действенных мер по «дестимулированию» названных выше центробежных тенденций. Как мы полагаем, с этой целью следует более активно использовать рычаги налогового регулирования. Таковые должны быть нацелены на более высокую конкурентность создания рабочих мест в малых городах и одновременно – на дополнительную затратность их создания в и без того перегруженных экономических центрах. Для придания четкой легитимности соответствующему кругу налоговых и иных льгот для депрессивных и нуждающихся в поддержке малых городов может быть использована институция «зон территориального развития» (ЗТР) по аналогии с тем, что «моногородам» дается возможность создания «территорий опережающего социально-экономического разви-

тия». Закон о ЗТР был принят еще в 2011 г.¹⁰, но, по сути, все еще остается «спящим» законодательным актом. Разумеется, под задачу социально-экономического развития малых городов закон нужно будет модернизировать, учитывая всю возможную систему мер такой поддержки, включая налоговое льготирование. При этом, как мы полагаем, центральное место в данной системе налогового регулирования должны занять не только инвестиционные льготы, но и льготные условия аренды земельных участков (с восполнением потерь местных бюджетов), а также льготные ставки социальных налогов. При этом потери соответствующих внебюджетных фондов можно было в полной мере компенсировать некоторым повышением ставки данных налогов в экономических центрах, давно уже перешагнувших в своей гипертрофии с «перетягиванием» трудовых ресурсов все мыслимые рамки.

Для решения проблемы малых городов необходимо задействовать регулятивные возможности еще одного важного федерального закона – а именно закона о промышленной политике¹¹. Разумеется, восстановление промышленного потенциала – далеко не единственный путь возрождения малых городов России. Часть из них может возродиться в качестве центров аграрного сектора, другие – как туристско-рекреационные центры и пр. Но в большинстве случаев именно малые и средние формы промышленного бизнеса будут наиболее востребованы для того, чтобы «вдохнуть вторую жизнь» в малые города страны. Хотя в самом законе о малых городах ничего не сказано, но это ясно, что предусмотренная законом разработка промышленной политики не может пройти мимо реиндустриализации малых городов, ранее потерявших как градообразующие предприятия, так и «узы» промышленной кооперации с другими регионами. Для решения этой задачи целесообразно ввести меры стимулирования крупных предприятий, создающих филиалы и/или устанавливающих кооперационные связи с малыми и средними предприятиями в малых городах. Именно таким образом осуществляется поддержка «малых муниципалитетов» в США [6]. Это касается также включения малых городов в кластерные образования, промышленные парки и пр. территориальные структуры индустриальной ориентации. В этой связи следует на практике реализовать содержащееся в законе о промышленной политике (ст.19) положение о том, что создание новых и развитие существующих индустриальных (промышленных) парков на территориях субъектов Федерации осуществляется с учетом стратегии пространственного развития Российской Федерации, а также схем

¹⁰ Федеральный закон от 3 декабря 2011 г. № 392-ФЗ «О зонах территориального развития в Российской Федерации...».

¹¹ Федеральный закон от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации».

территориального планирования. Но важно, чтобы и в стратегии пространственного развития, и в схемах территориального планирования были четко зафиксированы как приоритеты социально-экономического возрождения малых городов, так и соответствующие этой задаче целевые индикаторы. Предварительно для этого можно назвать такие индикаторы, как:

- сохранение и увеличение числа малых городов России;
- сохранение и увеличение доли населения страны, в том числе трудоспособного и фактически занятого, проживающего в малых городах и иных малых поселениях;
- сохранение и увеличение доли малых городов в хозяйственном обороте предприятий и организаций регионов России, в том числе за счет субъектов малого и среднего предпринимательства;
- сокращение разрыва в доходах населения малых городов по сравнению со средним показателем по субъекту Федерации;
- увеличение бюджетной обеспеченности населения, проживающего в малых городах России.

При этом объективно необходимая сегодня государственная программа развития малых городов должна содержать в себе не только меры их поддержки, но и стимулировать эти города к развитию практики социально-экономического стратегирования. Надо преодолеть ситуацию, при которой (по оценкам Леонтьевского центра, г. Санкт-Петербург) в настоящее время лишь около 6% городских поселений активны в сфере стратегического планирования [7, с. 5].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бабичев И.В.* К вопросу о территориальном устройстве местного самоуправления // Конституционное и муниципальное право. 2014. №3. С. 66–72.
2. *Бухвальд Е., Ворошилов Н., Ускова Т.* Местное самоуправление в России: итоги и перспективы реформ // Проблемы развития территории. 2016. №5 (85). С. 159–175.
3. *Бухвальд Е., Печенская М.* О бюджетных ограничениях муниципального стратегического планирования // Самоуправление. 2016. №9 (102). С. 16–19.
4. *Бухвальд Е.М., Валентик О.Н.* Как усилить гражданские начала в российском местном самоуправлении? // ЭТАП: Экономическая теория, Анализ, Практика. 2016. №2. С. 7–17.
5. *Бухвальд Е.М., Кольчугина А.В.* О территориальной сбалансированности российской экономики // Самоуправление. 2015. №4. С. 11–4.
6. *Овчинников О.Г.* Организация муниципального управления в малых городах: российский и американский опыт // Практика муниципального управления. 2015. №5. С. 98–111.

7. *Стратегии малых городов: территория творчества // Территориальное стратегическое планирование. Вып. 20. СПб., 2016.*
8. *Тимченко В. Местное самоуправление в России: что в будущем? // Самоуправление. 2014. №2. С. 13–14.*

E.M. BUKHVALD

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

O.N. VALENTIK

research fellow of the Center of the federal relations and regional development of the Institute of economics of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia
valentik-o@ya.ru

A.V. KOLCHUGINA

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

A.V. ODINTSOVA

doctor habilitatus in economics, leading research fellow of the Center of the federal relations and regional development of the Institute of economics of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia
aleksod@yandex.ru

STRATEGIC PLANNING FOR SMALL TOWNS OF RUSSIA

The paper distinguishes the issues of formation of strategic planning in the system of municipal government, particularly in relation to such types of settlements as small towns. Strategizing at this level of territorial administration should take into account the diversity of situations in municipalities, their specific place in the economic development of the regions and the country as a whole. The authors prove that specific social and economic as well as other problems of such group of settlements as small towns stress the necessity to implement for them special schemes ("models") of strategic planning. In particular, these are the schemes fully compatible with the measures of state support of small towns, and more focused on "saving" of local labor potential, including via the development of small and medium-sized enterprises and their cooperative interaction with large enterprises in other regions of Russia.

Keywords: *strategic planning, municipality, small town, state support, small and medium-sized enterprises.*

JEL: E62, H72, R11.

Е.Н. КОРЕПАНОВ

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
Института экономики РАН

РОЛЬ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ

Рассмотрены этапы становления малого предпринимательства в экономике России в целом и в промышленности, науке и образовании в частности. Прослежена его зависимость от общих условий трансформационного периода и мер научной и промышленной политики. Оценивается роль малого предпринимательства в технологических инновациях и эффективность его государственной поддержки. Показаны внутренние и внешние стимулы и барьеры его развития. Основное внимание уделено 2008–2015 гг., когда быстрый рост количества малых предприятий не сопровождался заметным увеличением численности их работников.

Ключевые слова: малое предприятие, работники, технологические инновации, производство, наука, образование, научная политика, эффективность.

JEL: L10, L20, O31.

Общепризнано, что малый бизнес (МБ) является основой экономики развитых стран, главным источником и проводником инноваций, базой формирования среднего класса, сферой приложения навыков и склонностей, не востребованных в крупных организациях, зоной применения труда работников, высвобождаемых во время кризисов и структурных сдвигов в экономике и т.п. В отечественной литературе доминируют высокие оценки роли малых и средних предприятий (МСП) в научно-техническом развитии стран Запада, не учитывающие изменений последних лет. Так, анализ статистических материалов США показал, что по доле активов, вкладу в ВВП, численности занятых, уровню оплаты труда, затратам на НИОКР, количеству полученных патентов (как общему, так и в расчете на одного работника), инновационной активности, темпам роста производительности труда крупные компании превзошли и все более опережают МСП. Такие сдвиги обусловлены прежде всего концентрацией капитала, ибо крупные корпорации располагают большими возможностями для создания и использования новых технологий [1]. Означает ли это, что инновационные МСП в США прошли высшую фазу в своем развитии? Время покажет. Отечественный МБ, очевидно, еще далеко не исчерпал своих возможностей. Тем не менее

активизация процессов поглощения и слияний присуща и российской экономике, как и превосходство крупных организаций над малыми предприятиями (МП) в инновационной активности. Поэтому вопрос об обоснованности надежд, связанных с развитием МБ в нашей стране, и оправданности соответствующих затрат обретает все большую актуальность. Полагаем, что дежурному энтузиазму, как и поспешным негативным суждениям следует противопоставить анализ реальных процессов в этой области. Мы сознаем, что однозначных ответов мы не получим, во-первых, ввиду исторически малых сроков формирования нового хозяйственного уклада в нашей стране, а во-вторых, за отсутствием достаточной и объективной информации.

Львиная доля затрат на технологические инновации (ТИ) приходится на такие виды деятельности, как промышленность, научные исследования и разработки (ИР) и образование¹. Этим сферам и уделено основное внимание в настоящей работе, причем объектом анализа выступают исключительно МП – юридические лица, поскольку они представлены в доступных материалах гораздо полнее, чем средние предприятия. Но в статистике данные о малых инновационных предприятиях (МИП) имеются только по промышленности, и они основаны на результатах выборочных обследований, проводимых раз в два года. Статистика же МБ в науке и образовании ограничена данными о количестве МП, численности их работников и рентабельности.

Сведения о создании и использовании МП объектов интеллектуальной собственности не представлены вообще. Эти ограничения частично снимаются благодаря материалам отчетов Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, материалам мониторинга МП, осуществляемого Минобрнауки, и исследования, выполненного компанией КПМГ. Используются также данные реестров учета уведомлений о создании хозяйственных объектов и хозяйственных партнерств².

1. Место МП в экономике

В становлении российского МБ было несколько периодов, различных по движущим силам, динамике и трендам, но в целом прослеживаются четыре крупных этапа. На первом из них (1987–1990 гг.) МП создавались в форме центров научно-технического творчества молодежи (НТТМ) и кооперативов. Им были предоставлены огромные

¹ В 2015 г. в промышленности реализовано 61,1% общих затрат на ТИ, а в ИР – 31,9%. В том же году на промышленность пришлись 44,3% использованных изобретений, на ИР – 44,2% и на образование – 5,9%. (gks.ru; fips.ru pril2_nt_2n15pdf; расчеты автора).

² mip.extech.ru/reestr.php.

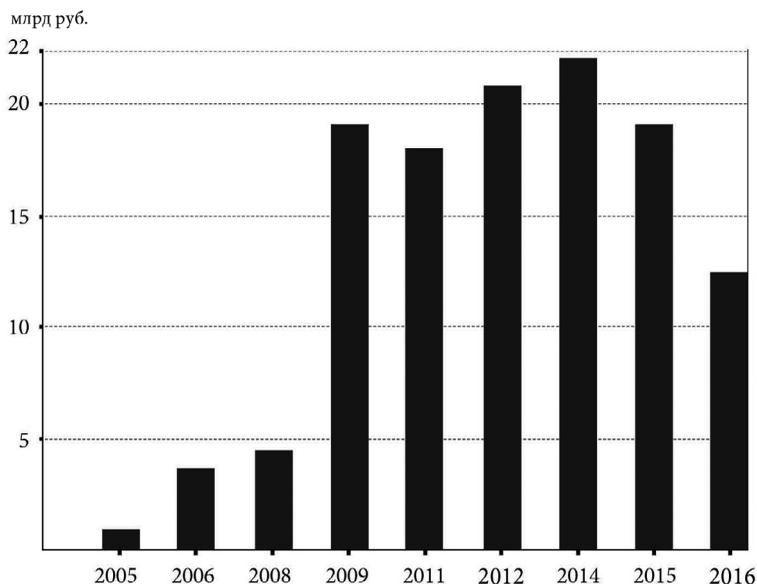
льготы и открыт доступ к ресурсам государственных предприятий, с тем чтобы НТТМ обеспечили эффективное использование научно-технических результатов, а кооперативы ликвидировали товарный дефицит. Однако и те и другие переключились на спекулятивные операции, обеспечив формирование первого слоя отечественной «бизнес-элиты». Вторым этапом (1991–1994 гг.) – время массового учредительства МП («российского грюндерства» [2]). За эти годы количество МП возросло до 897 тыс., а численность их работников – до 8,8 млн человек. Однако уже в 1994 г. темпы роста снизились. Третий этап (1995–2007 гг.) был временем стабильности МП в промышленности и упадка в науке и образовании. Вплоть до 2006 г. число МП в промышленности практически не менялось, а в ИР и образовании стремительно уменьшалось. Эти явления были обусловлены переориентацией руководства экономикой на развитие экспортно ориентированных производств и, соответственно, минимизацией государственной поддержки МБ, а также прессом криминального и чиновничьего рэкета [2].

В 2007 г. затраты на ТИ в сырьевых отраслях превысили таковые в средне- и высокотехнологичных производствах. В последующие годы разрыв увеличивался. Количество изобретений, используемых ежегодно в промышленности, почти не росло. Приоритет получили импортные технологии, приобретаемые главным образом в овеществленной форме в виде оборудования. Для преодоления этой критической ситуации был принят ряд правительственных постановлений и законодательных актов, направленных на развитие инновационной инфраструктуры, малого и среднего предпринимательства, кооперации в области создания высокотехнологичных производств. Осуществлена определенная децентрализация государственной политики в области МБ [3]. Создана «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства», призванная стать системным интегратором мер поддержки МСП. Были резко увеличены объемы средств, выделяемых из федерального бюджета на программу поддержки малого и среднего предпринимательства (рис. 1). Кратно возросли и бюджетные ассигнования, предоставленные Фонду содействия развития малых форм предприятий в научно-технической сфере – с 2,2 млрд руб. в 2009 г. до 5,7 млрд руб. в 2014 г.³

Кроме того, были выданы государственные гарантии для кредитования МСП (2011 г. – на 49 млрд руб., 2014 г. – 65 млрд руб.)⁴. Едва ли эти цифры отражают полный объем государственной поддержки – слишком велико число источников, институтов и инструментов ее предо-

³ Отчеты Фонда за 2010–2014 гг. fasic.ru.

⁴ Исследование КППМГ «Оценка эффективности Программы поддержки МСП МЭР». er.economy.gov.ru.



Источник: economy.gov.ru.

Рис. 1. Объем средств, выделенных из федерального бюджета на программы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, млрд руб.

ставления. Прямая поддержка осуществляется в виде грантов, субсидий, внесения средств в уставный капитал МСП, банковских кредитов, через госзакупки. Источниками ее выступают федеральные и региональные институты развития и программы, а также госзаказ. Это сотни организаций, каналов и форм финансирования, воздействие которых на МБ не носит системного характера. К тому же широко используются косвенные методы стимулирования, существенно дополняющие прямое финансирование, но также не получившие суммарной оценки [4]. Выделить долю МП в общем объеме вложений в МСП не представляется возможным. Тем не менее приведенные данные свидетельствуют о значительных объемах государственной поддержки МП. Какова же отдача от этих затрат?

Прежде всего отметим, что резкое увеличение бюджетных вливаний в МБ породило вторую волну учредительства, вобравшую в себя весь четвертый этап (2008–2014 гг.) развития малого предпринимательства. Его отличительной чертой стал быстрый рост количества МП при практически стабильной численности их работников (см. рис. 2), но при значительных сдвигах в отраслевой структуре МБ. Количество МП в экономике увеличилось за эти годы на 85%, а численность работников – только на 15,6% и после 2008 г. практически стабилизировалась. Но и рост количества МП прекратился к 2015 г., ибо бюджетные вливания, даже в действующих ценах, пошли на убыль. Выделенные



Источники: Малое предпринимательство в России: Стат.сб./ Госкомстат России. М., 2001; Малое предпринимательство в России: Стат. сб. / Росстат. М., 2008; Малое и среднее предпринимательство в России: Стат. Сб. / Росстат. М., 2015.

Рис. 2. Динамика малого предпринимательства.

на программы поддержки МСП на 2016 г. средства обеспечили только завершение ранее начатых проектов. В целом поддержка переориентируется на средние предприятия⁵. Стабилизация к 2008 г. численности занятых в МП и последующий быстрый рост количества МП обусловили измельчание последних⁶. Между тем практика свидетельствует, что по крайней мере в промышленности крупным и малым предприятиям свойственна одна закономерность – чем больше у них численность работников, тем выше инновационная активность предприятия. Так, в 2013 г. среди МП промышленности с числом работников более 80 человек инновации осуществляли 10% предприятий, а с числом занятых до 20 человек – только 2,5%⁷.

В свою очередь различия в привлекательности отдельных видов деятельности как сфер приложения труда привели к кардинальным сдвигам в отраслевой структуре МБ, прежде всего в пользу операций

⁵ lawru.net.

⁶ Средняя численность работников МП в экономике уменьшилась за 2008–2014 гг. с 8,9 до 5,6 человек, в промышленности – с 12,7 до 8,4, в ИР – с 7,4 до 5,9 человек, в образовании – с 5,2 до 3,2 человек. Соответственно выросла доля микропредприятий (с численностью работников до 15 человек) в общем количестве МП. В сфере образования эта доля достигла максимума – 96,3%.

⁷ Статистика инноваций в России. gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/ind_2020.

с недвижимым имуществом. Их доля в общем количестве малых предприятий выросла с 4,8% в 2000 г. до 20,4% в 2014 г. в основном за счет промышленности и науки. Естественно, активизация перераспределительных отношений не сопровождалась заметным повышением доли МП в основных экономических показателях, а удельный вес МП в обороте организаций даже сократился. Рентабельность продукции и активов МП в целом существенно ниже, чем средних и крупных, и не обнаруживает тенденции к росту. Все это свидетельствует о незначительном влиянии программ поддержки МСП на общую ситуацию. Даже быстрый рост количества МП в 2008–2014 гг. нельзя отнести целиком на счет этих программ, поскольку финансовую поддержку получали ежегодно только 20–25 тыс. МСП. В то же время результаты деятельности МСП, получающих поддержку по программам, говорят о высокой эффективности таких расходов. Анализ более 10000 анкет и 40000 реестров показали, что 1 руб. затрат по программе увеличивает поступления в бюджет на 7 руб. за счет дополнительных налоговых поступлений от роста выручки самих МСП и мультипликативного роста экономики. Прирост ВВП на 1 руб. затрат составляет 27 руб., а эффективность финансовой поддержки как таковой – от 8 до 22 руб./руб.⁸ Цифры более чем впечатляющие. Сомнение вызывают, однако, сроки их получения. Ведь сами авторы утверждают, что от даты понесения затрат до получения эффекта должно пройти не менее трех лет. Поэтому оценить в 2015 г. результаты поддержки, оказанной МСП в 2012 г. и далее, было невозможно.

В исследовании КППМ не выделены МП и тем более МИП. Другое дело – данные Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Они говорят о высокой эффективности поддержки именно МИП, хотя по большей части носят выборочный характер. Так, в 2014 г. суммарная эффективность использования бюджетных средств по 200 проектам, выполненным 194 МП, составила 4,03 руб. на 1 руб. затрат Фонда. МП, поддерживаемые Фондом, демонстрируют и относительно высокое качество работ. Из 170 тыс. объектов, внесенных за 2013 г. в Единый реестр результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского назначения, выполненных за счет средств федерального бюджета, доля Фонда составляет около 10% (при том что Фонду выделяется только 1,5% средств, расходующихся из федерального бюджета на ИР)⁹.

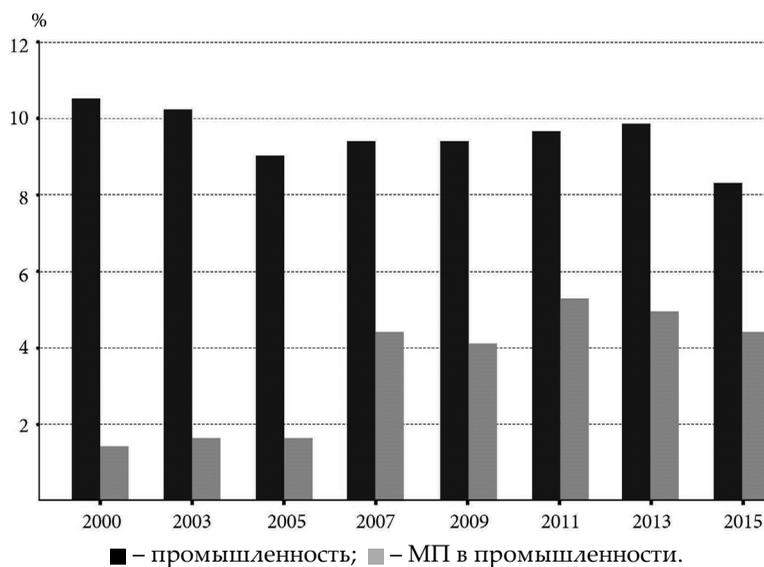
Насколько приведенные данные сопоставимы и в какой мере они могут быть распространены на всю совокупность МИП? Ответ на эти вопросы на сегодняшний день превышает наши возможности.

⁸ ef.economy.gov.ru.

⁹ Отчет Фонда за 2014 г. www.fasie.ru.

2. МП и ТИ в промышленности

Динамика МП в промышленности в общем соответствует траектории развития МП в экономике в целом. Количество МП в промышленности в 1996–2006 гг. колебалось в узких пределах 119–138 тыс. ед. На второй волне «учредительства» число МП в промышленности увеличилось до 220 тыс. ед., существенно выросли и показатели инновационной активности. Удельный вес МП, осуществляющих ТИ, вырос за 2006–2011 гг. более чем втрое, тогда как в промышленности в целом этот показатель был стабильным. Численность же работников МП после ряда взлетов и падений вернулась в 2014 г. к уровню 1996 г. (см. рис. 3).

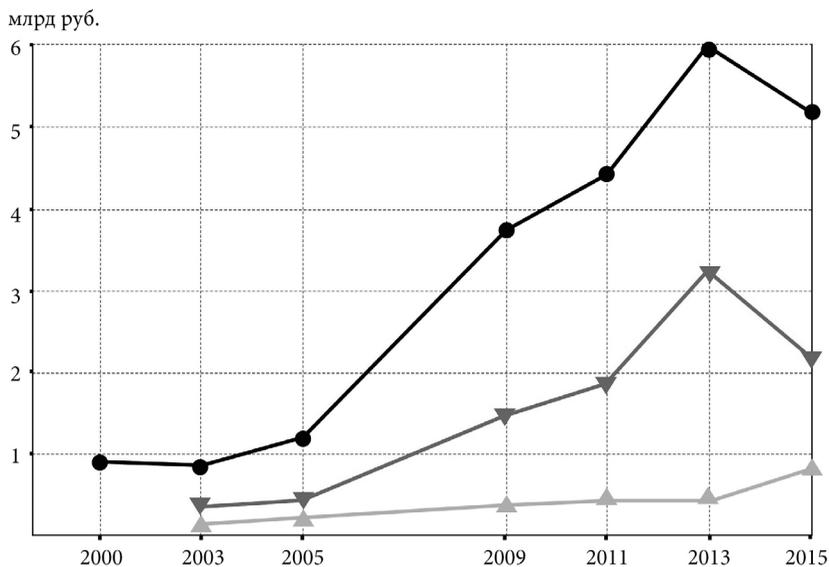


Источники: Российский статистический ежегодник. 2006–2016; Статистика инноваций в России.

Рис. 3. Удельный вес предприятий, осуществляющих ТИ, %

Сопоставление темпов роста затрат на ТИ, осуществляемых МП и крупными и средними предприятиями, также оказывается в пользу МП. Затраты МП на ТИ в ценах 2000 г. возросли за 2000–2013 гг. в 6,2 раза, тогда как в промышленности в целом – в 2,9 раза. К тому же у МП более прогрессивная отраслевая структура этих расходов (см. рис. 4).

Здесь доминируют высоко- и среднетехнологичные виды деятельности (машиностроение и химическая промышленность), тогда как в промышленности в целом преобладают экспортно ориентированные производства. В затратах МП на ТИ в 2013 г. наибольшая доля (34,3%) приходилась на самую передовую подотрасль – производство



● – всего; ▲ – высокотехнологичные производства; ▲ – экспортно-ориентированные производства.

Источники: расчеты автора по данным Российского статистического ежегодника. 2010, 2016; Промышленность России. 2016.

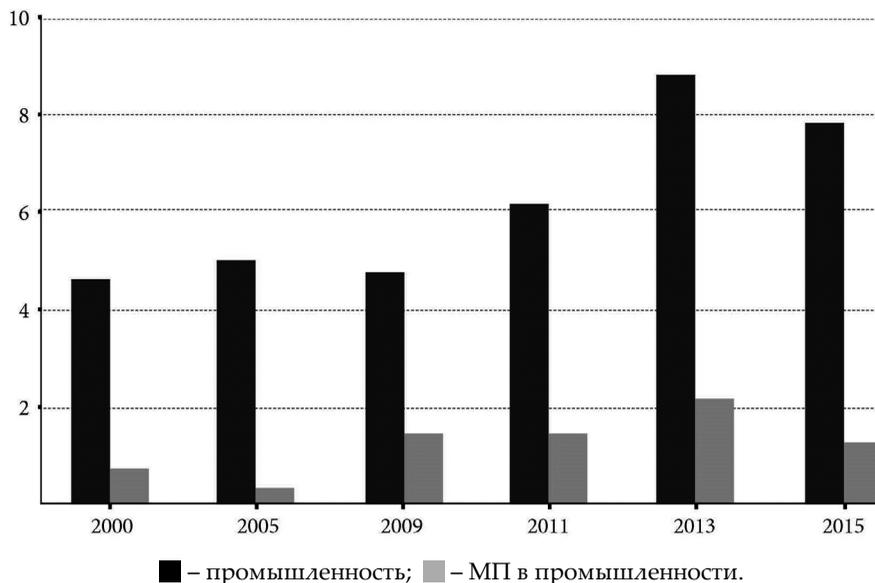
Рис. 4. Затраты МП на ТИ в промышленности (в ценах 2000 г.), млрд руб.

электрооборудования, электронного и оптического оборудования, в то время как в промышленности в целом – только 6,4%.

МП опережают прочие предприятия и по темпам роста объемов инновационной продукции. Он вырос за 2007–2014 гг. у МП в 9,5 раза, а в машиностроении – даже в 20,6 раза (в действующих ценах), тогда как в промышленности в целом объем инновационной продукции увеличился только в 3,3 раза. Благодаря этому существенно сократился разрыв между МП и промышленностью в целом по удельному весу инновационной продукции в общем ее объеме (см. рис. 5).

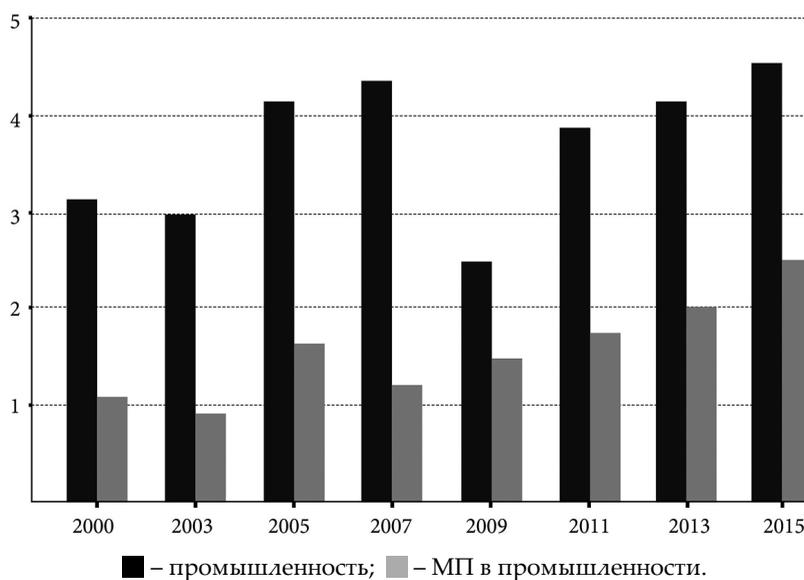
То же следует сказать и о таком показателе, как объем инновационной продукции в расчете на 1 руб. затрат на ТИ (см. рис. 6). Однако, несмотря на более высокую динамику большинства показателей инновационной активности, МП далеко отстают по их величине от промышленности в целом, тем более что после 2013 г. рост большинства этих показателей у МП сменился падением.

Еще важнее то обстоятельство, что масштабы инновационной деятельности, осуществляемой МП, сравнительно ничтожны. Доля МП в затратах на ТИ в промышленности составила в 2015 г. всего 1,65%, а в объеме инновационных товаров, работ, услуг промышленности – только 0,95%. Потому говорить о значительном вкладе МП в ТИ, как и об исчерпании их возможностей, преждевременно.



Источники: рассчитано автором по данным Российского статистического ежегодника. 2010, 2016.

Рис. 5. Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме продукции.

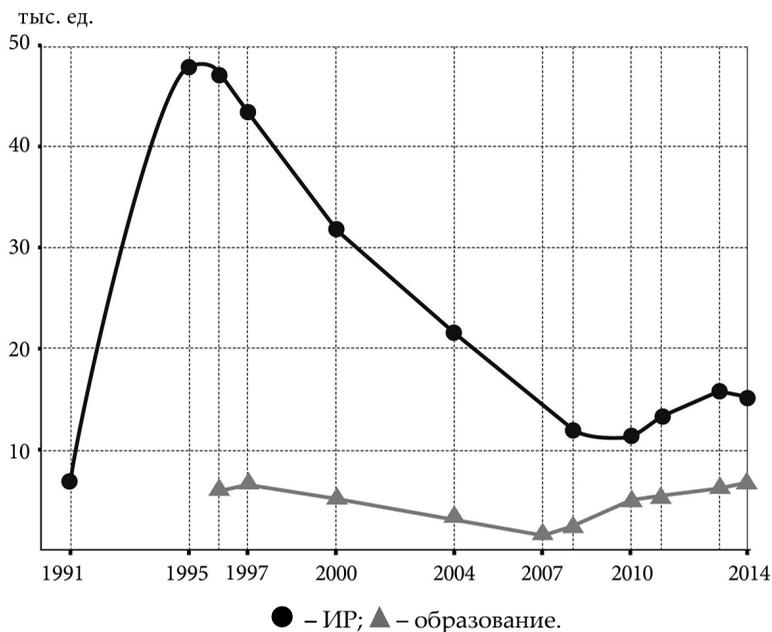


Источники: рассчитано автором по данным Российского статистического ежегодника. 2005, 2016; Промышленность России, 2016; Статистика инноваций в России.

Рис. 6. Объем отгруженных инновационных товаров, выполненных работ, услуг на руб. затрат на НИ, руб./руб.

3. МП в науке и образовании

На первых двух этапах становления МБ сфера ИР демонстрировала наивысшие темпы роста малого предпринимательства. За 1991–1995 гг. количество МП увеличилось здесь с 7,1 тыс. до 48,8 тыс., а численность их работников достигла 740,1 тыс. (см. рис. 7).



Источники: Малое предпринимательство в России. 2001, 2008; Малое и среднее предпринимательство в России. 2010, 2015.

Рис. 7. Динамика МП в науке и образовании, тыс. ед.

Столь высокая динамика была обусловлена тем, что МП в ИР возникли и функционировали на базе материнских научных организаций с широким использованием их потенциала. Как нам представляется, главную роль здесь играла возможность бесконтрольной продажи внутри и вовне страны полученных ранее научно-технических результатов – возможность, исторически заданная правовой незащищенностью интеллектуальной собственности в СССР и актуализировавшаяся с началом передела собственности. Существуют стоимостные оценки ущерба, понесенного в силу этого отечественной экономикой. Мы ограничимся одной отсылкой: из сотен тысяч авторских свидетельств на изобретения, действовавших в СССР, было переоформлено в патенты только 70,8 тыс. Кто стал обладателем прав на остальные изобретения? Вопрос отдельный. Скорее всего, не промышленные предприятия, находившиеся в глубоком кризисе.

К середине 1990-х годов число МП в ИР достигло максимума, но накопленный в советские годы научный капитал стал истощаться. Вкупе с обвалом спроса на результаты ИР со стороны промышленности и государства это привело начиная с 1996 г. к лавинообразному сокращению количества МП в науке и численности их персонала. Аналогичные, хотя и менее драматичные события происходили в сфере образования: здесь спад остановился в 2007 г., тогда как в ИР – только в 2010 г.

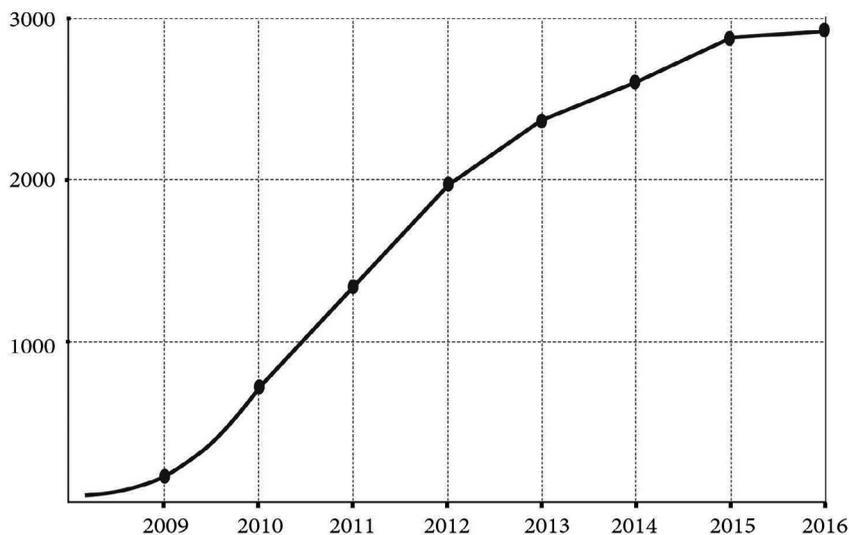
Второй этап учредительства в МБ совпал по времени с беспрецедентным ростом роли науки и образования в ТИ. Достаточно сказать, что за 2007–2015 гг. количество использованных за год изобретений увеличилось в ИР в 2,6 раза, в образовании – в 1,9 раза, тогда как в промышленности – только в 1,26 раза. Если в 2007 г. в ИР было примерно в два раза меньше изобретений, чем в промышленности, то в 2015 г. эти виды деятельности сравнились по указанному показателю. Пробуждение инновационной активности в ИР и образовании совпало по времени с низшей фазой в динамике их МП. Знаменательно также, что этот всплеск активности обозначился в сфере образования раньше, чем были приняты экстренные правительственные и законодательные акты по поддержке МСП¹⁰ и увеличены бюджетные ассигнования на эти цели. Скорее можно полагать, что в сфере образования взлет творческой активности первоначально был обусловлен внутренними импульсами, тогда как в ИР главную роль сыграли внешние стимулы. Количество МП в образовании возросло за 2008–2014 гг. с 2,7 до 6,7 тыс. ед., а в ИР за 2011–2014 гг. с 11,6 до 15,2 тыс. ед. Численность же их работников после некоторых колебаний вернулась к уровню 2010 г. и 2008 г. соответственно.

Наибольшее влияние на развитие МИП в вузах оказал Федеральный закон № 217 (от 9 августа 2009г.), открывший дорогу созданию в бюджетных вузах и научных организациях хозяйственных обществ (ХО) и хозяйственных партнерств (ХП), призванных осуществлять практическое использование (внедрение) результатов интеллектуальной деятельности. Из 2914 ХО (ХП), созданных за 2009–2016 гг., на сферу образования пришлось более 90%, что и обеспечило весь прирост количества МП в этой сфере¹¹. В ИР прирост числа МП шел в основном по традиционным путям.

В целом процесс создания ХО (ХП) в соответствии с ФЗ № 217 следует классической экспоненте (см. рис. 8).

¹⁰ См.: № 217-ФЗ от 9 августа 2009г.; Постановление Правительства РФ № 218 от 9 апреля 2010 г.; Постановление Правительства РФ №219 от 9 апреля 2010 г.

¹¹ ru/mip.extech.ru/reestr_3_2016.pdf; расчеты автора.



Источник: mip.extech.ru.

Рис. 8. Динамика создания ХО (ХП).

В нашем случае она отражает процесс роста количества хозяйствующих субъектов новой организационно-правовой формы, затухающий по мере исчерпания ресурсов роста – финансовых, кадровых, институциональных. Имеется в виду уменьшение бюджетных ассигнований на развитие МСП, сокращение численности преподавательского состава вузов, ограничение доступа к оборудованию вузов, невозможность уступки инвестору прав на объекты интеллектуальной собственности, принадлежащие учредителю, и т.д. Несомненно, сказались и поспешность в формировании многих ХО (ХП), особенно в 2009–2010 гг., когда они создавались под нажимом Рособразования (для «галочки») без реальной методической и информационной поддержки. Повлияло и стремление учредителей и руководителей МИП получить доступ к государственным безвозвратным субсидиям. В результате процесс созревания ХО (ХП) в вузах растянулся и протекал неровно. Хотя численность их работников достигла максимума уже в 2010 г., треть ХО (ХП) в 2011 г. не работала, а еще треть вообще числилась только на бумаге [6].

Мониторинг деятельности МИП в науке и образовании, осуществленный в 2014 и 2015 гг. Республиканским исследовательским научно-консультационным центром экспертизы (РИНКЦЭ), показал, что в 2013 г. около 37% ХО (ХП) не действовали, а в 2014 г. более половины ХО (ХП) не имели выручки [7], [8]. Структура выполняемых ХО (ХП) работ неустойчива (см. табл.), что, впрочем, естественно для вновь созданных организаций.

Виды деятельности, осуществляемые ХО (ХП), %

	2011	2014
НИОКР	36,1	16,0
Услуги	17,5	26,1
Работы кроме НИОКР	6,7	32,3
Производство товаров	5,7	25,7

Источник: [7], [8].

В то же время создание ХО (ХП) в вузах опирается на мощные внутренние силы и стимулы, прежде всего на большой творческий потенциал преподавателей, аспирантов, студентов и стремление реализовать в производстве результаты интеллектуальной деятельности. Поэтому включившиеся в работу ХО (ХП) демонстрируют положительную динамику результатов. Если в 2011 г. ими выполнялось 1200 проектов, то в 2014 г. – 2278. Объем произведенных товаров, выполненных работ, услуг вырос с 1038 млн руб. в 2011 г. до 5664 млн руб. в 2014 г., а объем выпуска высокотехнологичной продукции – с 729,1 до 1977,9 млн руб. [9]. Рентабельность продукции МП в образовании увеличилась с 7,9% в 2008 г. до 19,7% в 2013 г. При этом в общем объеме выручки МИП почти две трети составили поступления от предприятий, что свидетельствует о достаточно полном соответствии ХО (ХП) своему назначению.

* * *

Краткий экскурс в историю становления отечественного малого предпринимательства показывает, что этот процесс определяется как общими условиями трансформационного периода, так и мерами государственной научной и промышленной политики. Последняя сыграла решающую роль в стремительном увеличении количества МП в 2008–2016 гг., в росте их инновационной активности, а в науке и образовании – также и рентабельности продукции. Наиболее отчетливо это видно в сфере образования, где увеличение количества МП целиком определялось приростом числа ХО и ХП, создававшихся в соответствии с № 217-ФЗ.

Затраты на НИ в МП промышленности в 2008–2013 гг. увеличивались быстрее, чем в промышленности в целом, а их отраслевая структура была более прогрессивной. Опережающими темпами росло число использованных изобретений в науке и образовании. Эти же сферы деятельности демонстрируют значительный рост рентабель-

ности продукции. Эффективность затрат по программам поддержки МСП находится на уровне развитых стран.

В то же время рост количества МП не сопровождался увеличением численности их работников. Видимо, руководители вновь созданных МП вербуются из числа работников существующих МП, что обуславливает измельчание МП. Очевидно, это не способствует становлению среднего класса и не позволяет говорить о МП как о демпфере трудового рынка. Инновационная активность МП уже в 2013–2015 гг. пошла на убыль, далеко не достигнув уровня средних и крупных предприятий. Экспоненциальный характер диаграмм, отображающих увеличение количества МП, свидетельствует о быстром исчерпании ресурсов роста и, соответственно, о недолгом воздействии программ поддержки МСП.

Означает ли сказанное, что потенциал роста МИП исчерпан? Не является ли эта организационно-правовая форма чуждой отечественной монополизированной экономике? Видимо, это не так. Любая система может сохраняться только через развитие, а производство – благодаря деятельности МИП, призванных порождать и апробировать новшества. Потому поддержка МИП должна сохраняться, а условия ее предоставления совершенствоваться через придание ей системного характера и перевод ее на конкурентную основу. Фундаментом же роста МИП должен быть спрос производства на инновации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Комолов О.О.* Крупный и малый бизнес: роль и место в современной экономике // *Экономическое возрождение России*. 2015. № 4(46). С. 156–167.
2. *Виленский А.В.* Макроэкономические институциональные ограничения развития российского малого предпринимательства. М.: Наука, 2007.
3. *Бухвальд Е.М., Виленский А.В.* Децентрализация в государственной политике развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в России // *Вестник Института экономики Российской академии наук*. 2015. № 1. С. 81–96.
4. *Грибовский А.В.* Государственная финансовая поддержка исследований и разработок малого бизнеса в России: анализ современного состояния и выработка предложений по повышению эффективности // *Наука Инновации Образование*. 2015. Вып. 18. М.: РИЭПП. С. 91–110.
5. *Поляков С.Г.* 20 лет содействия инновациям: от идеи к серийному производству // *Новая экономика. Инновационный портрет России*. М.: НП «Центр стратегического партнерства», 2014. С. 120–123.

6. Конспиков А.И. Треть малых предприятий при вузах существует лишь на бумаге (mipctic.ru > publications_inv/a_zbnt).
7. Бахтурин Г.И., Турко Т.И., Храмов Н.Б., Федорков В.Ф., Борецкая С.В. Результаты мониторинга и анализ деятельности малых инновационных предприятий // Инноватика и экспертиза. 2015. Выпуск 1 (14). М.: ФГБИУ НИИ РИНКЦЭ.
8. Турко Т.И., Храмов Н.Б., Федорков В.Ф., Дуковиц С.В., Морозова И.А., Тимохин А.А. Анализ деятельности малых инновационных предприятий, созданных в сфере образования и науки // Инноватика и экспертиза. 2016. Выпуск 1 (16). М.: ФГБИУ НИИ РИНКЦЭ. С. 45–56.
9. Андреев Ю.Н., Дуковиц С.В., Храмов Н.Б. Анализ инновационной деятельности вузов Российской Федерации // Инноватика и экспертиза. 2015. Вып. 1 (14). М.: ФГБИУ НИИ РИНКЦЭ. С. 58–69.

E.N. KOREPANOV

PhD in economics, leading research fellow of the Institute of economics of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia
lborovikova@mail.ru

THE ROLE OF SMALL ENTERPRISES IN INNOVATIVE PROCESSES

The paper is dedicated to description of the stages of the formation of small business in the Russian economy as a whole and in industry, science and education in particular. It traces its dependence on the general conditions of the transformation period and measures the scientific and industrial policy. Besides it appreciates the role of small enterprises in technological innovation and the efficiency of its state support and shows the internal and external incentives and barriers to its development. The paper focuses on the period of 2008-2015, when the rapid growth of number of small enterprises wasn't followed by noticeable increase in number of their employees.

Keywords: *small business, employees, technological innovation, production, science, education, science policy, efficiency.*

JEL: L10, L20, O31.

С.С. ШАБАШКИН

старший преподаватель кафедры финансов и учета Высшей школы технологии и энергетики Санкт-Петербургского государственного университета промышленных технологий и дизайна

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЕШОРИНГА

В статье анализируются изменения в теории *решоринга* в развитых западных странах и в России. Показано, что в отличие от *аутсорсинга* и *оффшоринга*, у которых в России те же мотивы, что и за рубежом, *решоринг* в развитых западных странах и в России имеет разные основания. Различается также поведение компаний, которые репатрируют свой бизнес из оффшорных стран.

Ключевые слова: *решоринг, оффшоринг, аутсорсинг, бэксорсинг, международные экономические санкции, политика двойных стандартов.*

JEL: D21, G13, G32, L24, M55.

Причины появления решоринга

Оффшоринг (offshoring), получивший широкое распространение в последние десятилетия, предполагает перенос деятельности в другие страны для минимизации затрат за счет меньшей стоимости оплаты труда [1]. Помимо основной своей цели, а именно минимизации издержек (расходов на оплату труда, налогов), *оффшоринг* решает и другие задачи: освоение новых потенциальных рынков сбыта, поиск талантливых специалистов из развивающихся стран, ведение деятельности, которая законодательно запрещена в своей стране.

На протяжении десятилетий компании из развитых стран переводили свое производство и рабочие места в оффшорные страны, где стоимость рабочей силы, управленческих расходов и материальных затрат была значительно ниже. Но со временем многие компании в оффшорных странах столкнулись с ростом расходов на оплату труда, ростом стоимости материальных затрат и снижением оперативности и качества обслуживания [2].

Недовольство переносом производства в оффшорные страны росло и там, откуда выводились производства. Первоначально *оффшоринг* предполагал перевод в периферийные страны только низкоквалифицированных рабочих, занятых простыми сборочными процессами. За рубеж переводились предприятия промышленного производства и энергетики. Бурное развитие информационных и коммуникацион-

ных технологий привело к переводу из развитых стран в периферийные уже квалифицированного персонала. Это повлекло за собой резкое сокращение рабочих мест в высокотехнологичных отраслях промышленности и в информационном секторе самих развитых стран [3], [4]. В настоящее время в переводе в оффшорные страны доминируют услуги, а именно: разработка и поддержка программного обеспечения и информационных технологий, банковские и финансовые услуги, колл-центры.

Рост безработицы, а также спад в экономике привели к негативному отношению местного населения к *оффшорингу* и росту популярности идеи роста производства, импортозамещения и протекционизма среди политиков. Можно, например, упомянуть протекционистскую предвыборную программу президента США Дональда Трампа. Бизнес также стал ставить под сомнение заявленные преимущества *оффшоринга*. Самые первые статьи, в которых стали оспариваться преимущества *аутсорсинга* и *оффшоринга*, появились уже в 1990-х годах из-за несоответствия полученных результатов первоначальным ожиданиям [5]. Помимо роста цен, постоянно меняются внешние условия и бизнес-среда, и может наступить момент, когда в новых условиях заключенный в прошлом договор *аутсорсинга* клиенту становится больше не нужен.

Данный процесс отказа от *оффшоринга* в пользу возврата производства в свою страну получил название *решоринга* (*reshoring*). Элдрам трактует *решоринг* как «возврат производства обратно в страну дислокации материнской компании» [6]. Тэйт называет *решорингом* «передислокацию производственных мощностей из традиционных оффшорных стран в более привлекательные оффшорные страны или обратно на свою родину» [3]. Жуплев и Лиухто определяют *решоринг* как возвращение ранее выведенного в *оффшоринг* производства, независимо от формы собственности нового производства [7]. Некоторые определения *решоринга* можно встретить в СМИ. Так, в пресс-релизе, выпущенном в городе Дейтоне штата Огайо, *решоринг* характеризуется как возвращение экономической жизни и создание новых рабочих мест в районах, потерявших рабочие места в результате *оффшоринга*¹.

Фратточи определяет следующие признаки *решоринга*: принимается решение об отказе от *оффшоринга*, которое при этом не предусматривает обязательного закрытия всех производств в *оффшорной* зоне. Производство переносится на родину либо под свое управление, либо передается на *аутсорсинг* [8].

Если англосаксонские авторы именуют данный процесс *решорингом*, то у европейцев эта практика именуется *бэкшорингом* (*backshoring*).

¹ Пресс-релиз. Дейтон, 2013, 18 мар.

Арлбьорн и Миккелсен предполагают, что при *бэкшоринге* производство может переехать из одной компании в другую в той же стране или за рубежом. *Бэкшорингом* они называют «перемещение производства в противоположном *аутсорсингу* и *оффшорингу* направлении. Эта практика не обязательно должна предусматривать возврат производства именно в ту страну, где оно располагалось первоначально, а может также предполагать перенос производства в другую компанию или страну» [9]. Немецкие авторы Кинкель и Малока *бэкшорингом* называют перенос части производства из другой страны или от иностранных поставщиков на отечественную производственную площадку [10].

По числу упоминаний в статьях разных авторов наименование «*решоринг*» встречается почти вдвое чаще, чем название «*бэкшоринг*» [11]. Поэтому остановимся на термине «*решоринг*».

Формы решоринга

У *решоринга* различают несколько форм:

- 1) по степени перевода мощностей или объема полномочий:
 - *полный решоринг*, при котором производство в оффшорной зоне полностью закрывается и переносится на родину или в другую страну;
 - *частичный решоринг*, при котором на родину или в другие страны переносится только часть производства из оффшорной страны;
- 2) по форме собственности зарубежного производства, из которого переводятся процессы (или мощности) на родину (или в другую страну):
 - *собственный решоринг*, когда компания является собственником зарубежного производства, из которого выводит свои производственные мощности (например, «Ростсельмаш» закрыл часть своих производственных линий в Виннипеге (Канада) и перенес их в Россию, а General Motors (GM) заявил о переносе производства своего кадиллака SRX из Мексики в штат Тенесси);
 - *сторонний решоринг*, при котором компания отказывается от контрактного производства за рубежом (ОЕМ) в пользу аналогичного производства у себя на родине (например, известные торговые марки заявили о переносе пошива своей одежды из Китая в Россию);
- 3) по форме собственности нового производства, куда переносятся процессы или производственные мощности:
 - *собственный решоринг (in-house reshoring, captive backshoring)*, когда производственные мощности переводятся из-за рубежа

на родину в свою компанию, в этом случае *оффшоринг* заменяется собственным производством;

- *сторонний рещоринг* (*outsourcing reshoring, outsource backshoring*), при котором компания отказывается от производства за рубежом в пользу контрактного производства сторонней компанией на территории своей страны, при этом *оффшоринг* заменяется *оншорингом*, т. е. *аутсорсингом* на территории своей страны;

4) с переменной формы собственности при переносе производства из-за рубежа:

- *рещоринг «своим»* (*reshoring for insourcing*), при котором компания отказывается от контрактного производства за рубежом в пользу собственного производства на родине;
- *рещоринг на сторону* (*reshoring for outsourcing*), при котором компания отказывается от собственного производства за рубежом в пользу контрактного производства на родине.

Отдельно следует упомянуть перевод бизнеса в соседние страны, по-английски называемый *nearshoring*, у которого пока еще не встречалось русскоязычной версии. Этим английским термином называют практику, при которой бизнес возвращается не на свою родину, а перемещается из далекой *оффшорной* страны в одну из соседних стран. При этом здесь сочетаются мотивы *оффшоринга* и *рещоринга*. Мотивы *оффшоринга* выражаются в более дешевой стоимости труда в соседней стране, чем у себя на родине. Например, таковой является Мексика для Соединенных Штатов.

Мотивы *рещоринга*, которые ниже будут рассмотрены более подробно, выражаются в том, что транспортные расходы до соседней страны намного меньше, чем до далеких *оффшорных* стран. Помимо того, с соседними странами, как правило, отсутствуют языковые и коммуникационные барьеры. И еще один немаловажный момент: с соседними странами зачастую образуются таможенные союзы и зоны свободной торговли, как, например, Североамериканское соглашение о свободной торговле (*NAFTA*). С ним сейчас начинает борьбу новоизбранный американский президент Трамп, ведущий политику протекционизма.

Мотивы рещоринга

Заккрытие производств в *оффшорных* зонах и перевод их обратно на родину объясняется целым рядом мотивов (табл.).

Основными экономическими мотивами *рещоринга* являются:

- за время производства в странах Азии там намного возросла стоимость оплаты труда: например, в Китае средняя оплата труда за последнее десятилетие увеличилась на 320%, что намного превышает рост оплаты труда в развитых странах;

- укрепление китайской валюты к доллару США более чем на 30% за последнее десятилетие, что вместе с ростом зарплат является важным фактором роста стоимости производства в Китае;
- низкая автоматизация и производительность труда в оффшорных странах при высокой доле ручного труда и росте оплаты труда, а также при укреплении национальной валюты делают *оффшоринг* невыгодным;
- перенос производства намного сокращает транспортные издержки, которые значительно выросли за последние годы.

Важным экономическим мотивом *решоринга* является тот факт, что сейчас определяющей является не стоимость производства или затрат труда, которые были решающим фактором при выборе места производства в прошлые годы, а общая стоимость затрат, включая стоимость доставки от пункта производства до пункта назначения, страховки и прочих затрат. Общая стоимость производства за рубежом становится дороже, чем на родине. Если стоимость товара, про-

Таблица

Мотивы *решоринга*

Группы	Мотивы
Стратегические	изменения стратегического курса и бизнес-роли компании; изменения организационной структуры компании (слияния / поглощения); изменения в высшем руководстве компании; изменения в организации структуры поставщика
Политические	санкции иностранных государств; прекращение поставок из-за рубежа; госпрограммы по поддержке отечественного производителя
Организационные	неудовлетворенность качеством обслуживания; плохая атмосфера в отношениях клиента и заказчика; коммуникационные барьеры, связанные с незнанием иностранных языков, законов и порядков другой нации, культурными различиями в поведении и действиях и разницей часовых поясов
Экономические	укрепление валюты оффшорной страны; девальвация национальной валюты; большой рост оплаты труда в оффшорных странах, намного превышающий по своим темпам рост оплаты труда в развитых странах; дорогая стоимость топлива и энергии в оффшорной стране; большие транспортные расходы, расходы по организации и складированию при удаленном расположении оффшорной страны; наличие скрытых непредвиденных расходов

изведенного в странах Юго-Восточной Азии, оценить не по затратам на производство, а по *совокупной стоимости владения (ТСО)*² (учитывает не только стоимость производства, но и доставки, таможенные пошлины и сборы, послепродажное обслуживание), то с учетом скрытых и дополнительных затрат *оффшоринга* производство в оффшорных странах не окажется таким уж выгодным.

Можно выявить мотивы, связанные с безопасностью:

- в оффшорных странах недостаточна правовая защита от кражи интеллектуальной собственности;
- в оффшорных странах присутствуют вредные животные и насекомые, опасные продукты и болезни;
- в оффшорных зонах действуют менее жесткие стандарты качества по сравнению с развитыми странами.

Политическими и имиджевыми мотивами *рещоринга* являются:

- санкции иностранных государств, блокирующие поставки в страну материалов, технологий, оборудования, требуют собственного развития этих технологий и производств на отечественных предприятиях;
- перенос производства повышает уровень занятости, расширяет налоговую базу (например, перенос производства Apple из Китая в США экономически не был оправдан и является чисто имиджевым);
- считается, что надпись «Сделано в ...» с указанием своей страны повышает стоимость бренда компании.

Обращает на себя внимание различие мотивов *рещоринга* в западных странах и в России. Основными мотивами для стран Запада являются имиджевые мотивы *рещоринга* и защита интеллектуальной собственности, в меньшей степени – экономические и политические мотивы. Результаты исследований среди западных компаний показывают, что желание улучшить качество своей продукции стало третьей причиной *рещоринга* после сокращения срока доставки и совокупной стоимости владения [12].

Результаты опросов западных потребителей свидетельствуют, что в сегменте высокотехнологичных товаров и товаров класса «премиум» они предпочитают товары лучшего качества, произведенные в развитых странах Запада. [12].

Если в сегменте высокотехнологичных товаров и товаров класса «премиум» западные страны конкурентоспособны с Китаем, то перенос в развитые страны производства товаров повседневного спроса нецелесообразен ввиду большей стоимости затрат производства в этом сегменте

² peoit.ru. Совокупная стоимость оффшоринга (ТСО): понимание истинных финансовых затрат и стоимости оффшоринга (на английском) // Offshore insights white papers series, 2004.

в развитых странах по сравнению с производством этих товаров в странах Юго-Восточной Азии. Кинкель, Бейли, Тэйт и другие авторы считают, что полностью вернуть производство в развитые страны будет достаточно тяжело, т.к. развитые страны по-прежнему неконкурентоспособны с азиатскими странами по стоимости оплаты труда. Поэтому западным странам предлагается сосредоточить свои усилия лишь на производстве высококачественных изделий с высокой добавленной стоимостью [13].

Развитие рещоринга в России

В отличие от западных стран основными мотивами *рещоринга* в России являются экономические мотивы, связанные с девальвацией российского рубля, которая сделала российское производство более конкурентоспособным по сравнению с китайским. Политические мотивы связаны с санкциями со стороны западных государств и Украины, что вынуждает российское руководство разрабатывать программы по поддержке отечественного производителя.

Девальвация рубля сделала производство в России более выгодным, чем в Китае, причем не только в секторе товаров с высокой добавленной стоимостью. Было установлено, что после начала кризиса многие отечественные компании стали обратно переносить свои производства из стран Азии в Россию ввиду подешевевшего рубля. Поскольку эти компании давно работают на российском рынке, перенос производства из Китая никак не затронул его сложившуюся конъюнктуру.

А предприятия военно-промышленного комплекса были вынуждены в срочном порядке организовать сборку комплектующих для российской военной техники из-за прекращения поставок из стран Запада и Украины. Поскольку прекращение поставок стратегически важных комплектующих грозило срывом производства в российских высокотехнологичных отраслях, в сфере военно-промышленного комплекса, правительством России было принято решение о самостоятельном производстве данных комплектующих и оборудования для обеспечения технологической безопасности стратегически важных производств [13].

Санкции иностранных государств послужили значительным стимулом импортозамещения и развития собственного производства, особенно в сфере агропромышленного комплекса и высокотехнологичных отраслей. Развитие программы импортозамещения в агропромышленном комплексе привело к тому, что в 2016 г. Россия вышла на первое место в мире по экспорту зерновых, а экспорт российского продовольствия стал выгоднее продажи российского оружия³.

³ Зерно взяли на вооружение. RG.RU. Российская газета. 2016. № 7069 (201). rg.ru/2016/09/07/eksport-rossijskogo-prodovolstviiia-stal-vygodnee-prodazhi-oruzhiia.html.

Несмотря на санкции, свои заводы в России открыли иностранные компании, такие как Ford Motors и Volkswagen. Их интерес продиктован желанием закрепиться на российском рынке, экономией расходов и получением налоговых льгот. При этом для расчета доли местного производства они желали бы вести расчет в валюте, а не в рублях, поскольку это повышает стоимость их российской сборки, а значит и долю местного производства. Компании из Германии наращивают свои инвестиции в Россию из-за подешевевшего российского рубля, а также благодаря поддержке на федеральном и региональном уровнях и новым требованиям по локализации производства [14].

Следующим отличием российского *рещоринга* от *рещоринга* в западных странах является тот факт, что за рубежом бизнес, возвращая производство на родину, предпочитает не организовывать собственное производство, а передавать производство на *аутсорсинг* отечественным специализированным компаниям. Поэтому основной формой зарубежного *рещоринга* является «*рещоринг* на сторону». Что касается российских компаний, которые переносят производство из-за рубежа, то они предпочитают развитие собственного российского производства, а не передачу его на *аутсорсинг*. Это касается, например, «Ростсельмаш», который перенес производство тракторов из канадского Виннипега на свою производственную площадку в Ростовской области⁴. Концерн «Сухой» возвращает сборку авиакomпонентов на свой авиазавод в Комсомольске-на-Амуре⁵. Российские ритейлеры одежды («РозТех»⁶, Melon Fashion Group) строят в России свои собственные трикотажные фабрики в рамках вертикальной интеграции от фабрики к магазинам. Отчасти это объясняется отсутствием в России заводов с современным оборудованием, которые могли бы предложить сборку техники или пошив одежды. С такой проблемой столкнулись российские ритейлеры одежды, которые пожелали перенести свое производство из Китая, но среди российских швейных и трикотажных фабрик не смогли найти производства с современным оборудованием и технологией производства⁷. Поэтому российские ритейлеры, как и компании других отраслей, развивают в России свои собственные производства, используя в том числе программы Правительства России по поддержке отечественного производителя.

⁴ «Ростсельмаш» закрывает мощности в Канаде. Lenta.Ru. lenta.ru/news/2015/06/30/rostselmash.

⁵ Комсомольский авиазавод планирует отказаться от аутсорсинга в КНР в пользу ГК «Энергия». ИТАР-ТАСС. tass.ru/ekonomika/3586851.

⁶ Демидова А. Владелец «Дикой Орхидеи» увеличит производство в полтора раза. Ведомости, 2016. 24 июля. vedomosti.ru/business/articles/2016/07/25/650357-dikoi-orhidei.

⁷ Перенос производства в Россию: шить или не шить // Модный магазин. 2016, Июнь.

Заключение

Результат проведенного анализа показывает, что тема *решоринга* сейчас является актуальной как в России, так и за рубежом. Но в отличие от *аутсорсинга* или *оффшоринга*, где мотивы принятия решений у иностранных и российских компаний являются общими, основные мотивы *решоринга* в странах Запада и в России оказались совершенно разными. Но надо понимать, что российский рубль не всегда будет слабым. Поэтому нельзя постоянно надеяться на дешевое российское производство. Анти-российские санкции также могут быть когда-нибудь отменены, и в Россию хлынут товары из западных, ныне санкционных стран. Поэтому основной упор необходимо делать на автоматизацию отечественного производства и на развитие новых высокотехнологичных и наукоемких технологий, таких как в российском военно-промышленном комплексе.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Corino R.* Offshoring, Multinationals and Labour Markets: A review of the empirical literature // *Journal of Economic Surveys*. 2009. P. 197–249.
2. *Tavassoli S.* Manufacturing Renaissance: Return of manufacturing to western countries // *CSIR Electronic Working Paper Series*. 2013. P. 261–280.
3. *Tate W.L.* Offshoring and reshoring: U.S. insights and research challenges // *Journal of Purchasing and Supply Management*. 2014. Vol. 20. №1. P. 66–68.
4. *Fratocchi I., Mauro C., Barbieri P., Nassimbeni G., and Zanoni, A.* When Manufacturing Moves Back: Concepts and questions // *Journal of Purchasing and Supply Management*. 2014. P. 54–59.
5. *Moore S., Ferrusi, C., Karcher P.* Offshore Outsourcing: Things to consider when firing your provider // *Forrester*. 2008, 15. October.
6. *Ellram L.M, Tate W.L, Petersen K.* Offshoring and reshoring: an Update on the Manufacturing Location // *Journal of Supply Chain Management*. 2013. Vol. 49, Input 2. P. 14–22.
7. *Zhuplev A., Liuhto K.* Geo-Regional Competitiveness in Central and Eastern Europe, the Baltic Countries, and Russia // *IGI Global*. 2014.
8. *Fratocchi L., Di Mauro C., Barbieri P., Nassimbeni G., & Zanoni A.* When manufacturing moves back: Concepts and questions // *Journal of Purchasing & Supply Management*. 2014. Vol. 20(2). P. 54–59.
9. *Arlbjørn J.S., Mikkelsen O.S.* Backshoring manufacturing: Notes on an important but underresearched theme // *Journal of Purchasing & Supply Management*. 2014. Vol. 20. № 1. P. 60–62.
10. *Kinkel S., Maloka S.* Drivers and antecedents of manufacturing offshoring and backshoring – A German perspective // *Journal of Purchasing and Supply Management*. 2009. Vol. 15. №. 3. P. 154–165.

11. *Snoei J.R., Wiesmann B.* The Reshoring Conundrum: Why manufacturing companies move production back to Sweden. Jönköping University. – Jönköping, 2015.
12. *Bossche P.V.d., Gupta P.P, Gutiérrez H., Gupta H.A.* Solving the reshoring dilemma / P.V.d. Bossche, P.P. Gupta, H. Gutiérrez, H.A. Gupta // *Logistics Management*. 2014. Vol. 53. Issue 3. P. 44–48.
13. *Bailey D., Propris d.L.* Manufacturing Reshoring and its Limits: the UK Automotive Case // *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*. 2014.
14. *Шабашкин С.С.* Бэксорсинг как современный тренд / С.С. Шабашкин // *Вестник Санкт-Петербургского государственного университета технологии и дизайна. Сер. 3. Экономические, гуманитарные и общественные науки*. 2016. № 3. С. 62–66.
15. *Ахмадиев Э.* Санкции не помеха. Немецкие компании увеличивают экспорт в Россию. *Life*. 2016. 1 нояб. life.ru/t/экономика/924816/sanktsii_nie_pomiekha_niemietскиie_kompanii_uvielichivaiut_inviestitsii_v_rossiiu.

S.S. SHABASHKIN

senior lecturer of Department of finance and accounting of the Higher school of technology and power engineering of the St. Petersburg state university of industrial technologies and design, St. Petersburg, Russia
s.shabashkin@gmail.com

THEORETICAL ASPECTS OF THE RESHORING DEVELOPMENT

The paper is devoted to an analysis of changes in a reshoring theory in the developed western countries and in Russia. It is shown that unlike outsourcing and an offshoring which have in Russia same motives as abroad, the reshoring in the developed western countries and in Russia has the different reasons. Besides the behavior of the companies which repatriate the business from the offshore countries differs.

Keywords: *reshoring, offshoring, outsourcing, back sourcing, international economic sanctions, policy of double standards.*

JEL: D21, G13, G32, L24, M55.

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

НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ПОДГОТОВКИ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ КАДРАМИ

В статье рассматриваются проблемы государственного управления в сфере формирования современного кадрового потенциала страны. В условиях повышения регулирующей роли государства в инициировании процессов инновационных преобразований в экономике страны особую значимость приобретают проблемы участия государства в подготовке профессиональных кадров для развивающихся и новых сфер наукоемких производств, основных функций государства, а также инструментов и механизмов управления.

Ключевые слова: подготовка профессиональных кадров, функции, механизмы, инструменты государственного управления, федеральные целевые программы, целевые прием и обучение, государственный заказ на целевую подготовку кадров.

JEL: O15, O31, O32, J21, H10.

Подготовка кадрового ресурса, который был бы востребован со стороны российской экономики, – важнейшая задача государства, приобретающая особую значимость на этапе выработки стратегических задач научно-технологического развития в условиях новых реалий и вызовов.

Технологическая модернизация промышленности и развитие наукоемких технологий двойного применения вызывают значительные изменения в структуре занятости и, следовательно, требуют современного подхода к управлению в сфере подготовки профессиональных кадров. Возрастающая роль государства в становлении национальной системы подготовки профессиональных кадров на современном этапе предопределена объективной необходимостью, мировым и российском опытом, внедрением современной модели «Тройной спирали» [1]. Подготовка кадров высшей квалификации для высокотехнологичных отраслей промышленности в основном возлагается на вузы, однако эффективным этот процесс может быть только при формировании многоуровневой системы непрерывного образования, обеспечивающей тесную связь между производственными высокотех-

нологичными компаниями, государством и организациями высшего и среднего образования, готовящими для них кадры.

Сегодня необходимы новые, современные формы и инструменты управления подготовкой кадров. Рассмотрим основные из них.

Проекты АСИ

В стране с каждым годом разворачивается все более масштабная деятельность по *развитию системы профессионального образования и сквозной подготовки кадров*. Решения ряда накопленных проблем удастся достичь за счет организации плотного взаимодействия между государством, работодателями и учреждениями системы образования. На созданный Правительством Российской Федерации Институт развития – Агентство стратегических инициатив (АСИ, август 2011 г.)¹ – возложены функции по реализации комплекса мер в экономической и социальной сферах, в частности, для продвижения приоритетных проектов, для реализации мероприятий по улучшению предпринимательской среды в России, а также по развитию профессиональных кадров. В сфере подготовки профессиональных кадров АСИ призвано выполнять следующие функции: поддержку системных проектов в области кадрового обеспечения; взаимодействие работодателей и образовательных учреждений; инициацию и проведение форсайт-исследований в сфере подготовки квалифицированных кадров для экономики России на 20-тилетнюю перспективу.

Реализация одной из приоритетных задач государственной политики в сфере профессионального образования по подготовке квалифицированных кадров для высокопроизводительных рабочих мест обеспечивается в проектах АСИ на базе создания механизмов взаимодействия системы профессионального образования со сферой труда, которое осуществляется по ряду направлений: участие бизнеса в прогнозировании потребностей в кадрах и квалификациях, формирование требований к результатам профессионального образования; участие в финансировании и реализации программ подготовки профессиональных кадров, создание условий реализации образовательных программ, включая кадры, оборудование, базы практик.

Одним из инструментов разработки и развития таких механизмов стал системный проект АСИ «Подготовка рабочих кадров, соответствующих требованиям высокотехнологичных отраслей промышленности, на основе дуального образования», запущенный с декабря 2013 г.

¹ Распоряжение Правительства РФ от 11 августа 2011 г. № 1393-р «Об учреждении автономной некоммерческой организации «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов».

Дуальное образование – вид профессионального образования, при котором практическая часть подготовки проходит на рабочем месте, а теоретическая часть – на базе образовательной организации [4]. Система дуального образования предполагает совместное финансирование программ подготовки кадров под конкретное рабочее место коммерческими предприятиями – заказчиками кадров и региональными органами власти, заинтересованными в развитии промышленности региона. Федеральный институт развития образования (Минобрнауки РФ) осуществляет методическую поддержку проекта. На конкурсной основе было отобрано 10 пилотных регионов: Калужская, Ульяновская, Ярославская области, Пермский и Красноярский край, Республика Татарстан, Волгоградская, Свердловская, Московская, Нижегородская области. К реализации проекта в 2015 г. присоединились еще три региона: Белгородская область, Тамбовская область и Самарская область. Таким образом, по совокупности в структуру 13 пилотных регионов входят 105 учебных заведений, 1101 предприятие, 25851 студент и 8010 наставников, участвующих в проекте. Одним из ожидаемых результатов проекта, рассчитанного на два года, являлось построение региональной модели взаимодействия профессионального образования и бизнеса на основе внедрения элементов дуального обучения. В соответствии с решением Европейской комиссии по образованию дуальная система профессионального образования Германии была рекомендована в качестве эталонной для внедрения в странах Европейского Союза. В России уже идет внедрение элементов дуальной системы. При всем разнообразии региональных практик формируется общая структура отечественной модели профессионального образования, опирающейся на поддержку как со стороны государства, так и бизнеса.

Региональный стандарт кадрового обеспечения промышленного роста

В настоящее время в качестве базовой, системообразующей модели обеспечения технологического развития промышленности в регионах профессиональными кадрами, учитывающей прежде всего результаты реализации проекта АСИ в области подготовки рабочих кадров на основе дуального образования, результаты движения WorldSkills Russia², результаты лучших практик подготовки кадров, в субъектах

² 17 мая 2012 г. Россия вступила в WorldSkills International (WSI) – международную некоммерческую ассоциацию, целью которой является повышение статуса и стандартов профессиональной подготовки и квалификации по всему миру, популяризация рабочих профессий через проведение международных соревнований по всему миру. ru.wikipedia.org/wiki/WorldSkills.

Российской Федерации выступает *Региональный стандарт кадрового обеспечения промышленного роста*³. Региональный стандарт предназначен для применения высшим должностным лицом субъекта Российской Федерации, региональными органами исполнительной власти, отраслевыми, профессиональными организациями, партнерствами и работодателями в качестве руководства по реализации проектов внедрения модели кадрового обеспечения промышленного роста в регионе.

Региональный стандарт кадрового обеспечения промышленного роста (Стандарт) был разработан в соответствии с поручением, данным по итогам заседания Правительственной комиссии по импортозамещению 3 октября 2015 г., Агентством стратегических инициатив при активном участии Союза «Ворлдскиллс Россия», а также Минпромторга России, Минобрнауки России, региональных органов исполнительной власти, промышленных компаний и объединений работодателей. Стандарт нацелен на кадровое обеспечение региональной промышленности новым поколением молодых профессионалов через трансформацию системы профессионального образования в соответствии с потребностью реального сектора экономики на основе лучших практик и международных стандартов. Также Стандарт направлен на повышение инвестиционной привлекательности регионов за счет наличия качественного кадрового ресурса для запуска новых производств; дает возможность, базируясь на его положениях, определять минимально необходимый набор принципов и инструментов для обеспечения потребности промышленности (экономики) региона в высококвалифицированных кадрах и способствовать их внедрению в субъектах РФ.

Отправным основополагающим положением при разработке Стандарта является формирование стратегии кадрового обеспечения, которая должна включать: характеристику текущего состояния системы подготовки кадров в регионе (проблемы и вызовы) и актуальную потребность в кадрах (перечень перспективных профессий в средне- и долгосрочной перспективах); приоритеты, цели и задачи кадрового обеспечения в целом и по отдельным направлениям подготовки кадров (профессиональное и высшее образование, дополнительное образование, общее образование); требования к инструментам реализации стратегии (прогнозирование кадров, профориентация, система оценки качества и другим). Конкретизация задач по реализации стратегии должна проводиться по таким направлениям, как:

- определение состава проектов и мероприятий по реализации стратегии;

³ Региональный стандарт кадрового обеспечения промышленного роста. Агентство стратегических инициатив. asi.ru/upload_docs/staffing/standart_KPR.pdf.

- ресурсное обеспечение реализации стратегии (материально-техническая база обеспечения образовательного процесса, требуемые объемы и источники финансирования программы по годам);
- требования к механизмам реализации стратегии (заинтересованные лица и механизмы их взаимодействия в процессе внедрения стратегии и мониторинга ее исполнения);
- целевые показатели реализации стратегии (ключевые показатели эффективности исполнения стратегии по годам).

В конечном итоге в стратегии должны быть определены границы ключевых участков региональной модели кадрового обеспечения промышленного роста: востребованные и перспективные профессии в средне- и долгосрочной перспективах в соответствии с потребностями экономики субъекта Российской Федерации, участвующего в реализации модели (перечень востребованных и перспективных профессий должен формироваться с учетом профессий, вошедших в «50 наиболее востребованных на рынке труда, новых и перспективных профессий, требующих среднего профессионального образования», должен включать инженерные профессии и специализации, а также не менее двух новых профессий, возникающих вследствие технологического развития экономики региона); ключевые предприятия, участвующие в реализации модели (предприятия реального сектора экономики, устойчивые в период кризиса, создающие добавленную стоимость, работающие на современном оборудовании, выпускающие высокотехнологичную продукцию и т. д.): ключевые образовательные организации СПО, ВО и ДПО, участвующие в реализации модели.

Первые соглашения о внедрении в пилотных регионах лучших практик кадрового обеспечения промышленного роста и их распространении были подписаны 17 июня на Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ-2016) между генеральным директором АСИ Андреем Никитиным, генеральным директором Союза «Ворлдскиллс Россия» Робертом Уразовым и главами 10 субъектов РФ: Владимирской, Мурманской, Свердловской, Тамбовской, Тульской, Тюменской, Челябинской областей, Пермского края, республик Татарстан и Чувашия. Участники соглашений будут внедрять Стандарт кадрового обеспечения промышленного роста, создадут нормативную базу для его реализации, проведут обучение региональных команд и обмениваются успешными практиками. На сегодняшний день текущая редакция Стандарта является базовым документом для апробации в 21-ом пилотном субъекте Российской Федерации⁴. Хотелось

⁴ Белгородская область, Владимирская область, Краснодарский край, Красноярский край, Липецкая область, Мурманская область, Нижегородская область, Новосибирская область, Пермский край, Республика Саха (Якутия), Республика Татарстан, Республика Чувашия, Самарская область, Свердловская область, Тамбовская область,

бы отметить тот факт, что успешная реализация этого проекта в условиях дефицита финансовых ресурсов в регионах предполагает участие государства в выделении средств из федеральных источников финансирования, в частности, что очень важно, на технологическую модернизацию материально-технической учебной базы организаций образования и предприятий, в предоставлении бизнесу налоговых льгот, субсидий и других преференций. К сожалению, на данный момент федеральные источники финансирования проекта регионального стандарта не предусматриваются.

Целевые программы в области образования

В настоящее время обучение и подготовка квалифицированных кадров для инновационных отраслей экономики осуществляется на основе государственных программ. В первую очередь речь идет «О федеральной целевой программе развития образования на 2016–2020 годы»⁵. (ФЦПРО) и о Федеральной целевой программе «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России»⁶. Целью ФЦПРО является создание условий для эффективного развития российского образования, направленного на обеспечение доступности качественного образования, отвечающего требованиям современного инновационного социально ориентированного развития Российской Федерации. Задачи Программы должны быть реализованы комплексом мероприятий, направленных на создание и распространение структурных и технологических инноваций в среднем профессиональном и высшем образовании; развитие современных механизмов и технологий общего образования; реализация мер по развитию научно-образовательной и творческой среды в образовательных организациях; развитие эффективной системы дополнительного образования детей; создание инфраструктуры, обеспечивающей условия подготовки кадров для современной экономики; формирование востребованной системы оценки качества образования и образовательных результатов.

Цель Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» – развитие системы эффективного воспроизводства высокопрофессиональных кадров научной

Тулльская область, Тюменская область, Ульяновская область, Хабаровский край, Челябинская область, Ярославская область.

⁵ Постановление Правительства Российской Федерации от 23 мая 2015 г. № 497 «О Федеральной целевой программе развития образования на 2016–2020 годы».

⁶ Постановление Правительства РФ от 21 мая 2013 г. № 424 «О Федеральной целевой программе «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2014–2020 годы» и внесении изменений в федеральную целевую программу «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009–2013 годы».

и научно-образовательной сферы и повышение их конкурентоспособности на мировом уровне. Задачи программы – развитие системы механизмов расширения количественного и улучшения качественного состава научных и научно-педагогических кадров; повышение результативности научных и научно-педагогических кадров, развитие механизмов стимулирования их научной и инновационной активности; развитие внутрироссийской и международной мобильности научных и научно-педагогических кадров; развитие сети национальных исследовательских университетов. Объемы и источники финансирования Программы – всего на 2014–2020 гг. (в ценах соответствующих лет) – 201018,935 млн руб., в том числе за счет средств федерального бюджета – 153481,435 млн руб., из них: научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы – 143162,695 млн руб.; прочие нужды – 8054,04 млн руб.; капитальные вложения – 2264,7 млн рублей; за счет средств внебюджетных источников – 47537,5 млн руб. Ожидаемые конечные результаты реализации Программы и показатели социально-экономической эффективности направлены на создание необходимых условий для укрепления и развития конкурентоспособности национальной системы подготовки научных и научно-педагогических кадров для инновационного экономического развития Российской Федерации. В результате реализации предусмотренных Программой мероприятий к концу 2020 года должно быть достигнуто обеспечение воспроизводства кадров в научной и научно-образовательной сфере Российской Федерации за счет притока и закрепления молодых высококвалифицированных специалистов.

Модель целевой контрактной подготовки специалистов

В ведомственной целевой программе Минпромторга России «Повышение эффективности отраслевых систем подготовки кадров и повышения квалификации руководящих сотрудников и специалистов в высокотехнологичных секторах промышленности»⁷ сформулирована цель в области подготовки кадров для высокотехнологичных отраслей промышленности, заключающаяся в формировании методической базы по взаимодействию предприятий высокотехнологичных секторов промышленности с инфраструктурой в сфере профессионального образования. Реализации этой цели должно способствовать решение поставленных задач по совершенствованию

⁷ Минпромторг России. «Повышение эффективности отраслевых систем подготовки кадров и повышения квалификации руководящих сотрудников и специалистов в высокотехнологичных секторах промышленности». minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/crosssectoral/0.

нию системы прогнозирования потребностей высокотехнологичных секторов промышленности в руководящих кадрах и специалистах; созданию условий для развития инфраструктуры непрерывного образования (дополнительной подготовки) в высокотехнологичных секторах промышленности; по разработке профессиональных стандартов на основе отраслевых стратегий развития и использования их в высокотехнологичных секторах промышленности, а также при разработке и внедрении федеральных государственных образовательных стандартов профессионального образования; по разработке методик и форм привлечения молодых специалистов в высокотехнологичные сектора промышленности; анализу рынка труда в высокотехнологичных секторах промышленности. В результате работы над программой в стране появились модели нового типа учебных центров, разработаны механизмы вовлечения молодежи в промышленность, опробованы технологии формирования и подготовки управленческих команд для высокотехнологичного сектора, а также утверждены проекты профессиональных стандартов.

Модель целевой контрактной подготовки специалистов с высшим и средним профессиональным образованием введена Постановлением Правительства от 19 сентября 1995 г. № 942. Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации» введена новая модель целевого обучения и целевого приема по образовательным программам высшего образования. Основой такой модели является целевое обучение, которое осуществляется в отношении лиц, заключивших договор с заказчиками целевого приема – органом власти или организацией, перечень которых установлен федеральным законом. Договор о целевом обучении должен предусматривать меры социальной поддержки обучающегося, обязательства по организации практики, его трудоустройству, а также основания освобождения от исполнения обязательства по трудоустройству. Договор о целевом обучении может быть заключен на любом этапе обучения гражданина. В том случае, если целевое обучение планируется осуществлять с 1-го курса, используется механизм целевого приема, который организуется по отдельному конкурсу в рамках квоты за счет средств соответствующих бюджетов. Целевой прием осуществляется на основании договора между заказчиком целевого приема и вузом и проводится только в отношении граждан, заключивших договоры о целевом обучении с заказчиком целевого приема. За неисполнение обязательств по трудоустройству в рамках договора о целевом обучении законодательством предусмотрено обязательство гражданина возместить заказчику целевого приема в полном объеме расходы, связанные с предоставлением ему мер социальной поддержки, а также выплатить штраф в двукратном размере относительно указанных расходов.

Общие требования к организации целевого приема и целевого обучения, установлены статьей 56 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации». Правила заключения и расторжения договоров о целевом приеме и целевом обучении, типовые формы таких договоров утверждены Постановлением Правительства Российской Федерации от 27 ноября 2013 г. № 1076. В 2015/2016 учебном году в вузах обучались 168 тыс. студентов, поступивших на условиях целевого приема. Численность обучающихся, заключивших договоры о целевом обучении, но поступивших на общих основаниях, составила 84 тыс. человек.

В целях повышения эффективности целевого приема и целевого обучения разработан проект Федерального закона «О внесении изменения в статью 56 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» в части уточнения механизма целевого приема и целевого обучения». Законопроектом, в частности, предусматривается включение в перечень заказчиков целевого приема организаций оборонно-промышленного комплекса, акционерных обществ и дочерних хозяйственных обществ государственных корпораций и организаций, в интересах которых, согласно законодательству, осуществляется целевой прием. Также предусматривается установление в договоре о целевом обучении минимального срока осуществления гражданином трудовой деятельности по окончании обучения (три года) и возможность заключения трехстороннего договора о целевом обучении между заказчиком целевого приема, гражданином и организацией, в которой он будет трудоустроен. В прошлом году по программам целевого приема и целевого обучения проходили подготовку свыше четверти миллиона студентов. Квота для целевиков, устанавливаемая государством в бюджете, превысила 15% от общего приема на бюджетные места, но в среднем по стране была выбрана лишь приблизительно на две трети. Таким образом, эта система не работает эффективно, во всяком случае в полной мере, как было предусмотрено данным законопроектом, при том что целевой прием дает преимущества абитуриенту. Абитуриенты идут по отдельному конкурсу. Средний балл по единому государственному экзамену у целевиков был 62,3 – это ниже среднероссийского на четыре единицы. Конкурс в среднем по стране составлял восемь человек на место, в то время как на каждое целевое место претендовал только один абитуриент. То есть, по сути, конкурса там не было. Все это означает, что на целевом обучении оказываются заведомо более слабые студенты. Вице-премьер Дмитрий Рогозин, много внимания уделяющий формированию кадрового потенциала ОПК, в интервью ТАСС 12 октября 2016 г. заявил, что поручил Минобрнауки продумать стратегию и тактику работы с бюджетниками и целевиками. Постановка вопроса вызвана тем обстоятельством, что

«целевики присылают ребят, на основе которых мы не сможем создать новый конструкторский потенциал»⁸.

На сегодняшний день *реальная картина реализации модели целевой подготовки кадров такова*: приблизительно в половине договоров о целевом приеме для молодого специалиста не предусматриваются меры социальной поддержки, а в большинстве случаев в таких соглашениях вообще не указан срок, в течение которого выпускник обязан отработать на предприятии. Получается, что трудоустройство вообще не предполагается, а можно отработать фиктивно, например, хотя бы один день. Кроме того, заказчики целевого обучения – это, как правило, региональные и муниципальные власти, в то время как непосредственный работодатель, например, предприятие, социальные структуры, органы государственного управления, которые должны быть заинтересованы в трудоустройстве выпускника, зачастую вообще не участвуют в подготовке и подписании этого соглашения. Стало быть, работодатель вообще не несет никакой ответственности и не имеет нормальных прав. И наконец, законодательство практически не позволяет подвергнуть выпускника каким-либо санкциям, чтобы вернуть государству потраченные на его обучение деньги, в случае если такой выпускник отказывается от исполнения договора. То есть механизм есть, но он юридически неэффективен.

Формирование государственного заказа для Федеральных целевых программ

Важным инструментом макроэкономического управления в сфере стратегического развития социально-экономической системы выступают в настоящее время Федеральные целевые программы (ФЦП) [6]. Соответственно, для каждой программы необходимо рассчитать потребность в кадрах для ее реализации в ближайшие годы и на длительную перспективу, чтобы поддерживать те процессы, которые были инициированы ФЦП. Следует также отметить, что созданные в рамках федеральных программ инфраструктуры или инициированные ими процессы могут породить потребность в кадрах, которая в настоящее время еще не осознается или осознается в весьма ограниченной степени. В связи с этим особую актуальность приобретает использование и развитие механизма формирования государственного заказа на целевую подготовку кадров для ФЦП.

Механизм формирования государственного заказа для федеральных целевых программ должен основываться на следующих основных

⁸ ТАСС: Армия и ОПК – Минобрнауки создает финансовые стимулы поиска талантов при подготовке кадров ОПК. 12 октября 2016.

положениях: обеспечивать кадрами как функционирование, так и развитие федеральных целевых программ (сфер деятельности, инициированных ФЦП); обеспечивать прогнозирование потребности в кадрах по мере развертывания различных ФЦП; обеспечивать в рамках ФЦП формирование заказа на новые образовательные программы и технологии; обеспечивать разработку новых образовательных программ и технологий и их внедрение; организовывать целевой прием (прием на целевую подготовку) под инновационные проекты в рамках различных ФЦП; развертывать на базе организаций и предприятий, реализующих каждую ФЦП, целевую контрактную подготовку кадров; организовывать мониторинг эффективности целевого приема и целевой контрактной подготовки в рамках программ повышения кадрового потенциала ФЦП, а также сфер, развитие которых инициировано той или иной ФЦП; отслеживать эффективность использования подготовленных специалистов в рамках различных ФЦП.

В рамках применения модели целевой контрактной подготовки профессиональных кадров, когда по той номенклатуре кадров, которая требуется для реализации данной программы, по конкурсу среди студентов, обучающихся по соответствующим специальностям и направлениям подготовки, отбираются те, с кем заключается контракт. Это должны быть студенты, прежде всего 3–4 курса, которым устанавливается дополнительная стипендия и оплачивается прохождение практики за счет ФЦП. В этом случае организации и предприятия, которые реализуют различные задачи в рамках проектов, выступают как работодатели при заключении контракта на целевую подготовку. Здесь важна разработка механизмов оценки потребности в кадрах, заявляемых организациями и предприятиями как необходимых для их деятельности. В противном случае за счет программ может начать проплачиваться подготовка кадров в интересах отдельной организации (предприятия), а не ФЦП в целом. Особенность формирования государственного заказа по целевой подготовке кадров для инновационных ФЦП состоит в том, что для реализации заложенных в них инновационных проектов возникает потребность в кадрах, которые в настоящее время не готовятся или их подготовка должна быть резко увеличена. В этом случае наиболее эффективным становится использование механизма формирования государственного заказа на подготовку кадров по целевому приему на рабочие места, которые по прогнозу должны возникнуть в результате реализации инновационных ФЦП, что в принципе позволит развернуть подготовку специалистов по новым направлениям.

Повышение качества и эффективности государственного управления в сфере формирования кадрового потенциала является одним из ключевых направлений развития современной экономики России. Результативность системы подготовки и обеспечения высокотехноло-

гичных, наукоемких развивающихся и будущих новых производств профессиональными кадрами во многом будет зависеть от успешной реализации модели взаимодействия государства с университетами и бизнесом. В этой модели участие бизнеса совместно с государством предполагает создание совокупного спроса на трудовой потенциал, определение основных количественных и качественных требований к нему. Государство формирует заказ на инновационные кадры, определяет число бюджетных мест, осуществляет финансирование образовательных учреждений, разрабатывает государственные стандарты и нормативно-правовые акты, выступает как общественный предприниматель и венчурный инвестор в дополнение к своей традиционной законодательной и регулирующей роли. Образование и наука наряду с этим обеспечивает подготовку специалистов, соответствующих требованиям, выдвинутым со стороны государства и бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ицковиц Г. Модель тройной спирали // Инновационная Россия. 2011. № 4.
2. Райзберг Б.А. Государственное управление экономическими и социальными процессами. М.: ИНФРА-М, 2010.
3. Функции государственного управления. isfic.info/admis/nelis07.htm.
4. Матвеев Н.В., Ушанова И.А. Дуальное образование расширяет границы очертания нового международного проекта // Человек и образование. 2016. Вып. № 1 (46).
5. Федеральные целевые программы России. programs-gov.ru.

L.N. SVIRINA

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

NEW TOOLS AND MECHANISMS OF PUBLIC ADMINISTRATION IN THE SPHERE OF PREPARATION AND PROVIDING THE RUSSIAN ECONOMY WITH PROFESSIONAL PERSONNEL

The paper distinguishes the issues of public administration in the sphere of formation of contemporary personnel capacity of the country. In the conditions of increase in the regulating role of the state in initiation of processes of innovative transformations in the national economy the special importance is gained by the issues of participation of the state in preparation of professional personnel for the developing and new spheres of the knowledge-intensive productions, the main functions of the state, tools and mechanisms of management.

Keywords: *preparation of professional personnel, functions, mechanisms, instruments of public administration, federal target programs, target reception and training, state order for target training.*

JEL: O15, O31, O32, J21, H10.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

А.С. ЧЕТВЕРИКОВА

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник
Национального исследовательского института мировой экономики
и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНОСТРАННЫХ ТНК В ЕВРОПЕ И США НА ПРИМЕРЕ МЕТАЛЛУРГИИ¹

В статье проанализированы экологические практики крупнейших ТНК цветной и черной металлургии, владеющих зарубежными производственными подразделениями на территории Европы, США и Канады. Автором проведен обзор основного регулирования воздействия металлургических компаний на окружающую среду. Отдельное внимание уделено различным моделям корпоративной социальной ответственности, реализуемым в Европе и США. В статье оцениваются экологические аспекты деятельности европейских и американских подразделений российских ТНК в сравнении с практиками крупнейших металлургических компаний.

Ключевые слова: экологические практики, ТНК, черная и цветная металлургия, развитые страны.

JEL: F21, F23, F64, Q57.

На экологические аспекты своей деятельности ТНК начали обращать пристальное внимание еще в конце 1960-х годов, приступив к строительству очистных сооружений в рамках общей концепции охраны окружающей среды. Однако более массовый характер экологизация деятельности корпораций приобрела уже в конце XX в., когда минимизация воздействия на окружающую среду стала одним из факторов конкурентоспособности.

К применению более экологически безопасных технологий ТНК подталкивали и представители финансовой сферы: многие крупнейшие международные финансовые институты в 2000-е годы подписали

¹ Исследование выполнено по Программе Президиума РАН №1.П13 «Государственное регулирование размещения предприятий разных отраслей в странах ОЭСР в условиях экологизации экономики».

добровольный свод стандартов, стимулирующий финансирование экологически безопасных проектов.

Таким образом, с течением времени в условиях усиливающихся ресурсных и экологических ограничений и вызванных ими изменений рыночной среды компании были вынуждены в планировании своего долгосрочного развития учитывать экологические факторы, носящие теперь системный характер [9, с. 2]. Спектр учитываемых воздействий достаточно широк, начиная от энергоэффективности до управления отходами, и зависит от страны, отрасли и самой компании.

Государственное регулирование воздействия на окружающую среду в металлургии

Экологические аспекты деятельности компаний регулировались со стороны государства и международных организаций длительный период, однако ключевым событием, позволившим выйти этому регулированию на новый качественный этап, стала Конференция ООН по окружающей среде и развитию, которая состоялась в г. Рио-де-Жанейро в 1992 году и на которой была одобрена идея дальнейшего экономического роста без вреда для окружающей среды. С этого момента ТНК стали активно принимать участие в международных дискуссиях по экологической тематике и старались усилить свое влияние на глобальную экологическую политику, чего не наблюдалось ранее. В результате прошедших десятилетий корпорациям удалось избежать прямого регулирования собственной деятельности в рамках многосторонних соглашений по экологической проблематике [4, с. 65–66]. В некоторых случаях ТНК, используя лоббистские механизмы, тормозили процесс усиления экологического законодательства.

ООН продолжает играть ключевую роль в международном экологическом сотрудничестве посредством специализированной Программы по окружающей среде, Конференции ООН по торговле и развитию, а также Программы развития ООН.

Стоит отметить и другую, обратную тенденцию. Помимо международного регулирования, ТНК начали разрабатывать собственные «кодексы поведения» в отношении экологических вопросов, которые несколько опережали государственное или международное регулирование, тем самым оказывая влияние на его дальнейшее формирование [12, р. 8]. Примером таких инициатив является стандарт ИСО 14000.

В целом международные стандарты экологического менеджмента начали формироваться в 1990-е годы. Ключевым из них стал ИСО серии 14000, официально признанный ВТО и применяемый всеми современными металлургическими ТНК, работающими на территории Европы, США и Канады. Данный стандарт, принятие которого

является добровольным, содержит рекомендации по повышению экологической эффективности деятельности компаний. Этот стандарт сразу получил широкое распространение: в начале 2000-х годов уже около 49 тыс. компаний из 118 стран получили сертификат ИСО 14001 [12, р. 9]. Фактически данный стандарт позволял вести деятельность на международном уровне. Хотя ряд исследователей настаивает на том, что ИСО 14000 не имеет доказанного позитивного эффекта для окружающей среды и является дополнительным аргументом в пользу неиспользования более жесткого экологического регулирования [4, с. 68].

Кроме ИСО 14000, на сегодняшний момент существует множество международных инициатив, носящих рекомендательный характер и касающихся различных аспектов корпоративной социальной ответственности (КСО). Например, AA1000, разработанный в Великобритании, определяет процедуру подготовки социального отчета компании, неотъемлемой частью которого является экологический блок, описываемый 35 различными показателями.

С течением времени применение корпорациями тех или иных стандартов расширяется. В начале 2000-х годов AA1000 пользовались 10% компаний, рекомендациями ОЭСР – 22%, а ИСО 14000 – 45% ТНК [15, р. 135].

Однако общей тенденцией последних лет является ужесточение экологической политики в развитых странах, включая США и ЕС. При этом применяемые меры, как правило, одинаковы как для национальных, так и для иностранных компаний.

Если посмотреть на вопрос с точки зрения отраслевой принадлежности, то в целом большую активность в экологических начинаниях проявляли компании топливно-энергетического сектора, автомобильной промышленности, направляющие свои усилия на повышение энергоэффективности и снижение выбросов. При этом металлургические компании, хотя и не так активно, также стремились к снижению отрицательного влияния собственного производства на окружающую среду.

Черная и цветная металлургия относится к грязным производствам и регулируется на национальном уровне развитых стран не одно десятилетие. Основное отрицательное воздействие металлургического сектора включает различные выбросы в атмосферу, сброс сточных вод, содержащих различные токсичные соединения, а также нарушение почв, формирование опасных отходов. Регулирование этого воздействия и лежит в основе законодательства в ЕС и США в области экологической политики.

Экологические стандарты и нормы ЕС относятся к одним из самых строгих и наиболее проработанных в мире. Вопросами охраны окружающей среды в ЕС занимаются Еврокомиссия, Европарламент, Европейский совет и Европейское агентство по окружающей среде, которые

в рамках совместных усилий реализуют политику по рациональному использованию природных ресурсов. К основным инструментам данной политики можно отнести экологические налоги, различные торговые разрешения, включая квоты на выбросы угарного газа, экологические взносы, а также различные субсидии и льготы экологического блока. Среди направлений европейской экологической политики выделяется сохранение качества воздуха и качества воды, утилизация отходов.

Активное использование экономических инструментов в рамках экологической политики относится к началу 2000-х годов, когда была принята шестая программа по окружающей среде в ЕС². Например, экологические налоги составляют значимую часть налоговой базы ЕС: в 2013 г. на них пришлось 6,3% всех налоговых поступлений (в 1999 г. экологические налоги составляли 7%), что соответствовало более 331 млрд евро. При этом более 60% всех поступивших налогов обеспечили четыре ключевые страны: Германия, Италия, Великобритания и Франция³.

В тот же период в Европе на новый уровень вышла практика КСО, когда стало активно развиваться наднациональное законодательство и его институциональное оформление. Например, в 2006 г. Еврокомиссия инициировала создание Европейского альянса по КСО, чья деятельность охватывает все страны и отрасли ЕС и направлена на расширение практики КСО.

В США основное законодательство по экологической проблематике было сформировано в 1960–1970-е годы. При этом специфического законодательства, регулирующего различные аспекты КСО, в стране не сформировалось, хотя США являлись одним из тех государств, кто активно участвовал в разработке собственной экологической политики. Определенное отставание США по сравнению с Нидерландами, Германией, скандинавскими странами в применении экологических практик сохраняется на протяжении длительного периода. США применяли примерно вдвое меньшее число общих практик по проблемам окружающей среды по сравнению с лидирующими странами ЕС [13, р. 569]. При этом для американского рынка, как и для европейского, присуща практика льготного налогообложения для компаний, соблюдающих основные принципы социальной ответственности.

Государственное регулирование экологической деятельности ТНК различного уровня является основным фактором, влияющим на деятельность компаний в этой сфере. Кроме того, выделяется еще ряд факторов, также влияющих на корпорации, в том числе экологическая политика компаний-конкурентов, стимулирующая к повы-

² Решение Европейского Парламента № 1600/2002/ЕС.

³ Energy, transport and environmental indicators. Eurostat statistic books, 2015. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2015. P. 187.

шению общего уровня экологической деятельности ТНК. Свою роль играют и требования деловых партнеров, в первую очередь кредитных и страховых организаций, руководствующихся собственными международными и национальными требованиями. Примером подобных требований могут служить «Принципы экватора», принятые в 2003 г. и устанавливающие стандарты банковской деятельности в области охраны окружающей среды. Требования потребителей к экологической практике производителей также оказывают определенное влияние на ТНК [3, с. 50]. Все разнообразие регулирующих механизмов сформировало многообразие применяемых моделей КСО.

Экологические аспекты деятельности ТНК как часть корпоративной социальной ответственности

Корпоративная социальная ответственность (КСО) как часть деятельности ТНК появилась в начале 2000-х годов и с того момента претерпела ряд изменений. До недавних пор американские ТНК являлись лидерами социально ответственного бизнеса. Однако на современном этапе доминирование американских корпораций выражено слабее, благодаря активизации деятельности европейских ТНК, а также возрастающей роли компаний из развитых азиатских стран [7, с. 121].

В результате в настоящее время можно говорить о четырех основных моделях корпоративного социального развития: американской, европейской, азиатской (японской) и латиноамериканской. Иногда исследователи выделяют африканскую модель КСО и модель БРИКС. При этом стоит помнить, что концепция КСО является только одним из существующих направлений исследований социальной ответственности бизнеса, не лишенного недостатков [10, с. 17–18]. Экологические аспекты деятельности, как часть КСО, присущи американской, европейской и латиноамериканской моделям. Забота об окружающей среде как одно из направлений ответственности бизнеса рассматривается также и в рамках российской модели КСО. Среди множества существующих моделей КСО основными и наиболее широко изученными являются американская и европейская.

Американская модель социальной ответственности ТНК включает такие обязательные элементы, как ответственность, гражданство, обязательства и устойчивое развитие, то есть в рамках американской модели социальной ответственности ТНК защита окружающей среды является одним из основных направлений КСО. В рамках данной модели практикуется спонсорское отношение к основным сферам социальной ответственности, включая экологический аспект, к чему компании подталкивает само государство, устанавливая поощрительные механизмы. Иными словами, в рамках американской модели КСО

государство выполняет стимулирующую роль по отношению к бизнес-структурам. Мероприятия в рамках КСО в США носят в большей степени добровольный характер. При этом основными стейкхолдерами являются акционеры и инвесторы компаний. Среди других особенностей американской модели стоит выделить тот факт, что зачастую деятельность в рамках КСО реализуется через корпоративные и благотворительные фонды, созданные специально для решения различных неэкономических задач корпораций [5, с. 87–88].

В отличие от американской модели для Европы характерна значительная регулирующая роль государства, установившего относительно жесткие юридические нормы социальной ответственности для компаний. Кроме того, европейская модель отличается большей широтой охвата: учитываются интересы как акционеров, так и местных сообществ и различных организаций, включая экологические. Одним из следствий такой модели является большая социальная активность компаний ЕС по сравнению с американскими. Однако законодательные нормы ЕС в налоговой сфере обуславливают меньшее участие европейских компаний в благотворительных акциях, чем американские [6, с. 32]. В рамках европейской модели основным инструментом реализации являются адресные государственные программы в отличие от американской практики благотворительных акций.

Несмотря на наличие некоторых отличительных особенностей, ряд исследователей КСО начали говорить о процессе постепенного размывания границ между европейскими и американскими подходами [11, с. 26]. Пока же, если говорить о металлургии, в экологических рейтингах более высокие позиции занимают не американские ТНК. Например, согласно рейтингу Newsweek 2011 г. (Newsweek Green Rankings), среди металлургических компаний, владеющих активами в США, Канаде или ЕС, лучшей была корейская POSCO, занявшая 288 позицию из 500. За ней следовала Anglo American (Великобритания), Rio Tinto (Великобритания), ArcelorMittal (Люксембург), Tata Steel (Индия). Последними компаниями, попавшими в рейтинг, стали американская Alcoa и «Норильский никель», занявшими 447 и 449 место соответственно. Согласно же последнему рейтингу Newsweek, в 2015 г. в состав 500 крупнейших компаний попали только две металлургические корпорации из Великобритании: Anglo American и Rio Tinto [14].

Экологические практики ТНК черной металлургии

Концепция КСО не является набором голых абстракций, а всегда привязана к специфике конкретного общества [1, с. 32]. Реализация этого тезиса в полной мере проявляется в практике ТНК черной металлургии. Специализация ТНК в черной металлургии не предо-

пределяет полного совпадения в деятельности компаний по отношению к окружающей среде: здесь свою роль играет и страна происхождения, и размер самой компании, и диверсифицированность ее территориальной структуры. Подобные различия уже проявляются на уровне крупнейших и наиболее экологически ответственных компаний. Свои особенности имеют и подразделения ТНК в развитых странах Северной Америки и ЕС. При этом стоит отметить, что большинство компаний, постулируя общие принципы и раскрывая общие показатели деятельности, не стремятся детализировать экологические последствия своей деятельности за пределами страны базирования. Особенно это характерно для азиатских компаний.

В табл. 1 приведены примеры деятельности европейских и североамериканских подразделений чернометаллургических ТНК, которые позволяют говорить о том, что даже достаточно существенные различия в экономико-производственных показателях не влекут за собой подобный же разрыв в экологическом воздействии. Кроме того, наиболее открытые компании рассматривают экологическую практику с точки зрения «проектной» деятельности, осуществляемой не один год. В настоящий момент наиболее открытой ТНК черной металлургии, всесторонне анализирующей экологическую практику своих подразделений в развитых странах, является крупнейшая компания отрасли – ArcelorMittal.

Таблица 1

Показатели деятельности ТНК черной металлургии (подразделения в ЕС, Канаде и США), 2015 г.

Компания	Выручка, млрд \$	Объем производства, млн т	Отходы, млн т	Выбросы CO ₂ , млн т	Энергопотребление, ПДж	Загрязнения на экологию, млн долл.
ArcelorMittal	49,2	66,7	1,2*	24,5*	491,3	5,2**
Tata Steel***	11,2	15,2	–	21,0	–	–
US Steel Corp.***	0,0024	4,2	1,6	–	–	15,4****

* Информация только по подразделению в США; ** помощь местным сообществам; *** информация по европейскому подразделению; **** объем налогов.

Источник: составлено автором по данным годовых отчеты и отчетов КСО 2015 г. ArcelorMittal, Tata Steel, US Steel Corporation.

Как показано в табл. 2, экологические практики ТНК черной металлургии достаточно разнообразны и имеют различную степень детализации своих основных задач. Независимо от страны происхождения ТНК наиболее частым приоритетом чернометаллургических компаний является снижение выбросов и ответственное использование водных ресурсов за ними следует энергоэффективность и вторичное использование ресурсов. При этом зачастую азиатские компании сосредоточены больше на экологических аспектах в стране своего базирования и отличаются «узостью» проводимых экологических мероприятий, в том числе в Европе и в Северной Америке. Исследуемые американские компании неотъемлемой частью своей экологической политики видят помощь местным сообществам, которая в рамках так называемой американской модели КСО является второстепенным направлением, где преимущественно преобладает филантропическая направленность. Тем самым принятые международные добровольные стандарты и правила (например, все рассматриваемые компании сертифицированы по стандарту ИСО) оставляют компаниям место для свободного выбора конкретных направлений деятельности в отношении окружающей среды.

Экологические практики ТНК черной металлургии в США и ЕС имеют ряд специфических направлений. Так, ArcelorMittal в рамках взаимодействия с местными сообществами оказывает поддержку различным проектам по сохранению окружающей среды. Кроме того, компания участвует в отдельных начинаниях благотворительных структур. Например, ArcelorMittal участвует в программе по сохранению Великих озер: в 2008–2015 гг. канадским и американским подразделениями компании было инвестировано 5,6 млн долл.

POSCO в США в рамках экологической практики придерживается четырех ключевых сфер: электроэнергетика, бережное отношение к водным ресурсам и атмосфере, переработка отходов. Gerdau является членом Совета по «зеленому» строительству США, активно участвуя в его деятельности по созданию экологичных зданий. Кроме того, на территории США компания создала 9 специальных «зеленых зон», каждая из которых составляет несколько сот акров и представляет собой нетронутые участки природы.

В европейских подразделениях ТНК отдельное внимание уделяют взаимодействию с государственными структурами. Tata Steel Europe, чьи подразделения сертифицированы по стандарту ИСО 14001, активно сотрудничает с правительством Нидерландов с целью улучшения собственной энергоэффективности: в последние годы этот показатель улучшался на 2% ежегодно. В целом у компании есть собственная политика в области устойчивого развития, включая направления по проблемам изменения климата и загрязнения окружающей среды. Экологическую проблематику затрагивает и ряд других документов.

Таблица 2

**Экологические практики крупнейших ТНК черной металлургии,
владеющих подразделениями в ЕС, Канаде, США**

Компания/ страна бази- рования	Подразделения в ЕС, Канаде, США	Стратегические задачи экологической политики
Ansteel (Китай)	США	энергоэффективность; ответственное использование воды;
ArcelorMittal (Люксембург)	Канада, США	эффективное использование ресурсов и повышение вторичного использова- ния; ответственное использование воздуха, воды, земли; ответственное использование электро- энергии, снижение выбросов CO ₂ ; помощь местным сообществам;
Gerdau (Брази- лия)	Испания, Канада, США	снижение выбросов в атмосферу; ответственное использование воды; переработка вторичного сырья; создание «зеленых зон»;
Nucor (США)	Канада	совершенствование эффективности экологического менеджмента; сокращение отходов; совершенствование и развитие техноло- гий;
POSCO (Ю. Корея)	США	улучшение экологического менед- жмента; минимизация загрязнения; соответствие существующему экологи- ческому регулированию; стимулирование вторичного использо- вания;
Tata Steel*	Бельгия, Великобритания, Германия, Нидерланды, Франция	минимизация воздействия на окружаю- щую среду; снижение выбросов; энергоэффективность; рациональное использование воды; переработка отходов;
US Steel Corp. (США)	Канада, Словакия	соблюдение природоохранного законо- дательства; улучшение управления экологиче- скими и ресурсными аспектами; снижение выбросов; совместная деятельность с местными сообществами по защите природных богатств;

* информация по европейскому подразделению.

Источник: составлено автором по данным отчетов КСО 2015 г. и данным официальных сайтов Ansteel, ArcelorMittal, Gerdau, Nucor, Posco, Tata Steel, US Steel Corporation.

Словацкое подразделение US Steel Corp основной своей деятельностью в области воздействия на окружающую среду рассматривает развитие экологического менеджмента. За последние 15 лет компания вложила в различные проекты экологической тематики более 590 млн долл. Только в 2015 г. компания затратила более 15 млн долл. на экологические налоги.

Приоритеты крупнейших компаний черной металлургии в экологических вопросах определяются технологией производства, что влечет за собой концентрацию деятельности на снижении различных выбросов, на рациональном использовании водных ресурсов и электроэнергии. При этом конкретные проекты и их разнообразие зависят от самих компаний, их корпоративной культуры. Схожая ситуация характерна и для цветной металлургии.

Экологические практики ТНК цветной металлургии

На экологические аспекты деятельности компаний цветной металлургии влияет специфика производственного процесса отрасли, который обуславливает использование больших объемов воды, а также вовлеченность значительных участков территорий. При этом компании являются активными загрязнителями атмосферы, выбрасывая разнообразные вредные соединения. Однако в целом картина схожа с ситуацией в черной металлургии: крупнейшие игроки отрасли, оценивая последствия своей деятельности в целом, не предоставляют подробных данных о своих подразделениях, даже в развитых странах (табл. 3). Исключение составляет всего несколько ключевых игроков, включая Alcoa, чья широко диверсифицированная структура «вынуждает» компанию разграничивать свою деятельность и по географическому принципу.

Таблица 3

Показатели деятельности ТНК цветной металлургии
(подразделения в ЕС, Канаде и США), 2015 г.

Компания	Выручка, млрд долл.	Отходы, тыс. т	Выбросы CO ₂ , млн т	Водозабор, млрд л	Энерго- потребление, ПДж
Alcoa*	5,442	316,6*	4,6*	27,3	–
Kinross	0,808	–	0,5	5,1	10,4
Norsk Hydro	0,906	–	0,5	0,6	2,1
Rio Tinto	9,902	–	9,6	290,4	–

* информация по европейскому подразделению; ** данные за 2013 г.

Источник: составлено автором по данным годовых отчетов и отчетов КСО 2015 г. Alcoa, Kinross, Norsk Hydro, Rio Tinto.

По сравнению с черной металлургией ТНК, специализирующиеся в производстве цветных металлов, более единообразны в своих экологических практиках. В частности, все исследуемые компании в качестве приоритетных направлений выделяют регулирование воздействия на климат, энергоэффективность и сохранение и рациональное использование водных ресурсов (см. табл. 4). К ключевым направлениям можно отнести и минимизацию отходов. Специфическими задачами в рамках экологической политики в отрасли является восстановление ландшафтов и поддержание биоразнообразия, которым крупные ТНК также уделяют внимание по причинам своего негативного воздействия на эти сферы. Однако, несмотря на подобное сходство экологических задач, территориальные особенности проявляются и в Европе, и в Северной Америке. Например, норвежская Norsk Hydro в рамках своей деятельности в США и Канаде выделяет взаимодействие с местными сообществами. В то же время американская Alcoa стремится к соответствию европейскому законодательству, в частности, регламенту REACH, и также уделяет внимание местным сообществам.

Обобщенные направления экологической политики ТНК цветной металлургии реализуются путем конкретных мероприятий, которые зависят от самой компании, страны ее происхождения, корпоративной культуры, диверсификации деятельности.

Таблица 4

Экологические практики крупнейших ТНК цветной металлургии, владеющих подразделениями в ЕС, Канаде, США

Компания / страна базирования	Подразделения в ЕС, Канаде, США	Стратегические задачи экологической политики
Alcoa (США)	Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Исландия, Испания, Италия, Канада, Нидерланды, Норвегия, Франция, Чехия	регулирование воздействия на изменение климата; обеспечение устойчивого энергетического будущего; сохранение водных ресурсов; минимизация отходов, снижение выбросов; сохранение ландшафтов;
Anglo American (Великобритания)	Канада	минимизация воздействия на окружающую среду; сохранение ресурсов: энергия и вода; регулирование воздействия на изменение климата;

Компания / страна базирования	Подразделения в ЕС, Канаде, США	Стратегические задачи экологической политики
BarrickGold (Канада)	США	рациональное использование водных ресурсов; минимизация отходов; энергоэффективность и изменение климата; сохранение биоразнообразия; рекультивация; регулирование выбросов в атмосферу;
Kinross (Канада)	США	рациональное использование водных ресурсов; минимизация отходов; энергоэффективность и изменение климата; биоразнообразии; рекультивация;
Norsk Hydro (Норвегия)	Канада, США	энергетика и изменение климата; ресурсный менеджмент (биоразнообразии, вода, переработка отходов); взаимодействие с местными сообществами;
Rio Tinto (Австралия, Великобритания)	Великобритания, Канада, США	регулирование выбросов в атмосферу; регулирование воздействия на биоразнообразие; регулирование воздействия на изменение климата; энергоэффективность; снижение химических отходов и их переработка; рациональное использование водных ресурсов;

Источник: составлено автором по данным отчетов КСО 2015 г. и данным официальных сайтов Alcoa, Anglo American, BarrickGold, Kinross, Norsk Hydro, Rio Tinto.

Rio Tinto в рамках задачи по нахождению баланса между энергетическими потребностями и влиянием на окружающую среду использует преимущественно «экологически чистую» электроэнергию гидро-, атомных станций и станций, работающих на возобновляемых источниках энергии. В совокупности они обеспечивают 72% всех потребностей компании. При этом в Канаде и Великобритании энергетические потребности Rio Tinto удовлетворяются за счет собственных гидроэлектростанций. Однако в случае гидроэлектростанций можно

говорить не только об экологических мотивах, но и об экономических: зачастую гидроэнергетика является одним из дешевых источников энергии, что значительно сокращает издержки компании, так как выплавка цветных металлов относится к энергоемким процессам.

Alcoa через свой благотворительный фонд участвует в различных экологических проектах. Например, компания занимается восстановлением лесов: за последние 5 лет ею было посажено 1,1 млн деревьев. Кроме того, компания инвестирует в развитие местных сообществ: в 2015 г. в Европе на эти цели было потрачено 5,2 млн долл. Помимо «непроизводительных» начинаний Alcoa инвестирует и в конкретные проекты на собственных предприятиях. Например, в Испании ведется репрофилирование электроэнергетики с нефти на природный газ с целью снижения выбросов в атмосферу. В целом компания тратит на экологические цели более 100 млн долл. ежегодно (2015 г. – 141 млн долл.).

BarrickGold также идет по пути улучшения собственных практик. В 2015 г. компания пересмотрела свою политику в отношении поддержания биоразнообразия, установив необходимый минимум по сохранению биоразнообразия во всех своих подразделениях.

Стоит отметить, что забота об экологических аспектах деятельности со стороны ТНК стимулируется не только стратегическими целями по сохранению и улучшению окружающей среды, но и конкретными экономическими механизмами. К таковым относятся и существующие штрафы. Только одна из крупнейших компаний отрасли, Rio Tinto, в 2015 г. на экологические штрафы потратила более 130 млн долл. (в 2014 г. – более 319 млн долл.). Однако экономические механизмы различаются от страны к стране, в то время как ТНК стремятся к определенной унификации своей деятельности на всех территориях своего функционирования.

Особенности деятельности российских металлургических ТНК в Европе, США и Канаде

По мере своего развития российские ТНК меняли и свою экологическую практику. Этому способствовал не только выход крупных компаний на международный рынок, но и изменения внутри РФ. Согласно проведенным исследованиям, в 2000-е годы металлургические компании инвестировали в экологическое обучение персонала, техническое переоснащение с использованием лучших существующих технологий, очистку сточных вод и сокращение выбросов в атмосферу [8, с. 47]. В настоящее время направления экологической деятельности российских металлургических компаний стали более разнообразными и приближенными к мировым практикам.

Бурный всплеск зарубежной экспансии российских ТНК в 2000-е годы положительно сказался на экологических аспектах их деятельности. Компании, владея разветвленными зарубежными подразделениями, были вынуждены подстраиваться под европейские и американские модели корпоративного поведения в отношении окружающей среды. В результате в настоящее время, после того как российские металлургические компании в силу кризисных условий были вынуждены распродать многие иностранные активы, их экологические практики продолжают частично повторять деятельность крупнейших мировых компаний. В частности, российские металлургические ТНК, как и мировые компании, рассматривают в качестве приоритетных направлений своей деятельности регулирование выбросов, использование водных ресурсов, обращение с отходами (см. табл. 5, 6). Энергоэффективность также входит в число стратегических задач многих ТНК.

Таблица 5

Показатели деятельности российских металлургических ТНК (подразделения в ЕС, Канаде и США), 2015 г.

Компания/ показатель	Евраз	Норильский никель
Выручка, млрд \$	3,4	0,8
Объем производства, млн т	2,2	0,04
Отходы, тыс. т	н/д	16,5
Выбросы CO ₂ , млн т	1,3	н/д
Энергопотребление, ПДж	9,1	0,6
Водопотребление, млн м ³	н/д	10,4

Источник: составлено автором по данным годовых отчетов и отчетов КСО 2015 г. «Евраз» и «Норильского никеля».

Таблица 6

Экологические практики российских металлургических ТНК, владеющих подразделениями в ЕС, Канаде, США

Компания	Подразделения в ЕС, Канаде, США	Стратегические задачи экологической политики
Евраз	Италия, Чехия, Канада, США	сокращение выбросов в атмосферу; снижение водопотребления; увеличение уровня переработки отходов; энергоэффективность; помощь местным сообществам;

Компания	Подразделения в ЕС, Канаде, США	Стратегические задачи экологической политики
Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК)	Бельгия, Дания, Италия, Франция, США	соответствие существующему законодательству; предотвращение негативного воздействия на окружающую среду; экологически ориентированное развитие; улучшение показателей экологической безопасности; энергоэффективность;
Северсталь	Италия	обращение с отходами; охрана и рациональное использование водных ресурсов; охрана атмосферного воздуха; энергоэффективность;
ТМК	Румыния, Канада, США	повышение экологической эффективности технологических процессов; сокращение потребления водных ресурсов; управление воздействием на водные объекты; управление выбросами; климатическая ответственность; управление отходами;
Норильский никель	Финляндия	поэтапное сокращение выбросов в атмосферу; последовательное снижение сбросов в водные объекты; обустройство мест размещения отходов; обеспечение предотвращения загрязнения при перевозке грузов морем;
Русал	Италия, Ирландия, Швеция	достижение к 2020 г. нормативов выбросов в атмосферу; защита интересов компании в сфере регулирования выбросов парниковых газов и их снижение; создание систем замкнутого оборотного водоснабжения; ежегодное увеличение доли переработки и использования отходов; ежегодное увеличение доли восстановленных земель и содействие сохранению биологического разнообразия; создание корпоративной системы менеджмента для управления экологическими аспектами;

Источник: составлено автором по данным отчетов КСО 2015 г. и данным официальных сайтов «Евраз», НЛМК, «Северсталь», ТМК, «Норильский никель», «Русал».

При этом российские компании по сравнению с зарубежными конкурентами менее единообразны в своих экологических приоритетах, демонстрируя множество разных ключевых направлений экологической политики. Стоит также отметить, что экологические практики не имеют прямой зависимости от размера самой российской ТНК или ее зарубежного подразделения: мероприятия по минимизации экологических последствий применяются как в отношении отдельных небольших предприятий, так и в отношении крупных зарубежных подразделений единичных предприятий.

В отличие от иностранных ТНК российские компании представляют соответствие международным стандартам как одно из собственных достижений в области экологической деятельности. Поздний выход на зарубежные рынки и неразвитость экологической проблематики внутри РФ обусловили «догоняющую» стратегию российских металлургов в отношении экологических практик. Ряд компаний стали разрабатывать новую экологическую политику, получили сертификацию ИСО только после 2010 г.

Как и крупнейшие ТНК, российские компании не стремятся раскрывать информацию о собственной экологической деятельности по различным подразделениям, а некоторые и вовсе не отчитываются по международным стандартам. Проблема произвольной формы нефинансовых отчетов компаний, произвольность изложения информации, употребление общих формулировок, отсутствие достаточного числа ключевых показателей, на что уже указывали российские исследователи [2, с. 134], сохраняется. Неразвитость экологических практик российских металлургов еще раз подтверждают примеры УГМК и «Мечел», которые, имея зарубежные активы, не публикуют отчетов о корпоративной социальной ответственности и информации об экологических мероприятиях.

В целом российские компании идут по проектному направлению экологической деятельности на своих зарубежных подразделениях. В Бельгии НЛМК реализует проекты по модернизации производства с целью охраны водного бассейна. ТМК в 2015 г. на американских заводах модернизировала очистные сооружения сточных вод, были построены специализированные площадки для полужидких отходов. «Русал» ежегодно вкладывает средства в переоборудование европейских заводов с целью снижения воздействия на окружающую среду. «Норильский никель» ежегодно тратит около 3 млн долл. на охрану окружающей среды на финском Norilsk Nickel Harjavalta, при этом в целом объемы выбросов и сбросов завода соответствуют выданным разрешениям.

Стоит отметить, что ряд компаний применяют полученный зарубежный опыт на своих российских предприятиях: кризисные усло-

вия вынудили компании переключить акцент своей деятельности на РФ. В частности, «Северсталь», НЛМК используют практику помощи местным сообществам на территории России, однако в основном она затрагивает неприродоохранные проекты. При этом «Северсталь», как и азиатские конкуренты, в большей степени сосредоточена на экологической политике внутри основной страны базирования – России, а не на зарубежных подразделениях.

* * *

Экологическая ответственность металлургических ТНК стала неотъемлемой частью их деятельности вне зависимости от страны происхождения. Однако масштабы, формы экологических практик, их применимость варьируются от компании к компании. В целом можно сказать, что экологическая политика зарубежных и российских металлургических компаний строится на противоположных механизмах. Если американские и европейские ТНК переносят свою более развитую экологическую практику на прочие подразделения вне страны базирования, то российские компании, напротив, переносят некоторые элементы международных практик в Россию.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Благов Ю.Е.* Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление // *Российский журнал менеджмента.* 2004. Т. 2. № 3. С. 17–34.
2. *Благов Ю.Е., Петрова-Савченко А.А.* Нефинансовая отчетность: раскрытие информации о выполнении обязательств // *Экономическая наука современной России.* 2012. № 2. С. 130–135.
3. *Герасимчук И.* Экологические практики транснациональных корпораций / Всемирный фонд дикой природы (WWF). М.: Всемирный фонд дикой природы, 2007.
4. *Ефременко Д.В.* Влияние крупного бизнеса на теорию и практику глобальной экологической политики // *Мировая экономика и международные отношения.* 2008. № 11. С. 61–68.
5. *Кривицова Е.М., Матвеева В.Ю.* Модели социальной ответственности бизнеса в мировой экономике // *Экономика, предпринимательство и право.* 2016. № 6(1). С. 81–98.
6. *Кузнецова Н.В., Маслова Е.В.* Модели корпоративной социальной ответственности // *Вестник Томского государственного университета. Экономика.* 2013. № 4 (24). С. 22–36.
7. *Люттов А.А.* Корпоративная социальная ответственность и американские ТНК // *США и Канада: экономика, политика, культура.* 2010. № 8. С. 117–126.

8. Пусенкова Н.Н., Солнцева Е.А. Российские компании в 21 веке: повышая конкурентоспособность и корпоративную ответственность. Исследование Программы по торговле и инвестициям WWF / Всемирный фонд дикой природы (WWF). М.: WWF России, 2007.
9. Терентьев Н.Е. «Зеленая» микроэкономика: оценка и прогноз институциональных трансформаций бизнеса. http://inecon.org/docs/Terentjev_20140410.pdf. Дата обращения 30.11.2016.
10. Чубарова Т. Социальная ответственность работодателей: экономические аспекты // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2010. № 4. С. 7–21.
11. Шлихтер А.А. Направления и механизмы взаимодействия социально-ответственного бизнеса с некоммерческим сектором США. М.: ИМЭМО РАН, 2010.
12. Clapp J. Transnational corporations and global environmental governance. trentu.ca/org/tipec/3clapp4.pdf (дата обращения 30.11.2016).
13. Holzinger K., Knill C., Sommerer T. Environmental policy convergence: the impact of international harmonization, transnational communication, and regulatory competition // International Organization. 2008. № 62. P. 553–587.
14. Newsweek Green Rankings. newsweek.com (дата обращения 30.11.2016).
15. OECD. Annual Report on the OECD Guidelines for Multinational Enterprises 2004: Encouraging the Contribution of Business to the Environment. Paris.: OECD Publishing, 2005.

A.S. CHETVERIKOVA

PhD in economics, senior research fellow of the National research institute of the world economy and international relations of the Russian academy of sciences named after E.M. Primakov, Moscow, Russia
chetverikova.anna@gmail.com

ECOLOGICAL ASPECTS OF ACTIVITY OF FOREIGN MULTINATIONAL CORPORATIONS IN EUROPE AND THE USA ON THE EXAMPLE OF METALLURGY

The paper is devoted to an analysis of ecological practices of the largest multinational corporations of nonferrous and ferrous metallurgy owning foreign production divisions in the territory of Europe, the USA and Canada. The author has carried out the review of the main regulation of impact of the metallurgical companies on the environment. Special attention is paid to various models of corporate social responsibility realized in Europe and the USA. The ecological aspects of activity of the European and American divisions of the Russian multinational corporations in comparison with practices of the largest metallurgical companies are estimated.

Keywords: *ecological practices, multinational corporation, ferrous and nonferrous metallurgy, the developed countries.*

JEL: F21, F23, F64, Q57.

А.С. ШЕВЦОВА

младший научный сотрудник Научно-исследовательского объединения
РЭУ им. Г.В. Плеханова, аспирантка кафедры Международного бизнеса
и таможенного дела

ИЗМЕНЕНИЕ ЭКОНОМИКИ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ НА ФОНЕ ПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

После пяти лет падения экономика стран Латинской Америки в настоящее время имеет самый низкий за последние полтора десятилетия темп роста. Этому есть ряд причин: политические кризисы, неясность стратегического направления после окончания периода взрывного роста на рынках биржевых товаров, неопределенность потенциально новых источников роста, неустойчивый рост благосостояния увеличивающегося среднего класса, а также проявление коррупции. Чтобы восстановить уверенность, поддерживать устойчивый долгосрочный рост и обеспечить процветание всего общества, правительства стран Латинской Америки должны укрепить режим демократии и рыночные институты региона, так как для поддержки восстановления экономики необходимы более прочные основы проведения политики и структурные реформы.

Ключевые слова: политическая нестабильность Латинской Америки, влияние левых режимов на экономику, уровень ВВП, структурные проблемы Латинской Америки, интеграционные процессы в экономике.

JEL: F32.

В последние годы руководители многих странах Латинской Америки начинают осознавать необходимость разработки новых концепций и поиска целей и путей дальнейшего развития экономики региона. Это обусловлено ухудшающейся экономической ситуацией в регионе, усугубившейся из-за конфликта между ветвями власти. Игнорирование экономических законов, злоупотребление командно-административными методами, чрезмерное государственное регулирование, резкое падение мировых цен на нефть (практически единственный источник валютных поступлений) и саботаж части предпринимателей привели к высокому уровню инфляции¹.

¹ Так, например, в Венесуэле в 2015 г. по официальным данным, уровень инфляции достиг 180,9%. Официальный сайт British Broadcasting Corporation (BBC)//Инфляция в Венесуэле достигла 180% и подтверждается как самая высокая в мире. bbc.com/mundo/noticias/2016/02/160218_venezuela_inflacion_banco_central_aw (дата обращения 01.10.2016).

Экономическая ситуация в разных странах Латинской Америки складывается по-разному. Так, страны-экспортеры энергоресурсов и сырья, например, Венесуэла, Бразилия, Аргентина, получившие огромные выгоды от энергетического бума, в последнее время оказались в проигрыше, а страны Центральной Америки и Карибского бассейна (Куба, Доминиканская республика) в выигрыше. В 2015 г. в этих странах экономический рост составил 4%. Это произошло из-за резкого обвала цен на нефть. Падение мировых цен на нефть экономит Доминиканской республике, которая импортирует около 4,2 млн бар. в день, существенные деньги. По отчетам экономистов, опубликованных в авторитетной газете *Hoу Digital – República Dominicana*², каждое снижение нефти на 1 долл. США приносит стране экономию равную 50 млн долл. США (курс ЦБ Доминиканской Республики составляет примерно 1 долл. США = 44,60 песо).

По прогнозам Международного валютного фонда, в Венесуэле к концу 2016 г. ожидается падение ВВП на 8%, инфляция может достигнуть 700%³, бюджетный дефицит – 17% ВВП, внешний долг превысит 130 млрд долл., что эквивалентно поступлениям от экспорта нефти за шесть лет.

Бразилия переживает обострение финансовой ситуации и кризис системы управления, с которыми она не сталкивалась, начиная с 30-х годов прошлого столетия. Ситуация в Аргентине также неутешительная. Из-за падения цен на нефть и снижения объема производства к концу 2016 г. Аргентина может столкнуться с усилением макроэкономических проблем и, как следствие, – с рецессией.

Следует отметить, что даже те страны, которые традиционно показывали высокие темпы экономического роста – Чили, Колумбия, Перу и Уругвай, в настоящее время демонстрируют ухудшение экономической ситуации. Хотя, например, у Колумбии есть все шансы выйти на «передовую» экономического развития после подписания соглашения под патронатом ООН⁴, между леворадикальными повстанцами, в частности их лидером Тимолеоном Хименесом (также известным как «Тимошенко») и президентом Колумбии Хуаном Мануэлем Сантосом,. Эквадор, напротив, оказался в наихудшем положении из-за долларизации страны: в связи с обесцениванием

² Официальный сайт журнала *Hoу Digital – República Dominicana* // В Новом докладе МВФ. hoу.com.do/el-nuevo-reporte-del-fmi (дата обращения 22.11.2016).

³ Официальный сайт журнала *EL PAIS*// Прогнозы инфляции МВФ на 700% в Венесуэле. economia.elpais.com/economia/2016/04/27/actualidad/1461768650_309846.html (дата обращения 02.10.2016).

⁴ Официальный портал Информационного агентства России ТАСС // Правительство Колумбии и FARC подписали соглашение о завершении конфликта. tass.ru/mezhdunarodnaya-raporama/3655441 (дата обращения 02.10.2016).

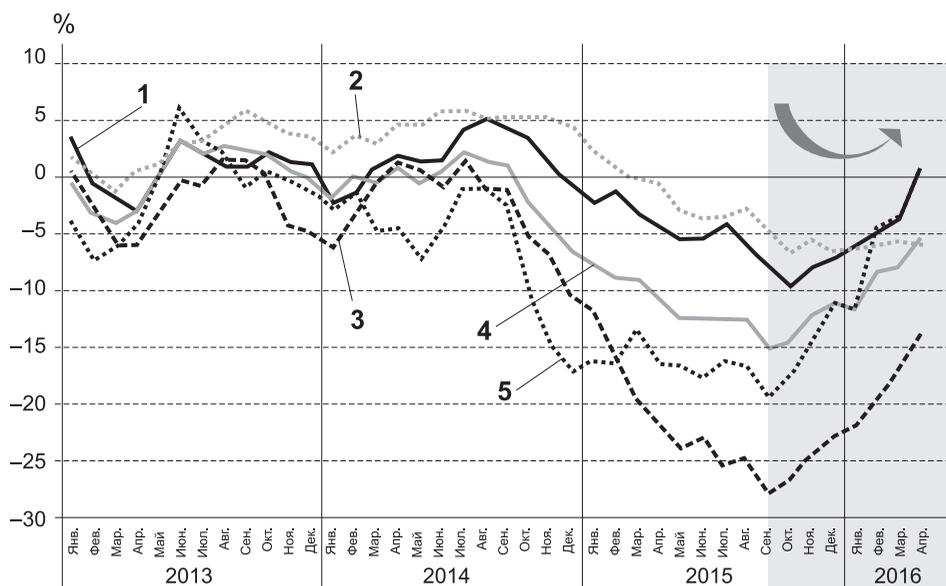
национальной валюты соседних стран эквадорские товары оказались неконкурентоспособными.

Уровень финансовой доступности в странах Латинской Америки и Карибского бассейна находится ниже стандартов развитых и развивающихся стран. Финансовый сектор региона страдает от тех же неравенств, которые характеризуют этот сектор в других регионах развивающегося мира. Политика вовлечение женщин в сферу производства играет важную роль в этом вопросе. С одной стороны, обеспечивает доступ к официальным финансовым услугам тому слою населения, который не был задействован ранее, и с другой – совершенствует использование финансовой системы для агентов, в частности, для предприятий малого и среднего бизнеса. В наиболее благоприятной экономической ситуации находится Боливия, которая сумела в годы высоких цен на энергоносители накопить солидные золотовалютные резервы.

Таким образом, нынешняя экономическая ситуация в Латинской Америке является отражением масштабных экономических проблем и политический нестабильности. С точки зрения конъюнктуры, необходимо напомнить, что бум латиноамериканских экономик пришелся на период с 2003 г. по 2007 г., когда среднегодовой экономический рост составлял 5,4%. Он был основан на сочетании четырех благоприятных внешних факторов: высоких темпах роста международной торговли, повышении цен на сырье, на свободном доступе к международному финансированию, ослабление миграционной политики в США и Испании.

На сегодняшний день самым сложным вопросом остается внешнее финансирование. На протяжении последних полутора лет регион сталкивается с бегством капитала из развивающихся экономик. Многие крупные компании в Латинской Америке имеют чрезмерную задолженность в иностранной валюте, что, ограничивает доступ к международным рынкам капитала. Тем не менее в истекшем финансовом году Всемирный Банк утвердил предоставление странам региона 6,0 млрд долл. США на осуществление 33 проектов. Помощь включала 5,7 млрд долл. США в виде займов МБРР и 315 млн долл. Важнейшие южноамериканские интеграционные проекты, такие как Андское сообщество и Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР) были созданы для продвижения товаров на мировой рынок (см. рис.).

Структурные проблемы большинства экономик стран региона Латинской Америки являются следствием накопленного технологического отставания по сравнению с азиатскими и развитыми странами. Речь идет не столько о необходимости проведения «структурных реформ» в классическом ее понимании, сколько о необходимости улучшения работы рыночных механизмов.



1 – МЕРКОСУР; 2 – Центральная Америка; 3 – Латинская Америка;
4 – Мехико; 5 – Андские страны

Источник: Официальный сайт Экономической комиссии для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК) // Обзор экономического положения в Латинской Америке и Карибском бассейне 2016: 2030 Повестка дня для устойчивого развития и проблемы финансирования развития. repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40326/86/S1600799_es.pdf (дата обращения 01.10.2016).

Рис. Латинская Америка: годовое изменение объемов экспорта, скользящее среднее значение трех месяцев, 2013–2016 г., в %

Бразилия в торгово-экономической сфере встала на путь адаптации к новым условиям на фоне всеобщего недовольства той протекционистской моделью экономического развития страны, которой она следовала на протяжении последних десяти лет.

В противовес МЕРКОСУР существует Тихоокеанский альянс, куда вошли такие страны, как Чили, Перу, Колумбия, Мексика. Здесь доминируют принципы открытости и свободной конкуренции, как в двусторонних отношениях, так и в отношениях с другими странами или блоками. Кроме того, существует еще одно неформальное межгосударственное объединение БРИКС. Однако за последние пару лет позиция БРИКС под влиянием внешнеполитической ситуации на мировой экономической арене заметно пошатнулась. В связи с этим за прошедший год обсуждалось несколько сценариев дальнейших действий в рамках БРИКС:

- главным образом опора на собственные силы;
- стратегический союз с азиатскими странами, в частности, с Китаем;
- полная зависимость от Запада.

Как мы видим сегодня, ни один из этих сценариев не отвечает требованиям участников. Как для некоторых латиноамериканских государств, так и для России, встает вопрос выбора между неустойчивым положением на международной экономической арене и «железным занавесом». Ситуация осложняется тем, что сегодня практически все рынки высокотехнологичной продукции глобальны, в том числе для военных и двойных технологий. Следовательно, Латинская Америка обязана иметь соответствующий уровень IT-технологий и «масштаб», близкий по объемам к конкурентам. Но латиноамериканский рынок недостаточен для поддержания стратегической перспектив конкурентоспособности на любом массовом технологическом рынке. Для сравнения, рынок высоких технологий США кратно больше – более 20% мировой экономики, у ЕС – 25%. У них больше населения, и оно в среднем богаче.

Что касается производительности труда в Бразилии, в частности, в обрабатывающей промышленности, то в минувшем десятилетии она в среднем возрастала на 5,3%, то есть выше, чем в ряде развитых стран, таких как США (3,8%), Германия (2,5), Япония (2,2%). Это происходило прежде всего за счет роста квалификации работников и новых технологий. Об этом косвенно свидетельствует тот факт, что если за период 1994–1999 гг. вклад общей производительности среди прочих факторов в экономический рост составил $\frac{1}{10}$, то за период 2002–2012 гг. – уже около $\frac{1}{3}$. Тем не менее, несмотря на заметный рост производительности труда в бразильской экономике в целом, ее уровень к началу 2016 г. составил лишь 40% от аналогичного показателя в США при самом низком уровне ВВП за последние 5 лет.

Отсюда следует простой вывод относительно стратегического сценария самодостаточной экономики: натуральное технологическое хозяйство в Латинской Америке не может поддерживать конкуренцию с компаниями, контролирующими рынки США или Европы либо являющимися лидерами глобального рынка.

Лучшее средство для роста экономики – совместные проекты. Разработку технологий в формате БРИКС можно начинать с передовых отраслей экономики, таких как высокотехнологичные разработки, IT и космические отрасли. Например, космическая станция БРИКС (Россия объявила, что завершает проект МКС в 2020 г.), система персональной спутниковой связи стран БРИКС (как национальная альтернатива американской системе Iridium), согласование программ развития навигационных систем ГЛОНАСС (Россия) и BeiDou (Китай). Таким образом, стратегия БРИКС, по сути, является возможной альтернативой для развития стран Латинской Америки. Именно она в наибольшей степени отвечает национальным интересам региона.

С другой стороны, такой экономический гигант, как США до недавнего времени планировал выстраивать два стратегических кольца – Транстихоокеанское партнерство без Китая и Бразилии и Трансатлантическую зону свободной торговли с Европейским сообществом, которое также сейчас пребывает в сложном положении. Но как поменяется политика Вашингтона после прихода Д. Трампа, говорить пока сложно. Бразилия понимает свое неустойчивое положение на фоне нестабильной внутригосударственной обстановки и то, что Трансатлантическое партнерство ничего хорошего ей не принесет. Бразилия и МЕРКОСУР ведут с ЕС переговоры о свободной торговле уже десять лет, но никак не могут достичь окончательного соглашения.

Бразилия заинтересована в Соединенных Штатах, также как и США в Бразилии. Хотя США и пытались при помощи Мексики потеснить Бразилию и ограничить ее влияние, страна остается латиноамериканским гигантом. Кроме того, на бразильском шельфе найдены огромные залежи нефти, и США крайне заинтересованы в том, чтобы начать там геологоразведку и потом покупать бразильские углеводороды по невысокой цене. Общий товарооборот между США и Бразилией составил в 2015 г. \$75 млрд. Для сравнения: товарооборот между Бразилией и Россией составил \$6,8 млрд.

США надеются, что Бразилия сыграет свою роль в восстановлении отношений с Венесуэлой и другими государствами региона, вследствие чего возможно восстановление устойчивого экономического развития.

Сотрудничество с Россией по-прежнему имеет ценность, несмотря на санкции, наложенные в начале 2014 г.⁵, так как нейтрализует зависимость Бразилии от США, в которую она опять может попасть.

Не последнюю роль играет Китай – источник капиталов. Поэтому для Бразилии сотрудничество с РФ и КНР – политический и экономический противовес, а также возможность показать США свой «вес» на мировой экономической и политической арене.

Обстановка в Перу также заставляет США готовить взаимовыгодные соглашения для региона. Новый президент Перу Педро Пабло Кучински подтвердил независимый внешнеполитический курс региона Латинской Америки и выступил категорически против вмешательства США. Президент поддерживает тесные партнерские связи с главами Мексики, Парагвая, Аргентины и Колумбии. Он ставит на повестку дня три основные проблемы, которые необходимо решать:

- создание единой инфраструктуры;
- повышение конкурентоспособности торгового обслуживания за счет отмены протекционистских тарифов и квот;

⁵ Официальный сайт Информационного агентства России (ТАСС) // Все санкции против России. tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/1055587?page=2 (дата обращения 04.10.2016).

- реализация целей стратегического сближения.

Усилия, которые сейчас предпринимаются на региональном уровне по устранению «разграничительной линии» способствуют большей интеграции с Европейским Союзом и Россией.

В странах Южной Америки, где отмечается экономический спад на уровне 0,4%, в следующем году ожидается нулевой рост. Самая тяжелая ситуация отмечается в Венесуэле – страна находится на пороге политического и экономического краха, усугубляемого нарастающим недовольством социально-политического характера.

В регионе отмечается растущий интерес к проекту Нового банка развития, учрежденному БРИКС, создавшей беспрецедентный механизм многостороннего стратегического партнерства.

Помимо первого эшелона новых центров силы следует обратить внимание на второй контингент новопришельцев на латиноамериканский рынок. Среди них теперь фигурирует Иран, предпринявший энергичные усилия для выстраивания отношений со странами с леворадикальными режимами еще в годы правления Махмуда Ахмаденижада.

Все это говорит о том, что страны Латинской Америки в рамках курса на диверсификацию внешних связей продолжают изменять их традиционную конфигурацию, т.е. отход от преимущественно вертикальной схемы к горизонтальным связям (в том числе по линии Юг – Юг).

Смена цветов на политической карте Латинской Америки порой возводится в ранг «общерегионального референдума». Левая политическая культура латиноамериканских стран неоднократно демонстрировала свою живучесть и приверженность к объективным факторам. Вследствие всего вышесказанного говорить о полном переходе к «правым» режимам еще рано.

Имеет место смещение правых и левых к центру, к срединной оси политического спектра. «Сместившиеся» правые, приходя сегодня к власти, уже не могут игнорировать планку, установленную левыми в решении социальных проблем. Левые, остающиеся у власти, не могут забывать о стимулах развития бизнеса, об использовании рыночных механизмов экономического развития.

Важной сферой взаимопонимания является проблематика международной безопасности. Латинской Америке есть что предъявить международному сообществу в качестве своего вклада в обеспечение безопасного сосуществования стран и народов [1].

В настоящий момент наблюдаются две основные тенденции развития мирового экономического пространства. Первая связана с процессом общей глобализации – между странами растет и усиливается взаимозависимость. Одновременно происходит экономическое сближение и взаимодействие государств на региональном уровне, созда-

ются структуры, ориентированные на формирование региональных центров влияния. Указанные тенденции лежат в основе изменений, происходящих в Латинской Америке.

Внутрирегиональные интеграционные процессы усиливают позиции Латинской Америки, повышают ее вес в международных делах. В странах континента идет переоценка прежних внешнеполитических установок. Например, Аргентина, Бразилия, Мексика, Венесуэла, Перу, Чили заметно корректируют свои внешнеполитические стратегии в сторону защиты суверенитета, большей независимости и самостоятельности. Бразилия и Мексика в последние 10 лет позиционируют себя как страны с глобальными интересами. Бразилия претендует на место постоянного члена Совета безопасности ООН.

В последние годы лидеры стран Латинской Америки и Карибского бассейна последовательно выступают в поддержку мирного разрешения споров и внутренних конфликтов, за соблюдение баланса интересов, уважение суверенитета и, в первую очередь, за невмешательство во внутренние дела государств, но в условиях социального неравенства, постоянно откатываются назад.

Леворадикальные идеи зарождались не только в Венесуэле (У. Чавес) – обозначились они и в других странах. Например, в Бразилии появился Л.И. Лула да Силва, в Аргентине – Н. Киршнер, в Боливии – Эво Моралес, в Эквадоре – Р. Корреа, в Уругвае – Т. Васкес, в Никарагуа – Д. Ортега, в Гондурасе – М. Селайя. В целом за период 2000–2015 гг. «новые левые» режимы (как их называют) победили в 12 странах региона. Если учитывать Карибский бассейн, к которому относятся 14 независимых государств, а всего в регионе 33 страны, то это практически треть.

На фоне политической нестабильности еще одна тенденция набирает обороты – тенденция к созданию государством специальных учреждений по развитию продвижения товаров и услуг на внешние рынки и дальнейшему развитию торгово-экономических отношений. Положительным примером служит опыт стран Латинской Америки, добившихся в последнее время значительных успехов в развитии конкурентоспособности национальной продукции. Так, в 2002 г. было создано бразильское Агентство по продвижению торговли и инвестиций Apex-Brasil⁶, частное юридическое лицо, имеющее общественные некоммерческие коллективные интересы. Для достижения своих целей Агентство может заниматься продвижением любой продукции, товаров и услуг, производство и предоставление которых не противоречит законодательству государства. Важно отметить, что Агентство

⁶ Официальный сайт Бразильского Агентство по продвижению торговли и инвестиций Apex-Brasi. apexbrasil.com.br/en/home# (дата обращения 06.10.2016).

подотчетно Министерству развития, промышленности и внешней торговли Бразилии, с которым у Арех-Brasil заключено соглашение по управлению и которому оно ежегодно предоставляет подробный отчет о реализации контракта в предыдущем году.

Деятельность Арех-Brasil по поддержке экспортеров осуществляется по трем основным направлениям:

- продвижение экспорта бразильской продукции – повышение конкурентоспособности бразильских экспортных компаний через обучение, предоставление консалтинговых и консультационных услуг и техническое содействие, поощрение инноваций среди бразильских компаний и др.;
- помощь в интернационализации (особенно малым и средним предприятиям) – поддержка интернационализации на всех стадиях, от предэкспортной до создания дочерних организаций за границей через оказание услуг по исследованию рынков и разработке стратегии выхода на иностранный рынок;
- привлечение прямых инвестиций в страну, включающее определение возможностей, проведение различных мероприятий и обеспечение поддержки иностранным инвесторам в стратегических секторах бразильской экономики.

В соответствии с данными направлениями Агентство предлагает широкий спектр продуктов, среди которых важнейшую роль играет предоставление компаниям различной информации и информационных услуг, включая исследования внешних рынков и их конъюнктуры, на фоне постоянно меняющийся политической обстановки.

Другой феномен, который связан с Латинской Америкой и внимательно изучается, – региональная интеграция. Существует несколько форм хозяйственного объединения, из которых самая простая – зона свободной торговли. Далее следуют таможенный союз, общий рынок и, наконец, экономический и валютный союз – наивысшая форма интеграции, вмещающая в себя все предыдущие формы.

Рассмотрим некоторые интеграционные группировки, успешно функционирующие в Латинской Америке.

Во второй половине XX в. Экономическая комиссия ООН для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК) приступила к разработке первоначальных проектов. Первые объединения появились в 1960-е годы.

На данный момент мы наблюдаем тесную взаимосвязь между экономическими и политическими процессами и непопулярностью левых политических партий в Латинской Америке, уход с политической арены харизматических лидеров, переход левых правительств на стадию взаимодействия с западными странами, вмешательство руководства правящих партий в коррупционные скандалы, нарушение

ния прав человека, с одной стороны, а также падение цен на сырье, отсутствие финансов для поддержания социально-экономической сферы и социальная нестабильность – с другой.

В то время как неблагоприятные экономические условия создают нежелательный контекст для деятельности левых движений, отсутствие устойчивой внутривнутриполитической позиции их лидеров подтверждает стремление латиноамериканцев изменить сложившуюся политическую ситуацию. В связи с этим кажется очевидным, что одного восстановления экономики и последующего прогресса в социальной политике недостаточно для улучшения репутации левых партий в Латинской Америке. Завоевание авторитета видится возможным посредством убедительного легитимного утверждения власти их лидеров, следования правовым нормам, а также уважения прав человека и основополагающих ценностей развитого общества со стороны членов самих партий.

Со временем развитие многостороннего регулирования торговли все более затрудняет использование прямых защитных инструментов рынка, поэтому на первый план выходят косвенные меры поддержки производства и экспорта. Помимо того что такая поддержка реально повышает продуктивность и экспортный потенциал местных компаний, она может оказывать даже более значительное влияние на условия торговли и конкурентоспособность экономики⁷. Говоря об институциональной поддержке экспорта, следует отметить, что в Латинской Америке существует потребность в создании не просто единого учреждения или организации. Речь должна идти о более масштабных преобразованиях – о создании разветвленных структур, распространенных по всей территории региона.

В этом смысле странам Латинской Америки необходимо объединить усилия по разработке и взаимодействию таких систем для достижения общенациональных экспортных целей. Примером может служить уже сложившаяся организация институционально-финансовой поддержки в Мексике.

Латинская Америка нуждается в создании таких учреждений, которые делали бы акцент на поддержку относительно некрупных экспортеров отечественной продукции, помогли бы достичь высокого уровня вовлеченности малых и средних предприятий в экспортную деятельность страны.

⁷ Официальный интернет ресурс ВТО//Саммит Большой 20 (G20) Финальное коммюнике, 4–5 сентября 2016. wto.org/english/news_e/news16_e/leaders_communique_hangzhou_summit_e.pdf (дата обращения 05.10.2016).

ЛИТЕРАТУРА

Шевцова А.С. Региональная безопасность и ее влияние на развитие экономики стран Латинской Америки // Латинская Америка: проблемы безопасности и новые глобальные вызовы. Научная конференция молодых ученых. М.: ИЛА РАН, 2016. С. 11.

A.S. SHEVTSOVA

junior research fellow of Research association of the Russian economic university named after G.V. Plekhanov, graduate student of Department of the international business and customs affairs, Moscow, Russia
anastasia_shevtsova@bk.ru

THE CHANGE OF THE ECONOMY OF LATIN AMERICA AGAINST THE BACKGROUND OF POLITICAL INSTABILITY

After five years of falling the economy of the countries of Latin America has the lowest rate of economic growth for the last one and a half decades now. For this purpose, there is a variety of reasons: political crises, an ambiguity of the strategic direction after the end of the period of explosive growth in the markets of exchange goods, uncertainty of potentially new sources of growth, unstable growth of welfare of the increasing middle class, corruption manifestation. To restore confidence, to support steady long-term growth and to provide prosperity of all society, the governments of the countries of Latin America have to strengthen the modes of democracy and market institutes of the region because the stronger bases of carrying out policy and structural reforms are necessary for support of an economic recovery.

Keywords: *political instability of Latin America, influence of the left modes on economy, the GDP level, structural problems of Latin America, integration processes in economy.*

JEL: F32.

ЭКОНОМЕТРИКА

В.А. КОРШУНОВ
эксперт НП «Центр сравнительного науковедения»

Р.О. РАЙНХАРДТ
кандидат экономических наук,
преподаватель кафедры дипломатии МГИМО МИД России

ОЦЕНКА ОСТАТКА СОЛОУ ДЛЯ РЕАЛЬНОГО И ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ВВП: ПРАКТИЧЕСКИЙ РАСЧЕТ ДЛЯ СТРАН – ЧЛЕНОВ ОЭСР¹

В работе представлены расчеты остатка Солоу для ряда стран – членов ОЭСР. Для расчетов использована простая неоклассическая модель экономического роста с нейтральным техническим прогрессом. Анализ источников статистических данных выявил существенные ограничения, которые снижают надежность расчетов. На основе различных методов статистического учета труда (данные по экономически активному населению и отработанным часам) получена количественная оценка остатка Солоу как для реального, так и для потенциального ВВП рассматриваемых стран. Сопоставлена эффективность использованных методов оценки остатка Солоу для реального и потенциального ВВП.

Ключевые слова: остаток Солоу, неоклассическая модель экономического роста, нейтральный технический прогресс, чистый запас капитала, потенциальный ВВП.

JEL: O47.

Введение

В современном глобализирующемся мире происходит формирование и становление нового информационного общества, осуществляется поиск новых возможностей и источников экономического роста. В этих условиях важно проанализировать взаимовлияние экономического роста и научного прогресса. Совершенствование международных и национальных статистических баз данных, стремительное развитие информационных технологий позволяют дать количественную

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ, проект № 12-06-33034.

оценку указанной взаимосвязи, используя современные статистические и эконометрические методы для анализа.

Так, в статье «Экономический подход к оценке эффективности проведения фундаментальных научных исследований и полезности их результатов» представлен анализ взаимосвязи экономического роста и числа научных публикаций [1]. С помощью кросс-секционного анализа была продемонстрирована прямая статистически значимая зависимость между среднегодовыми темпами прироста реального и потенциального ВВП, с одной стороны, и среднегодовыми темпами прироста числа научных публикаций – с другой. В то же время не дала однозначных результатов попытка выявить и оценить зависимость между темпами экономического роста и числом научных публикаций на основе анализа временных рядов.

Принимая во внимание полученные результаты предварительного анализа зависимости экономической динамики и числа научных публикаций, представляется целесообразным продолжить изучение данной взаимосвязи. При этом следует учитывать, что экономический рост обусловлен различными факторами, помимо научного прогресса (о котором, в частности, свидетельствует и динамика числа научных публикаций). В связи с этим важно учитывать при анализе и факторы экономического роста, непосредственно не связанные с научным прогрессом. Подобный подход может повысить качество анализа, позволяя исключить из рассмотрения ту часть экономического роста, которая обусловлена факторами, непосредственно не связанными с научным прогрессом. В первую очередь стоит отделить влияние факторов экстенсивного роста – увеличения количества используемых факторов производства – от прочих факторов, в том числе научного прогресса. В настоящей работе представлена попытка решить данную задачу для ряда развитых стран и стран с переходной экономикой с помощью общедоступных статистических данных.

Учитывая вышеизложенное, анализ должен строиться на определенной экономической модели, которая позволила бы выделить и оценить влияние отдельных факторов на динамику ВВП. Одним из наиболее простых и базовых подходов к дезагрегированию экономического роста на отдельные компоненты является метод, предложенный американским экономистом Р. Солоу [15], который и будет использован в настоящей работе.

Остаток Солоу на примере простой неоклассической модели экономического роста

Рассмотрим базовый вариант неоклассической модели экономического роста с нейтральным техническим прогрессом. В экономике

задействованы следующие факторы производства: труд (L), капитал (K); кроме того, учитывается совокупная производительность факторов производства, или технический прогресс (A). ВВП (Y) является функцией этих факторов²:

$$Y_t = A_t F(K_t, L_t). \quad (1)$$

Следуя подходу Р. Солоу, примем допущение о том, что перед нами – совершенно конкурентная экономика, в которой действует постоянная отдача от масштаба, а производственная функция является однородной функцией первого порядка [15]. Таким образом, во-первых, сумма коэффициентов эластичности выпуска по капиталу (α) и по труду (β) равняется единице. Во-вторых, коэффициент эластичности ВВП по каждому фактору производства равен его доле в распределении выпуска, то есть в распределении факторных доходов³.

Рассматривая неоклассическую функцию применительно к экономическому росту, то есть к динамике ВВП, запишем ее в следующей форме. Представим темп прироста ВВП как функцию темпов прироста совокупной факторной производительности и количества факторов производства:

$$\frac{\dot{Y}_t}{Y_t} = \frac{\dot{A}_t}{A_t} + \alpha_t \frac{\dot{K}_t}{K_t} + (1 - \alpha_t) \frac{\dot{L}_t}{L_t}. \quad (2)$$

Произведение темпов прироста фактора на коэффициент эластичности ВВП по нему показывает, какая часть прироста ВВП объясняется увеличением количества используемого фактора за соответствующий период времени. Прирост же показателя совокупной факторной производительности показывает ту часть экономического роста, которая не может быть объяснена увеличением количества используемых труда и капитала:

$$\frac{\dot{A}_t}{A_t} = \frac{\dot{Y}_t}{Y_t} - \alpha_t \frac{\dot{K}_t}{K_t} - (1 - \alpha_t) \frac{\dot{L}_t}{L_t}. \quad (3)$$

Данный остаточный показатель, именуемый остатком Солоу, позволяет судить, в какой степени экономический рост обусловлен факторами, отличными от прироста количества используемых труда

² Модель основана на неоклассической производственной функции – отсюда название. Конкретным примером неоклассической модели экономического роста служит модель Солоу–Суона, которую предложили в 1956 г. независимо друг от друга американский экономист Р. Солоу [14] и австралийский экономист Т. Суон [16]. Следует из теоремы об исчерпанности продукта [18].

³ Следует из теоремы об исчерпанности продукта [18].

и капитала, или, иными словами, в какой степени экономический рост обусловлен повышением совокупной производительности труда и капитала, в том числе за счет научно-технического прогресса.

Статистическая база исследования

В рамках данной работы попытаемся дать приблизительную количественную оценку остатка Солоу для группы национальных экономик. Количественные оценки «остаточного фактора» экономического роста были получены рядом исследователей для разных стран. В частности, стоит отметить фундаментальные труды экономистов Э. Денисона [4], [5] и А. Мэддисона [10], [11], квантифицировавших «остаточный фактор» для различных вариантов модели экономического роста на основе широкого круга статистических данных для ряда стран.

В настоящей работе будет сделана попытка квантифицировать «остаточный фактор» для простого варианта неоклассической модели экономического роста (2), также среди прочих рассмотренной Э. Денисоном и А. Мэддисоном, на основе общедоступных источников статистической информации.

Однако решение этой, даже упрощенной задачи требует преодоления ряда сложностей. Прежде всего отметим ограничения, связанные с имеющимися статистическими данными. Так, крайне затруднительно дать количественную оценку одному из двух рассматриваемых факторов – капиталу.

Во-первых, для наиболее полного охвата различных «ипостасей» капитала требуется сбор данных по крайне широкому кругу активов: помимо основных средств (fixed assets), информацию по которым публикуют многие страны, требуется учитывать количество используемых в производстве нематериальных активов, оборотных активов, земельных участков и проч. Статистическая информация по данным группам активов доступна по весьма небольшой группе стран.

Во-вторых, применительно к проблеме экономического роста капитал – категория запаса (stocks), а не потока: для расчета темпов прироста используемого капитала требуется знать значение запаса капитала на начало рассматриваемого периода. Если информация по связанным с понятием капитала потокам (flows) – инвестициям, потреблению основного капитала и др. – доступна в рамках статистики национальных счетов, то подсчитать размер запаса капитала на определенную дату по многим категориям активов гораздо более затруднительно⁴.

⁴ Описание методов оценки запаса капитала, используемых статистическими службами, приведено, например, в труде М. Бурда [3] и руководстве ОЭСР [13].

В связи с отмеченными сложностями информация по запасам капитала публикует лишь небольшая категория стран. Так, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) публикует значения показателя чистого запаса капитала (*net capital stock*) для некоторых стран – участниц данной организации [17]. Часть стран, информация по которым не доступна в базах данных ОЭСР, публикует значения чистого запаса капитала в национальных статистических изданиях. К числу таких стран относится, например, Канада [6].

Тем не менее, даже если имеются данные по чистому запасу капитала в стране, данный показатель отражает имеющийся запас капитала в целом, независимо от того, какая часть его действительно используется в производстве, а какая «простаивает». Поэтому при использовании данного индикатора необходимо учитывать, что он является несовершенным показателем количества капитала, фактически используемого в производстве.

Принимая во внимание обозначенные ограничения, в настоящей статье используем данные ОЭСР [17] и Statistics Canada [6] по динамике ВВП и капитала. Динамика экономического роста соответствует темпам прироста реального ВВП рассматриваемых стран. Динамика капитала соответствует темпам прироста показателя чистого запаса капитала.

Динамика труда также может быть рассчитана с помощью статистики ОЭСР. Для расчетов использовался темп прироста показателя общего числа занятых в экономике [17]. Данный показатель не включает число безработных, поэтому он точнее отражает количество фактически используемого в экономике труда, нежели показатель чистого запаса капитала применительно к ранее рассмотренному фактору производства.

Остаток Солоу для реального ВВП

Темпы прироста показателей рассчитывались с помощью принятого при расчетах метода: рассчитывался натуральный логарифм частного значений показателя за два последовательных периода времени (календарных года): t и $t-1$ ⁵. Например, в случае ВВП:

⁵ Аппроксимация темпов прироста показателей с помощью логарифмов при оценке остатка Солоу предложена в труде Д. Йоргенсона и З. Гриличес [7]. При альтер-

нативном варианте аппроксимации может использоваться формула $\frac{\dot{Y}_t}{Y_t} \approx \ln \frac{Y_t}{Y_{t-1}}$.

выводимая из приближенного равенства небольших значений x : $\ln(1+x) \approx x$. Поскольку формула (4) представляет собой результат двух приближений, то при значениях прироста более 10% могут наблюдаться значительные расхождения. Однако

$$\frac{\dot{Y}_t}{Y_t} \approx \ln \frac{Y_t}{Y_{t-1}}. \quad (4)$$

Доли факторов в распределении ВВП (с учетом принятых допущений), коэффициенты эластичности ВВП по труду и капиталу рассчитывались следующим образом. ОЭСР публикует данные по доле факторных доходов труда в распределении ВВП (labour income share) [8]. Данный показатель принимается за коэффициент эластичности выпуска по труду ($1 - \alpha$). Вычитая данный показатель из единицы, получаем коэффициент эластичности ВВП по капиталу (α). При расчете остатка Солоу мы оперируем темпами прироста ВВП и количества используемых факторов, сопоставляя таким образом данные двух годов. Поэтому используемые в расчетах показатели $\bar{\alpha}_t$ и $1 - \bar{\alpha}_t$ рассчитывались как среднеарифметическое соответствующих коэффициентов эластичности за периоды времени t и $t - 1$:

$$\bar{\alpha}_t = \frac{\alpha_t + \alpha_{t-1}}{2}. \quad (5)$$

Таким образом, имеющиеся по целому ряду стран статистические данные позволяют приблизительно оценить значение остатков Солоу как (подробно см.: [3]):

$$\ln \frac{A_t}{A_{t-1}} = \ln \frac{Y_t}{Y_{t-1}} - \bar{\alpha}_t \ln \frac{K_t}{K_{t-1}} - (1 - \bar{\alpha}_t) \ln \frac{L_t}{L_{t-1}}. \quad (6)$$

При расчетах остатков Солоу использовалась выборка двадцати стран – членов ОЭСР (Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Дания, Израиль, Исландия, Испания, Италия, Канада, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Финляндия, Франция, Чехия, Швеция, Эстония) на временном интервале с 1971 г. по 2009 г. Для каждой из перечисленных стран были подсчитаны остатки Солоу, соответствующие темпам прироста реального ВВП в соответствующие годы. Наибольшая корреляция между двумя названными показателями была зафиксирована для Бельгии, Великобритании, Дании, Испании и Норвегии.

Для ряда стран возможно несколько усовершенствовать процедуру расчета остатка Солоу. Так, использованный для числовой характеристики труда показатель числа занятых может не учитывать, например,

на исследуемой выборке (развитые страны – члены ОЭСР) значения прироста ВВП на протяжении рассматриваемого периода не превышают данное пороговое значение, что и дает основания применять при расчетах формулу (4).

динамику неполной занятости и «скрытой безработицы» в стране. Количественная оценка фактически использованного труда, таким образом, оказывается завышенной. В результате оценка остатка Солоу является, напротив, заниженной. Поэтому в качестве более совершенной меры количества фактически используемого труда можно рассматривать темп прироста числа отработанных часов (hours worked). Информация по количеству отработанных часов публикуется ОЭСР, хотя и для меньшего числа стран [2].

Вследствие этого при расчете остатков Солоу во второй спецификации модели (с использованием числа отработанных часов вместо числа занятых в экономике для количественной характеристики труда) подборка сократилась до одиннадцати стран (Австрия, Германия, Дания, Италия, Канада, Нидерланды, Норвегия, Финляндия, Франция, Чехия, Швеция) при сохранении того же временного интервала (1971–2009 гг.). В модифицированной спецификации устойчивая и высокая корреляция наблюдалась во всех случаях за исключением Италии и Нидерландов.

Сравнение остатков Солоу, полученных для двух вышеприведенных спецификаций, показывает, что для большинства стран остаток Солоу, рассчитанный с помощью статистических данных по отработанным часам, в среднем больше остатка Солоу, рассчитанного на основе статистики по числу занятых. Исключением являются Австрия, Италия и Швеция. Причем для последних двух стран среднее значение остатков Солоу, рассчитанных двумя способами, практически одинаково. Среднеарифметические значения рассмотренных в работе количественных показателей для различных стран приведены в табл. 1.

Результаты сравнения свидетельствуют в пользу гипотезы о том, что использование числа занятых в качестве количественной оценки труда несколько занижает остаток Солоу. Таким образом, результаты расчта, основанные на статистике отработанных часов, являются более совершенной оценкой остатка Солоу.

Остаток Солоу для потенциального ВВП

Тем не менее оценки остатка Солоу, рассчитанные обоими предложенными способами, представляются заниженными. Как указывалось выше, показатель чистого запаса капитала отражает общее количество капитала, имеющееся в экономике. Однако не весь имеющийся капитал фактически используется в производстве: например, часть станков работает в течение неполного рабочего дня, посменно или вовсе не используется. Таким образом, применение данного показателя завышает количество фактически использованного капитала и, напротив, занижает оценку остатка Солоу.

Таблица 1
Среднеарифметические значения использованных в работе количественных показателей*

	gdp	potgdp	ncs	empl	hw	If	labshare	capshare	solow	solowhw	potcsolow
Австралия	3,18	3,29	3,57	1,72	...	1,81	64,29	35,71	0,83	...	0,97
Австрия	2,53	2,24	2,24	0,57	0,74	0,63	70,36	29,64	1,50	1,35	1,16
Бельгия	2,25	2,00	2,29	0,48	...	0,64	70,05	29,95	1,25	...	1,03
Великобритания	2,53	2,82	2,38	0,46	...	0,54	68,91	31,09	1,49	...	1,76
Германия	1,08	1,32	1,83	0,16	-0,41	0,29	70,20	29,80	0,45	0,84	0,58
Дания	1,91	1,87	2,00	0,43	-0,14	0,57	66,48	33,52	0,97	1,37	1,16
Израиль	3,62	...	3,63	2,81	65,43	34,57	0,55
Исландия	3,41	...	2,50	1,56	62,70	37,30	1,54
Испания	2,89	2,72	4,05	1,02	...	1,48	69,12	30,88	1,01	...	0,34
Италия	1,43	1,95	1,96	0,34	0,35	0,35	72,57	27,43	0,70	0,67	1,19
Канада	2,96	2,55	2,71	1,92	1,67	2,02	63,97	36,03	0,75	0,92	0,75
Нидерланды	2,63	2,48	1,93	1,67	1,24	1,39	68,73	31,27	0,88	1,18	0,92
Новая Зеландия	2,57	2,69	2,56	1,82	...	1,94	52,39	47,61	0,76	...	0,79
Норвегия	3,11	2,66	3,08	1,24	0,51	1,30	63,31	36,69	1,23	1,74	1,10
Польша	3,54	...	3,91	0,03	...	-0,40	59,40	40,60	2,07
Финляндия	2,44	2,46	2,03	0,28	-0,18	0,47	72,34	27,66	1,71	2,05	1,75
Франция	2,11	2,12	2,73	0,63	-0,03	0,73	71,71	28,29	0,93	1,42	0,87
Чехия	2,70	...	1,75	-0,04	-0,32	0,16	57,00	43,00	1,96	2,12	...
Швеция	3,02	...	1,89	0,71	0,80	2,64	66,99	33,01	1,92	1,86	...
Эстония	5,90	4,82	5,34	1,42	56,09	43,91	2,77

gdp – темпы прироста реального ВВП; **potgdp** – темпы прироста потенциального ВВП; **ncs** – темпы прироста чистого запаса капитала; **empl** – темпы прироста числа занятых; **hw** – темпы прироста числа отработанных часов; **If** – темпы прироста экономически активного населения; **labshare** – доля факторных доходов труда в ВВП; **capshare** – доля факторных доходов капитала в ВВП; **solow** – остаток Солоу, рассчитанные для реального ВВП и числа занятых; **solowhw** – остаток Солоу, рассчитанные для реального ВВП и числа отработанных часов; **potcsolow** – остаток Солоу, рассчитанные для потенциального ВВП и экономически активного населения.

*Значения остатков Солоу для Новой Зеландии рассчитаны с исключением данных за 1986 г. С учетом данных за 1986 г. значение показателя **solow** составило бы 0,42%, **potcsolow** – 0,33%.

Источник: рассчитано авторами по данным [2], [6], [8], [17].

Об этом свидетельствует, например, то, что в годы рецессий значение остатка Солоу для многих стран часто становится отрицательным. Уровень ВВП, а также число занятых и отработанных часов падают. Однако инвестиции в капитал полностью не прекращаются даже в условиях экономического спада и часто превышают уровень, необходимый для замены выбывших в результате износа активов. Таким образом, показатель чистого запаса капитала, как правило, растет даже в условиях спада. Падает же в условиях кризиса степень использования имеющегося капитала и соответственно количество фактически использованного капитала, что, однако, не отражается в имеющейся статистике. Видимый рост показателя чистого запаса капитала при падении ВВП и приводит к тому, что оценка остатка Солоу оказывается заниженной и часто становится отрицательной в годы кризиса.

Статистика степени использования имеющегося запаса капитала гораздо менее развита, чем статистика труда и статистика национальных счетов, и соответствующая информация для многих стран отсутствует. Тем не менее возможно избежать заниженных оценок остатка Солоу, рассчитав его не для реального, а для потенциального ВВП. Потенциальный ВВП показывает уровень ВВП, который экономика достигла бы при полном использовании имеющихся факторов производства. Уровень потенциального ВВП можно рассчитать на основе данных Международного валютного фонда по динамике «разрыва выпуска» (output gap) – разницы между уровнем потенциального и реального ВВП [19].

Таким образом, показатели потенциального ВВП и чистого запаса капитала в этом случае не вступают в противоречие, поскольку оба являются мерами производственных возможностей экономики. Аналогичной оценкой для количества имеющихся трудовых ресурсов является численность экономически активного населения, информация по которой публикуется ОЭСР.

Путем применения формулы (6) для потенциального ВВП, чистого запаса капитала и численности экономически активного населения была получена оценка остатка Солоу для потенциального ВВП на выборке тринадцати стран (Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Дания, Испания, Италия, Канада, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Финляндия, Франция) за период 1981–2009 гг. Наибольшая корреляция между темпами прироста потенциального ВВП и остатками Солоу была отмечена в Бельгии, Великобритании, Дании, Финляндии и Франции.

Не представляется возможным непосредственно сопоставлять остатки Солоу для реального и потенциального ВВП с целью проверить гипотезу о заниженных оценках остатка в случае реального ВВП. Действительно, полученные оценки несопоставимы: расчеты для

реального ВВП показывают влияние совокупной производительности факторов производства на фактическую динамику выпуска, тогда как расчеты для потенциального ВВП – ее воздействие на динамику производственных возможностей экономики.

Тем не менее гипотеза была проверена следующим способом. Отдельно были рассмотрены годы, в которых наблюдался экономический спад: темп прироста реального ВВП был отрицательным. Для таких периодов были сопоставлены значения остатка Солоу, рассчитанные различными методами. Результаты сравнения приведены в табл. 2. Сравнение оценок остатка Солоу, полученных тремя рассмотренными методами, свидетельствует в пользу нашей гипотезы: при расчете остатка Солоу для реального ВВП использование показателя чистого запаса капитала занижает оценку остатка.

Таблица 2

**Отрицательные значения остатка Солоу
в условиях экономического спада**

	solow	solowhw	potsolow
Австралия	2	...	1
Австрия	0	0	0
Бельгия	2	...	0
Великобритания	1	...	1
Германия	3	3	0
Дания	3	2	2
Испания	1	...	1
Италия	2	2	2
Канада	2	2	1
Нидерланды	1	1	0
Новая Зеландия	2	...	1
Норвегия	2	2	1
Финляндия	2	2	0
Франция	1	0	0

solow – остатки Солоу, рассчитанные для реального ВВП и числа занятых; **solowhw** – остатки Солоу, рассчитанные для реального ВВП и числа отработанных часов; **potsolow** – остатки Солоу, рассчитанные для потенциального ВВП и экономически активного населения. Числовые значения показывают количество наблюдений отрицательных значений остатка Солоу в годы, когда темпы прироста реального ВВП были отрицательными. Данные по различным методам расчёта остатка Солоу приведены за сопоставимый период времени.

Источник: составлено авторами.

В условиях рецессии отрицательные значения остатков Солоу, полученных для реального ВВП на основе данных о числе занятых,

наблюдались по всем странам 24 раза. За сопоставимый период времени значения остатков Солоу, полученных для потенциального ВВП, были отрицательными в условиях рецессии всего 10 раз.

Для ряда стран оказалось возможным оценить остатки Солоу всеми тремя рассмотренными методами. За сопоставимый период времени в условиях рецессии отрицательные значения остатков Солоу для реального ВВП на основе числа занятых были получены 16 раз, остатков Солоу для реального ВВП на основе числа отработанных часов – 14 раз, остатков Солоу для потенциального ВВП – всего 6 раз.

Таким образом, сравнение полученных результатов показывает, что оценки остатка Солоу для реального ВВП можно признать смещенными в сторону занижения. Для их корректировки необходимы данные по степени фактического использования в производстве имеющегося в экономике капитала. Оценки остатка Солоу для потенциального ВВП можно признать более надежными.

Заключение

Полученные результаты позволяют сделать следующие выводы по методологии расчета остатка Солоу на основе агрегированных данных статистики национальных счетов, запаса капитала и трудовых ресурсов.

Публикуемые рядом развитых стран и стран с переходной экономикой статистические данные, которые можно получить в открытом доступе, позволяют дать оценку остатка Солоу на основе простой неоклассической модели экономического роста.

Значительная сложность количественной оценки остатка Солоу связана с несовершенством статистики капитала. Статистические данные по чистому запасу капитала в национальной экономике доступны лишь по небольшой группе стран. В связи с этим представляются весьма перспективными методы расчета остатка Солоу без использования данных о запасе капитала. Подобные методы предложены, например, в работе М. Бурда и Б. Северини [3]⁶.

Непосредственное применение показателя чистого запаса капитала при расчете остатка Солоу для реального ВВП приводит к заниженной оценке остатка. Для получения более точных оценок необходимо учитывать фактическую степень использования имеющегося запаса капитала в производстве.

⁶ Тем не менее недостатком практического применения предложенной авторами методологии является необходимость количественной оценки ряда показателей, статистические данные для которых также нелегко получить. К числу таких показателей, в частности, можно отнести рентную оценку капитала, степень загрузки производственных мощностей и т.д.

Особенности статистики трудовых ресурсов также влияют на точность расчетов остатка Солоу. Так, показано, что изменение методологии количественной оценки трудовых ресурсов привело к занижению остатка Солоу для некоторых стран.

Среди индикаторов количества используемого в производстве труда для расчета остатка Солоу наиболее пригоден показатель числа отработанных часов. По сравнению с ним показатель числа занятых дает заниженные оценки остатка Солоу. Тем не менее данные по количеству отработанных часов доступны для меньшего числа стран.

Расчеты остатка Солоу для потенциального (в отличие от реального) ВВП на основе данных по чистому запасу капитала не приводят к заниженным оценкам остатка, поскольку как потенциальный ВВП, так и чистый запас капитала характеризуют производственные возможности экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Райнхардт Р.О., Коршунов В.А. Экономический подход к оценке эффективности проведения фундаментальных научных исследований и полезности их результатов. sciencestudies.ru/node/7.
2. *Annual Labour Force Statistics Summary Tables*. stats.oecd.org.
3. Burda M., Severgnini B. Solow Residuals without Capital Stocks // *Journal of Development Economics*. 2014. Vol. 109. P. 154–171.
4. Denison E. *The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives before Us*. New York: Committee for Economic Development, 1962.
5. Denison E. *Why Growth Rates Differ*. Washington: Brookings Institution, 1967.
6. Flows and stocks of fixed non-residential capital, by industry and asset, Canada, provinces and territories. Statistics Canada. www5.statcan.gc.ca/cansim/pick-choisir?lang=eng&p2=33&id=0310005.
7. Jorgenson D., Griliches Z. Issues in Growth Accounting: a Reply to Edward F. Denison // *Survey of Current Business*. 1972. Vol. 55 (part 2). P. 65–94.
8. Labour Income Share Ratios. stats.oecd.org.
9. Labour Statistics: Concepts, Sources and Methods, 2013. Chapter 20. Labour Force Survey. abs.gov.au/ausstats/abs@.nsf/Lookup/6102.0.55.001Chapter322013.
10. Maddison A. Growth and Slowdown in Advanced Capitalist Economies: Techniques of Quantitative Assessment // *Journal of Economic Literature*. 1987. Vol. 25. P. 649–698.
11. Maddison A. Macroeconomic Accounts for European Countries. In *Quantitative Aspects of Post-War European Economic Growth*, edited by B. van Ark and N. Crafts. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.

12. Main Economic Indicators. Sources and Definitions. New Zealand. Labour Force Survey – quarterly levels. stats.oecd.org/mei/default.asp?lang=e&subject=10&country=NZL
13. Measuring Capital: OECD Manual 2009, Second Edition. oecd-ilibrary.org/economics/measuring-capital-oecd-manual-2009_9789264068476-en.
14. *Solow R.* A Contribution to the Theory of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. 1956. Vol. 70 (1). P. 65–94.
15. *Solow R.* Technical Change and the Aggregate Production Function // Review of Economics and Statistics. 1957. Vol. 39. P. 312–320.
16. *Swan T.* Economic Growth and Capital Accumulation // Economic Record. 1956. Vol. 32 (2). P. 334–361.
17. STAN Database for Structural Analysis (ISIC Rev. 3). stats.oecd.org.
18. *Wicksteed P.* An Essay on the Co-Ordination of the Laws of Distribution. London: MacMillan and Co, 1894.
19. World Economic Outlook Database, October 2014. imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/weoselgr.aspx.

V.A. KORSHUNOV

expert of Center for comparative science studies, Moscow, Russia

R.O. RAYNKHARDT

PhD in economics, lecturer of Department for diplomatic studies of the Moscow state institute of international relations under the Ministry of foreign affairs, Moscow, Russia
don.reinhardt@mail.ru

ASSESSMENT OF THE SOLOW RESIDUALS FOR REAL AND POTENTIAL GDP: PRACTICAL CALCULATION FOR MEMBER COUNTRIES OF OECD

The calculations of the Solow residuals for a number of member countries of OECD are presented in the paper. For calculations the simple neoclassical model of economic growth with neutral technical progress is used. The analysis of sources of statistical data has revealed essential restrictions which reduce reliability of calculations. On the basis of various methods of the statistical accounting of work (data on economically active population and the fulfilled hours) the quantitative assessment of the Solow residuals both for real, and for potential GDP of the considered countries is received. Efficiency of the used methods of an assessment of the Solow residuals for real and potential GDP is compared.

Keywords: *the Solow residual, neoclassical growth model, neutral technological progress, net capital stock, potential GDP.*

JEL: O47.

А.А. МИГРАНЯН
доктор экономических наук, профессор,
ведущий научный сотрудник Центра постсоветских исследований
Института экономики Российской академии наук

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗОН СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ ЕАЭС С ВЬЕТНАМОМ¹

В статье рассматриваются математические методы оценки эффектов, возникающих при создании зоны свободной торговли (ЗСТ). Исследованы преимущества и недостатки применяемых в практике международных структур и организаций индексных оценок, методов моделирования общего и частного равновесия, гравитационных моделей. Представлены модели и методы количественной оценки эффектов от создания зон свободной торговли между ЕАЭС и Вьетнамом с учетом условий, предусмотренных в подписанном Соглашении.

Ключевые слова: зона свободной торговли, эффекты влияния изменения торговой политики на экономику стран, статические эффекты от ЗСТ, динамические эффекты, индексы развития торговли, модель общего равновесия, гравитационные модели.

JEL: F17, C20, C33.

На современном этапе развитие Евразийского экономического союза характеризуется двумя основными векторами: с одной стороны, происходит развитие интеграции внутри самого Союза и его расширение, а с другой – ЕАЭС также как и другие глобальные игроки включается в процесс глобальной регионализации. Начиная с 2010 г. ведутся переговоры с разными странами по формированию ЗСТ различных форматов: с Кореей, Индией, Израилем, Новой Зеландией, Вьетнамом, Сербией, Египтом, Сингапуром, Индонезией и Ираном². Пока только переговоры с Вьетнамом завершились подписанием Соглаше-

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ. Проект «Проблемы имплементации и ожидаемые эффекты Соглашения о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и Социалистической Республикой Вьетнам» № 16–27–09001.

² Проводимые переговоры по заключению соглашений о свободной торговле между ЕАЭС и третьими странами. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/sogl_torg/Documents.

ния о ЗСТ в мае 2015 г.³ на условиях «ВТО+»⁴, с остальными странами продолжается переговорный процесс с переменным успехом. По данному Соглашению предполагается существенная либерализация торгово-экономических отношений стран ЕАЭС с Вьетнамом, снижение таможенных барьеров по торговле товарами и услугами, расширение возможностей по промышленной кооперации. Либерализация торговых отношений с данной страной рассматривается в ЕАЭС с точки зрения формирования положительных экономических эффектов в торговле и в качестве базы для выстраивания торговых отношений со странами АСЕАН и ТТП.

Соглашение о ЗСТ ЕАЭС с Вьетнамом является усредненным вариантом безрисковой модели расширения торгового сотрудничества на базе классических моделей ЗСТ с постепенным снижением торговых барьеров, с предсказуемым уровнем благоприятствования торговле и ведению бизнеса в стране пребывания, но с достаточно большим количеством изъятий, защищающих национальные интересы всех участников.

Данная модель в основном формирует статические эффекты на основе снижения торговых тарифов и перераспределения промышленных производств, так называемые эффекты замещения (обоснование данных эффектов было представлено впервые в трудах Дж. Винера и Дж. Миде [23], [18]). Динамические же эффекты, возникающие в результате технологической конвергенции и влияния на темпы и объемы производства за счет эффекта масштаба в долгосрочной перспективе, приводят к изменению отраслевой структуры (Баласса) [10]. В исследованиях Кордена [12] отмечается возникновение эффекта роста ценовой конкурентоспособности за счет снижения себестоимости производства, основанного на сочетании статических и динамических эффектов, когда рост масштабов производства и замещение отечественной продукции более дешевым импортом вынуждает местного производителя снижать затраты и искать новые технологические решения наращивания конкурентного потенциала собственного производства. Альтернативный эффект от ЗСТ также возможен при существенных масштабах замещения дешевого импорта третьих стран, не входящих в ЗСТ, более дорогим импортом из числа стран – партнеров по торговой интеграции [24]. Совмещение этих эффектов, возникаю-

³ Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/sogl_torg/Documents/EAEU-VN_FTA.pdf.

⁴ Условия «ВТО+» предполагают применение режима наибольшего благоприятствования и либерализации торговли по расширенному списку предоставляемых преференций как по торговым пошлинам, так и по условиям входа на рынок и таможенного сопровождения экспортно-импортных операций.

щих в условиях ЗСТ в разных сочетаниях, могут обусловить существенные сдвиги в структуре экономики стран, входящих в нее, изменения спроса и уровня благосостояния населения, объемов собственного производства, и конечно же, торговой политики этих стран. Все эти эффекты постоянно находятся в поле зрения экономических исследований, которые направлены на изучение различных аспектов влияния зон свободной торговли на экономику стран, входящих в них.

Исследования институциональных и структурных сдвигов на рынках стран ЗСТ Б. Баласса, моделирование изменений пропорций и структуры международной торговли и ее влияния на производственные и финансовые рынки в условия торговой интеграции Дж. Винера, анализ роста взаимной торговли и ее влияния на снижение цен и рост спроса на внутренних рынках стран ЗСТ Дж. Миде, обоснование влияние торговли на благосостояние (теория второго лучшего Р. Липси, К.Ланкастер) позволили сформировать фундаментальную научную базу для прикладной количественной оценки изменений в экономике стран, образующих зоны свободной торговли.

Индексные методы оценки торговых эффектов в формате ЗСТ

Развитие региональной интеграции актуализирует задачу расширения и обоснования большого числа количественных индикаторов оценки региональной торговли. Основоположником применения индексной оценки интенсивности развития торговли в ЗСТ считается К. Кунимото, который в своей работе «Типология индексов интенсивности торговли» [15] обосновал различные виды и способы расчета индекса интенсивности торговли. Системы индексов по оценке торговли в различных интеграционных форматах на базе международных статистических систем широко применяются в качестве индикаторов мировой торговли Всемирного банка, ОЭСР по проекту измерения глобализации, в сравнительных исследованиях региональной интеграции ООН, в системах индикаторов региональных интеграционных групп ЕС, АСЕАН, МЕРКОСУР и т.п. [2].

Интенсивность торговли можно оценивать в разных форматах. Так, в работе М. Микича, Дж. Гилберта «Торговая статистика в принятии решений» [22] предлагается индекс интенсивности двусторонних торговых потоков между странами, что позволяет определить наиболее предпочтительного торгового партнера в рамках торгового партнерства. Этот индекс используется при принятии решения о выборе партнеров на стадии формирования ЗСТ, а также при разработке решений о способах повышения торговых эффектов в уже действующем блоке торговой интеграции.

$$I_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_i} \cdot \frac{M_j}{(M_w - M_i)} = \frac{X_{ij} \cdot (M_w - M_i)}{X_i \cdot M_j}, \quad (1)$$

где: I_{ij} – индекс интенсивности двусторонних товаропотоков страны i в страну j ; X_{ij} – экспорт страны i в страну j ; X_i – общий объем экспорта страны i ; M_w – общий объем мирового импорта; M_j – общий объем импорта страны j ; M_i – общий объем импорта страны i .

Значение индекса сохраняется в положительном диапазоне: чем выше его величина, тем предпочтительней страна в качестве торгового партнера.

Другой индикатор интенсивности торговли – индекс интенсивности региональной торговли – характеризует торговое взаимодействие внутри регионального торгового партнерства, и применяется в системе расчетов UNCTAD [2]. Этот индекс демонстрирует степень интегрированности в торговле стран ЗСТ, т.к. отражает соотношение доли внутрирегиональной торговли с долей этих стран в мировой торговле. Значение данного индекса меньше 1 означает преобладание торговли с третьими странами, не входящими в ЗСТ, больше 1 – превышение внутрирегиональной торговли в пользу интеграционного блока (максимальная интенсивность торговли), что свидетельствует о высоком уровне ожидаемых или достигнутых торговых эффектов статического характера.

$$RTI = \frac{X_{AA} + M_{AA}}{X_A + M_A} \bigg/ \frac{X_A + M_A}{X_W + M_W - (X_A + M_A)}, \quad (2)$$

где: RTI – индекс интенсивности региональной торговли; X_{AA} и M_{AA} – региональный экспорт и импорт региона A ; X_A и M_A – совокупный экспорт и импорт региона A ; X_W и M_W – мировой экспорт и импорт.

Индекс отраслевой схожести экспорта показывает степень конкуренции либо взаимодополняемости экспортоориентированных отраслей экономик стран, образующих ЗСТ. Если структура экспорта однотипна (значение стремится к 1), то между странами партнерам по торговому блоку обострится конкуренция и будет возникать ощутимый эффект импортозамещения в случае отсутствия изъятий (при защите национальных интересов ограничения во взаимной торговле будут расти), если же невысок (значение стремится к 0), то можно ожидать полную либерализацию торговых отношений и рост интенсивности внутрирегиональной торговли. Данный индекс разработан М. Пламмером, Д. Чеонг и С. Хаманака [19].

$$ExportSimilarity_{cgr} = \sum_g \min \left[\frac{X_{rg}}{X_r} \cdot \frac{X_{cg}}{X_c} \right], \quad (3)$$

где X_{rg} – экспорт товара g в регионе r ; X_r – общий объем экспорта региона r ; X_{cg} – экспорт товара g страной c ; X_c – общий объем экспорта страны c .

Индекс сравнительных преимуществ в торговле отдельными товарами (впервые использован Балассом [8]) показывает конкурентные преимущества по отдельным товарам (товарным группам), производимым одной из стран ЗСТ. Данный индекс можно рассматривать как косвенный индикатор схожести экспортной структуры с той разницей, что он показывает конкурентные позиции не отрасли, а конкретного производителя (группы производителей) одного товара. На основе этого индекса можно анализировать и прогнозировать не только статические эффекты от ЗСТ, но и динамические, т. к. преобладание конкурентных преимуществ по отдельным товарам создает предпосылки для технологической конвергенции, переноса производства в страну реализации. Диапазон значений индекса сохраняет положительные значения: чем он выше 1, тем более высок уровень конкурентоспособности отдельной экспортной позиции страны; рассчитывается для отдельных товарных позиций, при условии большого разброса значений индекса растет интеграционный эффект.

$$RevealedComparativAdvantage_{cg} = \left(\frac{X_{cg}/X_c}{X_{wg}/X_w} \right), \quad (4)$$

где: X_{cg} – экспорт товара g страной c ; X_c – общий экспорт страны c ; X_{wg} – мировой экспорт товара g ; X_w – мировой экспорт.

Взаимодополняемость экономик стран, входящих в ЗСТ, определяется индексом комплементарности (М. Пламмер, Д. Чеонг и С. Хаманака [19]), который показывает соотношение импорта одной страны с экспортом другой, т. е. насколько направления торговых потоков стран ЗСТ могут дополнить друг друга и покрыть взаимные потребности друг друга. При абсолютной комплементарности (значение индекса равно 1) страны региональной торговой интеграции образуют идеальное сочетание, что может привести к максимизации интенсивности региональной торговли, т.е. к своеобразному географическому крену и замкнутости в пределах своей ЗСТ. Если же значение индекса стремится к 0, то это указывает на отсутствие комплементарности, т. е. минимальные значения роста региональной торговли и ожидаемых статических эффектов, динамические эффекты при этом будут вовсе под сомнением.

$$Complementarity_{cgr} = 1 - \left\{ \frac{\sum_g abc \left[\left(\frac{M_{rg}}{M_r} \right) - \left(\frac{X_{cg}}{X_c} \right) \right]}{2} \right\}, \quad (5)$$

где: M_{rg} – импорт товара g регионом r ; M_r – общий объем импорта региона r ; X_{cg} – экспорт товара g страной c ; X_c – общий объем экспорта страной c .

Таким образом, использование индексного метода оценки изменений торговли при снижении таможенных барьеров и косвенной оценки возможных торговых эффектов позволяет сформировать общую картину перспектив создания региональной торговой интеграции. В случае с вводом в действие Соглашения о ЗСТ ЕАЭС и Вьетнама применение рассмотренных индексов необходимо в страновом и отраслевом разрезах, а также по отдельным товарным позициям.

Математические модели рыночного равновесия

Модель общего равновесия (Computable General Equilibrium, CGE) основана на функциях Кобба-Дугласа, Леонтьева, вальрасовском равновесии и эластичности замещения, позволяет измерить величину изменений в секторальном и макроэкономическом разрезах, возникающих под влиянием торговой интеграции. Данную модель используют как при оценке ожидаемых эффектов от ЗСТ, так и для принятия корректирующих решений по торговой политике стран или торгового объединения под воздействием экзогенных факторов.

Модели общего рыночного равновесия бывают двух типов: первые – основаны на равновесии Вальраса (первоначально они были представлены моделью Иохансена, в которой были рассмотрены 20 секторов экономики и отдельно домашние хозяйства [4]) и вторые – модели типа «затраты-выпуск», разработанные Леонтьевым. Позже их стали использовать для оценки изменений торговой политики и измерения ее влияния на экономику страны (Дж. Мид, Г. Джонсон, А. Харбергер).

При этом у данной модели есть и существенные недостатки:

- использование этих моделей позволяет оценить лишь начальное и конечное значения измерения, упуская из вида промежуточный переходный период, который может существенно влиять на судьбу интеграционного сообщества и корректировку торговой политики для повышения положительных статических эффектов;
- процесс расчета достаточно громоздкий, требует адаптированной системы программного обеспечения;
- расчет эластичности требует оптимизации модели, ее упрощения, что повышает субъективизм оценки, зависящий от выбора исследователя.

В практике международных оценок наибольшее распространение получило использование ГТАР-модели (Global Trade Analysis Project Model), являющейся разновидностью модели общего равновесия (Т. Хертель [14]). Существенное отличие ГТАР-модели от модели CGE заключается в том, что она формализована в виде межрегиональной и межсекторальной вычислимой модели общего равновесия, позволяющей оценить влияние изменений торговой политики в формате ЗСТ (либо любой другой формы интеграции) с учетом эффекта масштаба при снятии торговых барьеров и при допущении свободного конкурентного рынка. С теоретической точки зрения данная модель отличается от предыдущей тем, что она учитывает не только функции по CGE модели, но и допущение Армингтона [8] о влиянии на спрос страны происхождения товара. То есть данное допущение предполагает, что потребитель оптимизирует свое поведение (свой спрос), исходя из необходимости повышать функцию полезности, – замещает товары собственной страны на импорт по мере изменения качества и цен на продукцию. При этом допущение основано на следующих ограничениях: функция замещения имеет постоянную эластичность, однотипные (гомогенные) товары, колебания цен стремятся к нулю.

Современная версия модели ГТАР (восьмая) включает оценку 129 регионов (в качестве региона рассматриваются отдельные страны и группы стран) и 57 отраслевых секторов (чистые отрасли), используется на базе лицензированных прикладных вычислительных программ (пакетов) GEMPACK (General Equilibrium Modelling PACKage) [13]. Преимущества данной модели в том, что она дает количественное измерение влияния изменений в условиях торговли, в применяемых технологиях, изменениях спроса и доходов, потенциала производства (степень обеспеченности факторами производства) на экономическое развитие в долгосрочной перспективе.

Сложности использования данной модели для стран ЕАЭС заключаются в том, что в базовый расчетный пакет GEMPACK включены данные по этим странам с начала 2000-х годов, что существенно снижает репрезентативность расчетов (база устаревшей статистики не соответствует современным реалиям). Поэтому наиболее целесообразным будет применение гравитационных эконометрических моделей оценки эффектов ЗСТ на страны ЕАЭС и Вьетнам в соответствии с условиями подписанного Соглашения.

Гравитационные модели

Наиболее распространенные модели количественной оценки влияния изменения торговой политики в рамках ЗСТ в современных условиях получили гравитационные модели (Тинберген [21], Линнеман

[16], Бертейк и Брахман [11]), что обусловлено ее точностью, способностью аппроксимировать товарные потоки и тем самым определять направленность и объемы торговли в условиях меняющейся торговой политики. Научное обоснование данной модели представлено в работах Андерсона, Винкупа, Кругмана и др. [7].

Гравитационные модели позволяют с высокой точностью определить изменения факторных и зависимых переменных, что дает возможность оценить влияние торговой политики в условиях ЗСТ. Недостатком данной модели является тот факт, что пространственные оценки требуют панельных исследований, что дает возможность отразить связи переменных в модели во времени и выявить индивидуальные эффекты при парном сравнении.

Обобщенный вид гравитационной модели дан в работе Шепхерда, который представляет собой нелинейное уравнение натуральных логарифмов переменных [20]:

$$\ln X_{ij} = b_0 + b_1 \ln GDP_i + b_2 \ln GDP_j + b_3 \ln \tau_{ij} + \varepsilon_{ij}, \quad (6)$$

где: X_{ij} – экспорт из страны i в страну j ; GDP_i и GDP_j – валовой внутренний продукт в стране i и j соответственно; τ_{ij} – издержки торговли между странами i и j ; ε_{ij} – случайная ошибка регрессии; b_0 – константа; b_1, b_2, b_3 – коэффициенты регрессии (эластичности), $b_1 > 0$, $b_2 > 0$ и $b_3 < 0$.

Чаще в гравитационных моделях используют показатели валового продукта (общее значение или на душу населения), экспорт и импорт, а в качестве затрат по торговле рассматривают расстояние между торгующими странами. Также в данные модели могут быть включены показатели спроса на внутреннем рынке и изменения предложения за счет импортозамещения.

Однако гравитационная модель, как и другие, имеет свои недостатки. В первую очередь к ним стоит отнести избирательность переменных и их ограниченный круг, что не позволяет учитывать широкий круг факторов, зависящих от изменения условий торговли в формате ЗСТ. Также невозможно оценить изменения благосостояния населения и влияние большого круга макроэкономических показателей.

Количественная оценка влияния ЗСТ ЕАЭС и Вьетнама: концептуальные подходы моделирования

Учитывая особенности условий подписанного Соглашения о ЗСТ между ЕАЭС и Вьетнамом, необходимо отметить, что применении методов моделирования на основе рыночного равновесия будет осуществляться с допущениями полного обнуления таможенных пошлин

во взаимной торговле. Именно с таким допущением и осуществлялась оценка ожидаемых эффектов при заключении Соглашения. На данном этапе, зная точные параметры данного Соглашения, представляется целесообразным провести количественный анализ, детализирующий общие эффекты и определяющий индивидуальные эффекты в разрезе отдельных стран ЕАЭС, секторов и продукции. Для этой цели предполагается использовать в первую очередь индексные методы оценки, рассмотренные выше. Их применение позволит с большей точностью определить изменения торговых потоков, структуры и направления внешнеторговых операций. На основании этих индексов предполагается провести анализ изменения объемов, структуры торговли, оценить эффект замещения.

При использовании индексной оценки необходимо сформировать матрицу попарных сравнений взаимодополняющих показателей по отдельным группам товаров и каждой из стран ЕАЭС с Вьетнамом: индекса схожести экспорта и индекса комплементарности; индекса интенсивности торговли и доли торговли в мировом объеме; доли экспорта в национальном, региональном экспорте и мировом экспорте; объем экспорта (импорта) и их темпов роста; уровень диверсификации в экспорте и уровень продуктовой диверсификации в национальном производстве. Для этих целей можно использовать данные международной статистики по UNCTAD, Международного центра торговли ВТО, национальных статистических баз.

При составлении матрицы индексов возможно применение методики расчета рангов стран по отдельным показателям, что может позволить рассчитать интегральный индикатор. Значение интегрального индикатора может находиться в диапазоне от 0 до 1. Для перевода индикатора в бальную оценку в указанных пределах можно использовать следующие формулы (по методике И.П. Сергуна [5]):

$$\begin{cases} I_i^1(R_i) = \frac{\max\{R_i\} - R_i}{\max\{R_i\} - \min R_i}, & I_i^2(R_i) = \frac{\max\{R_i\} - R_i}{\max\{R_i\} - \min R_i}, \\ I_i^{\dots}(R_i) = \frac{\max\{R_i\} - R_i}{\max\{R_i\} - \min R_i}, & I_i^n(R_i) = \frac{\max\{R_i\} - R_i}{\max\{R_i\} - \min R_i}, \end{cases} \quad (7)$$

где: R_i – сумма всех рангов для i -й страны; верхний индекс R_i – номер сектора экспорта; $\max\{R_i\}$ – максимально возможное значение для суммы всех рангов; $\min\{R_i\}$ – минимальное возможное значение для суммы всех рангов.

Рассчитав ранги по отдельным товарным группам для каждой пары стран, можно составить матрицу перспективных отраслей для

углубления интеграции и выделить те области, в которых требуются дополнительные условия стимулирования (защиты), т. е. особые условия функционирования ЗСТ. Таким образом, данная система индексов и их матрицы позволят не только дать оценку изменения масштабов торговли под влиянием либерализации внутрирегионального рынка, но также позволят обосновать стратегию и тактику развития на основе прогнозов по двусторонним торговым потокам.

Для того чтобы определить влияние снижения таможенных пошлин на изменение цен, объемов торговли, целесообразно использовать одну из форм гравитационной модели – модели эластичности спроса по цене для отдельных групп товаров [3].

$$\begin{aligned}\ln X_{nt} &= \alpha_{0n} + \alpha_1 \ln P_{nt} + \varepsilon_{nt}; \\ \ln M_{nt} &= \beta_{0n} + \beta_1 \ln P_{nt} + \varepsilon_{nt}.\end{aligned}\quad (8)$$

где: n – товарная группа экспорта и импорта; X – физический объем экспорта; M – физический объем импорта; P – средняя цена товарной группы; α_0 и β_0 – константы; α_1 и β_1 – значение эластичности; ε – остаточный член.

Анализ эластичности спроса даст возможность оценить не только изменения торговых потоков, но выявить перспективные направления производственной кооперации, что в первую очередь актуально для экономики России, .

При оценке торговых эффектов по Соглашению о ЗСТ между ЕАЭС и Вьетнамом также целесообразно использовать классическую гравитационную модель и ее уточненный формат с дополнительными переменными, учитывающими торговлю со странами, участвующим в ЗСТ, и с третьими странами. Это позволит комплексно оценить не только эффект снижения таможенных пошлин, но долю торговли с внутрирегиональными партнерами и соответственно оценить (спрогнозировать) ожидаемые статические эффекты [19].

$$\ln X_{ij} = b_0 + b_1 \ln GDP_i + b_2 \ln GDP_j + b_3 \ln \tau_{ij} + b_4 \ln MRT_i + b_5 \ln MRT_j + b_6 TC + b_7 TD + \varepsilon_{ij}, \quad (9)$$

где: TC – торговля со странами партнерами по ЗСТ, $TC = 1$, если обе страны включены в ЗСТ и равны 0, если не включены в период исследования; TD – торговля с третьей страной, не входящей в ЗСТ, $TD = 1$, если импортирующая страна является членом ЗСТ, во всех остальных случаях $TD = 0$.

Представленные подходы оценки влияния ЗСТ ЕАЭС и Вьетнама предусматривают комплексность анализа и могут дополнить существующие исследования по моделям общего рыночного равновесия,

тем самым создадут необходимые предпосылки для системного анализа статических и динамических эффектов при выполнении условий Соглашения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аннотация к результатам научно-исследовательской работы на тему «Определение перспективных партнеров государств – членов Таможенного Союза по заключению соглашений о свободной торговле». eurasiancommission.org/ru/NIR/Lists/List/DispForm.aspx?ID=35.
2. Гурова И.П. «Измерение глобальной и региональной торговой интеграции»// Евразийская экономическая интеграция. 2009. No. 3 (4), С. 60–73. eabr.org/general/upload/docs/publication/magazine/no3_2009/n4_2009_5.pdf.
3. Изотов Д.А. Либерализация российско-вьетнамской торговли: плюсы и минусы для российской экономики // Проблемы мировой экономики, 2013. С. 108–115.
4. Макаров В.Л., Бахтизин А.Р., Сулакшин С.С. Применение вычислимых моделей в государственном управлении. М., 2007. С. 6–8.
5. Сергун И.П. Перспективы участия России в интеграционных процессах в Юго-восточной Азии: на примере опыта создания зоны свободной торговли Китай-АСЕАН. Автореферат диссертации. Саратов, 2013.
6. Макаров В.Л., Бахтизин А.Р. О CGE моделях // Лаборатория агентного моделирования. abm.center/publications/?ID=42.
7. Anderson J.E., van Wincoop E. Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle // *American Economic Review*, 93, 2003. С. 171–192.
8. Armington P.S. A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production // *International Monetary Fund Staff Papers*. 1969. No. 16. P. 159–176.
9. Balassa B. Trade Liberalisation and Revealed Comparative advantage // *The Manchester School*. 1965. No. 33. P. 99–123.
10. Balassa B. *The Theory of Economic Integration*. Westport, Conn.: Home-wood Press, 1961.
11. Bergeijk P.A.G., Brakman S. Introduction: The comeback of the gravity model. In Bergeijk, P.A. G., Brakman, S. (eds.), *The gravity model in international trade: Advances and Applications*, Cambridge niversity Press, 2010.
12. Corden W.M. *Monetary Integration International Finance Section*// Princeton: Princeton University, 1972. P. 46.
13. GEMPACK General Equilibrium Modelling Software. copsmodels.com/gempack.htm.

14. Hertel W.T., Walmsley T., Itakura K. Dynamic Effects of the «New Age» Free Trade Agreement between Japan and Singapore // *Journal of Economic Integration*. 2001. No. 16 (4). P. 445–483.
15. Kunimoto K. Typology of Trade Intensity Indices // *Hitotsubashi Journal of Economics*. 1977. Vol. 17.
16. Linneman H. An econometric study of world trade flows. North-Holland Publishing, Amsterdam, 1966.
17. Maggi G. International Trade Agreements // *Handbook of International Economics* / ed. By G. Gopinath, E. Helpman, and K. Rogoff. Vol. 4. London : North Holland, 2013.
18. Meade J. Trade and Welfare: Mathematical Supplement. Oxford: Oxford University Press, 1955.
19. Plummer M., Cheong D., Hamanaka S. Methodology for Impact Assessment of Free Trade Agreements. Mandaluyong City, Philippines: Asian Development Bank, 2010.
20. Shepherd B. The gravity model of international trade: A user guide. ARTNeT Gravity Modeling Initiative, UN, 2013.
21. Tinbergen J. Shaping the world economy. Twentieth Century Fund. New York, 1962.
22. Trade Statistics in Policymaking. A Handbook of Commonly Used Trade Indices and Indicators / M. Mikic, J. Gilbert. UNESCAP, 2007.
23. Viner J. The Customs Union Issue. New York: Carnegie Endowment for International Peace, 1950.
24. Wonnacott P., Wonnacott R. Is Unilateral Tariff Reduction Preferable to a Customs Union? The Curious Case of the Missing Foreign Tariffs // *American Economic Review*. 1981. No. 71 (4). P. 704–714.

A.A MIGRANYAN

doctor habilitatus in economics, professor, leading research fellow of Center of Post-Soviet researches of the Institute of economics of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia
A.mihryan29@gmail.com

METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE ASSESSMENT OF ECONOMIC EFFICIENCY OF FREE TRADE ZONES OF EAEU WITH VIETNAM

The paper distinguishes the mathematical methods of an assessment of the effects arising during creation of the free trade zone. Advantages and shortcomings applied in practice of the international structures and the organizations of index estimates, methods of modeling of the general and private balance, gravitational models are investigated. Models and methods of a quantitative assessment of effects of creation of free trade zones between EAEU and Vietnam taking into account the conditions provided in the signed Agreement are presented.

Keywords: free trade zone, effects of influence of change of trade policy on the economy of the countries, static effects of the FTA, dynamic effects, trade development indexes, model of the general balance, gravitational models.
JEL: F17, C20, C33.

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

ЦИ ВЭЙЧАО

аспирант кафедры международных экономических отношений
МГУ им. М.В. Ломоносова

МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В ЭКОНОМИКЕ КНР

В данной статье рассмотрено нынешнее состояние и перспективы развития сферы услуг в экономике КНР – как с позиции государственного сектора, так и частных предприятий. На основе анализа статистической информации, мнений различных исследователей, открытой информации средств массовой информации определены подходы к развитию сферы услуг Китая и ее роли в экономике страны.

Ключевые слова: *Китай, экономика, сфера услуг, государственный сектор, частное предприятие.*

JEL: L80.

В настоящее время Китай осуществляет переход на новый, более высокий уровень социально-экономического развития, поставив себе четкую цель – превратить свою страну, занимающую уже сейчас первое место в мире по ВВП на душу населения, по паритету покупательной способности, в мирового лидера. Политика новых реформ была провозглашена в Коммюнике Третьего пленума ЦК КПК 18-го созыва (ноябрь 2013 г.) [7]. В мае 2014 г. тезис о достижении «нового нормального» состояния был озвучен председателем КНР Си Цзиньпином. При этом достижение нового состояния экономики, осуществляемое за счет совершенствования структуры экономики, при приоритете инновационного развития, будет происходить на фоне замедления темпов экономического развития страны [9].

Результатом проведения намеченных в Китае реформ должен стать очередной «скачок», переход к некоему «новому нормальному» состоянию, соответствующему более высокой ступени развития китайского общества по сравнению с уже достигнутыми успехами, и к более высокому положению в мире. При этом значительное внимание в ходе реформ в Китае будет отводиться развитию сектора услуг.

При исследовании нынешнего состояния экономики Китая, тенденциях и перспективах ее развития необходимо учесть, что в КНР используется собственная классификация отраслей экономической деятельности (частично напоминающая стандартную классификацию), а именно:

- «первая промышленность» – сельское хозяйство (далее будем называть ее «первичный сектор экономики»);
- «вторая промышленность» – промышленное производство и строительство (далее будем называть ее «вторичный сектор экономики»);
- «третья промышленность» – сфера услуг (далее будем называть ее «третичный сектор экономики»).

В начале китайских реформ, в конце 1980-х годов, сфера услуг занимала в ВВП около 20%. В течение 2014–2016 гг. отмечался значительный рост доли сферы услуг в ВВП Китая, и уже сегодня третичный сектор экономики занимает лидирующее место в экономике страны, составив по итогам в 2016 г. 51,6% (см. рис.).

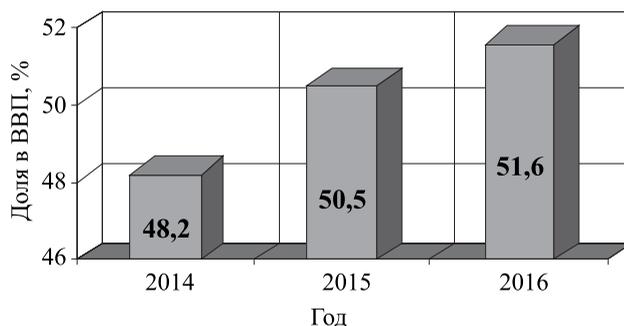


Рис. Изменение доли третичного сектора экономики в ВВП Китая в 2014–2016 гг., % [4], [12].

Сегодня сфера услуг Китая представлена как государственным сектором, так и частным. В ходе реформирования, т.е. с конца 1980-х годов, в сферу услуг пришли индивидуальные предприниматели, а также крупные частные компании. Значительное развитие получили оптовая и розничная торговля, что привело к появлению в стране широкой сети торговых центров и розничных магазинов различного формата. Повышение заработной платы дало китайским потребителям возможность совершать больше покупок и чаще путешествовать. В настоящее время в Китае активно развивается как въездной туризм, так и выездной, растет количество туроператоров и турагентов, ресторанов и отелей. Туризм стал весомым фактором увеличения занятости населения и источником поступления иностранной валюты в страну. Так, в дни национальных праздников число человеко-поездки с тури-

стическими целями внутри Китая превышает 1 млрд [11]. Руководство КНР рассчитывает на то, что в ближайшие годы будет происходить дальнейший рост сектора услуг Китая, поскольку китайцы хотят получать лучшие развлекательные, медицинские, образовательные и туристические услуги, которые способны внести вклад в рост доли услуг в ВВП до 60%.

В экономике Китая обозначилась новая тенденция – постепенное превращение сектора услуг в главный драйвер экономического роста страны. Можно констатировать, что китайское общество переходит к следующей фазе социально-экономического развития – от удовлетворения потребностей в потребительских товарах к росту потребности в различных услугах. Это подтверждают и международные исследования: согласно критериям Всемирного банка, Китай отнесен к странам со «средне-высоким уровнем дохода», при котором удовлетворены первичные потребности в еде, одежде и т.п. и отмечается рост доли расходов в семейном бюджете, приходящихся на услуги. Вместе с тем Китай пока отстает от экономически развитых стран по доле услуг в объеме ВВП. Так, к примеру, в США доля сферы услуг в ВВП составляет около 78% [17].

Власти страны рассчитывают, что рост сектора услуг сможет компенсировать сохраняющийся недостаточный объем экспорта, не способствующий росту экономики Китая, сделать экономическую модель страны более сбалансированной, менее ориентированной на производство и более – на потребление и сферу услуг. В течение многих лет, благодаря низкой стоимости труда, Китай был крупным экспортером. В последние годы, при снижающемся объеме производства, сфера услуг КНР продолжает расти. Так, согласно государственной статистике, за первые 9 месяцев 2015 г. продажи билетов в кинотеатры выросли более чем на 50%, в годовом выражении, примерно до 33 млрд юаней (5,1 млрд долл. США). При этом за тот же период грузовые железнодорожные перевозки сократились более чем на 11%, а пассажиропоток увеличился примерно на 10% [12].

Данные о потреблении и по сфере услуг появляются нечасто и нерегулярно, и многие аналитики скептически относятся к достоверности официальной статистики. Но, как отмечает Н. Ларди, эксперт по Китаю и старший научный сотрудник Института международной экономики Петерсона, анализ последних данных, а также частные исследования позволяют предположить, что китайская экономика становится все более сбалансированной. Некоторые исследователи отмечают, что на самом деле доля сектора услуг в экономике Китая больше, поскольку государственная статистика не учитывает малый бизнес – местные парикмахерские, кафе и рестораны, которые к тому же зачастую не облагаются налогами. Так, Э. Мэтток, главный

управляющий Matthews China Fund, отмечает, что в связи с постоянным появлением новых компаний, работающих в сфере потребления и услуг, охватить исследованием все китайские компании достаточно сложно [11].

О росте сектора услуг в Китае и перспективах его развития можно судить по деятельности иностранных инвесторов. Так, Thornburg International Value Fund приобрел акции China Mobile после публикации данных о том, что интернет-трафик на мобильных устройствах за 2015 г. почти удвоился. Также данному фонду принадлежат акции оператора Шанхайского международного аэропорта, чей пассажиропоток стабильно растет, и местного производителя ликеров Kweichow Moutai (спрос на китайский традиционный алкогольный напиток байцзю растет быстрее, чем на пиво и вино). В свою очередь Federated Investors, делая ставку на развитие интернет-торговли в стране, недавно приобрел облигации китайского гиганта Alibaba [11].

Для сокращения ограничений, сдерживающих развитие «новой экономики», и в частности сферы услуг, Китай решил ускорить процесс утверждения, пересмотра, отмены законов и нормативных актов и позволить местным властям реализовывать свои собственные правила для тестирования новых бизнес-моделей в секторах с низкими рисками, таких как логистика, образование и туризм.

Как сообщила Всекитайская логистическая и закупочная ассоциация (ВЛЗА), в 2016 г. число занятых в сфере электронной торговли и логистики в Китае увеличилось более чем на 30% по сравнению с предыдущим годом. Согласно докладу о развитии электронной коммерции и логистики Китая в 2016 г., опубликованному ВЛЗА, в прошлом году индекс занятых в сфере электронной торговли и логистики в стране составил в среднем 136,9 пункта, что ознаменовало рост их числа более чем на 30% по сравнению с показателем 2015 г. [6].

Необходимо отметить, что Шэньчжэньская и Шанхайская фондовые биржи являются основными в Китае. Национальный биржевой индекс (National Equities Exchange and Quotation, NEEQ), также известный как «новая третья площадка», был основан в 2006 г. Первоначально это была экспериментальная платформа для маленьких технологических компаний из Пекинского научного парка. NEEQ в ее нынешнем виде была официально учреждена 16 января 2013 г. Она дополняет существующие в стране биржи и рассматривается как простой финансовый канал с низкой себестоимостью и упрощенными листинговыми процедурами.

NEEQ – это внебиржевой рынок (ОТС), который предоставляет различные финансовые услуги для малых и средних компаний из материкового Китая. NEEQ регулируется государством – китайской Комиссией по надзору за ценными бумагами (China Securities Regulatory Commission (CSRC)). Еженедельно на площадки NEEQ выхо-

дят все новые малые и средние предприятия – от нескольких десятков до сотен. Так, только в течение 23–27 января 2017 г. 106 малых и средних предприятий дебютировали в Китайской общегосударственной системе по продаже акций малых и средних предприятий NEEQ, а оборот на площадке в этот период достиг 4,08 млрд юаней (около 595 млн долл. США) [1]. В начале февраля (данные на 11 февраля) 2017 г. общее число зарегистрированных компаний в системе NEEQ возросло до 10524. Сегодня NEEQ является крупнейшим внебиржевым рынком в мире [2].

Объем электронной коммерции в Китае, согласно принятой в стране отраслевой программе развития на 2016–2020 гг., вырастет за 5 лет до 40 трлн юаней, а розничных онлайн-продаж – до 10 трлн юаней. Намечено, что в данной отрасли будут заняты 50 млн китайцев. Данный рынок услуг развивается под контролем государства. Программа развития электронной коммерции на 13-ю пятилетку была подготовлена Министерством коммерции КНР (Департаментом электронной коммерции и информатизации) совместно с канцелярией Центральной руководящей группы по кибербезопасности и информатизации, а также Государственным комитетом по делам развития и реформ [10].

Китайский рынок электронной коммерции – крупнейший в мире. На протяжении 20 лет он, стремительно развиваясь, играл серьезную роль в содействии росту национальной экономики, в развитии предпринимательской и инновационной деятельности, в борьбе с бедностью. Но в этом процессе стали давать о себе знать и противоречия, например, растущая территориальная неравномерность развития электронной коммерции, а также становящаяся все более ожесточенной борьба за ресурсы между традиционными и новыми рыночными субъектами, проблемы честности ведения бизнеса и безопасности операций, решение которых требует все больше усилий. В результате органы исполнительной власти КНР признали, что сегодня возникла необходимость разработки программы, которая способствовала бы здоровому развитию сферы электронной коммерции при обеспечении упорядоченности. Если в программе на предыдущую пятилетку электронная коммерция была определена как «новый драйвер», то в новой программе она стала «ключевым драйвером».

Основные задачи, которые предстоит решить Китаю в данной области в 2016–2020 гг., заключаются в улучшении качественных характеристик отрасли электронной коммерции, углублении ее интеграции с традиционными отраслями, в развитии рынков факторов производства для электронной коммерции, включая рынки труда, технологий, капитала и земли, совершенствовании системы, которая дала бы всем слоям населения возможность извлекать пользу из быстрого развития электронной коммерции, и, наконец, в улучшении управления [10].

В данном случае необходимо говорить о такой модели развития электронной коммерции, при которой частным лицам предоставлена значительная свобода действий, но государство выполняет четкие регулирующие и контролирующие функции. В подтверждение этого приведем тот факт, что 20 декабря 2016 г. законопроект об электронной коммерции был впервые (после 4 лет активного развития данного рынка) внесен на рассмотрение высшего законодательного органа Китая – Всекитайского собрания народных представителей. Цель закона состоит в содействии продолжительному и успешному развитию электронной коммерции, регулированию этого сегмента рынка и защите законных интересов всех его участников [5].

Также на данной сессии Всекитайского собрания народных представителей было предложено одобрить следующие законопроекты, непосредственно касающиеся сферы услуг: о традиционной китайской медицине и фармацевтике, об обеспечении социально-культурных услуг. Сегодня активно развивается негосударственная составляющая в сфере услуг: появляются новые бизнес-модели в данной отрасли. Так, к примеру, во многих городах страны распространяется такой вид услуг, как каршеринг (краткосрочная аренда автомобиля), после того как велошеринг (краткосрочная аренда велосипеда) уже завоевал популярность по всему Китаю [15].

Между тем в современных условиях влияние государства в КНР на сферу услуг остается весьма значительным, в том числе и в связи с тем, что в данной отрасли функционирует достаточно много государственных предприятий. Необходимо отметить, что в условиях построения «новой экономики» в КНР важное место отводится реформированию государственного сектора, в том числе и оказывающего услуги населению.

Так, на пленуме ЦК КПК в ноябре 2013 г. были сформулированы 300 конкретных задач, ориентирующих Китай на обеспечение внутренней и глобальной стабильности, на дальнейший экономический рост и повышение благосостояния людей [13]. В коммюнике Третьего пленума ЦК КПК 18-го созыва были отмечены основные пункты реформ, среди которых, в частности, говорится о повышении активности, контроля и влияния государственного сектора экономики [7].

Государственные предприятия до сих пор остаются значительной частью китайской экономики, поэтому сейчас китайские власти активно развивают идею изменения структуры китайской экономики в сторону преобладания частных компаний. Это требует совершенствования действующего законодательства в направлении ужесточения требований к государственной сфере услуг и качеству предоставляемых услуг населению. В этих целях Четвертым пленум ЦК КПК 18-го созыва в октябре 2014 г. было принято постановление, касаю-

щееся практики управления государством на основании закона, которое ужесточило подходы к контролю деятельности государственных структур [14].

В ноябре 2015 г. Госсоветом КНР была выпущена директива о повышении контроля за государственными корпорациями, которая предполагает: усиление публичного контроля над их работой, публичную открытость, повышение ответственности сотрудников за понесенные убытки, а также за ущерб, нанесенный государственной собственности, и др. [8]. Существующий сегодня план реформ государственных предприятий в Китае полностью пересматривает их роль в экономике. Изменения касаются правил ведения бизнеса, менеджмента в компаниях и надзора за их деятельностью. Для совершенствования государственного управления и контроля в Пекине, а также в провинциях Шаньси и Чжэцзян планируется проведение специального эксперимента с реформой государственной системы контроля. Важно отметить, что в последнее время государственный сектор в Китае подвергался жесткой критике. Всего в стране существует 155 тыс. государственных предприятий, но большинство из них нельзя назвать прибыльными. По прибылям они примерно вдвое уступают частным компаниям, что явно указывает на необходимость проведения реформ.

По плану к 2020-му году все госпредприятия станут платить более высокий налог правительству – 30% от своей прибыли. Сейчас этот налог составляет от 5 до 20%. Но, по мнению китайских экспертов, реформы будут успешными только в том случае, если они позволят убирать с рынка убыточные предприятия. Кроме производственных секторов (нефтяного, газового, электроэнергетического) реформы коснутся и секторов сферы услуг – железнодорожного, телекоммуникаций, коммунальных услуг. При этом многие предприятия подвергнутся реструктуризации.

Как отмечает китайский экономист Сян Бин, для того чтобы успешно конкурировать в КНР, никогда не нужна была сложная система менеджмента. В некоторых секторах достаточно было просто находиться в хороших отношениях с правительством – и предприятие уже считалось успешным. Но сегодня бизнес становится все более рыночно ориентированным [3].

Авторы реформы государственного сектора исследуют самые разные варианты финансовых стимулов для работников. Тем сотрудникам, которые готовы строить долгосрочные планы вместе с предприятием, будут платить премии за длительный стаж работы. Для привлечения специалистов из частного сектора, намечено повышение зарплат работникам госпредприятий, которые сейчас примерно в 10 раз ниже, чем в частном секторе. Укрепление менеджерского звена поможет глобализации компаний [3].

Таким образом, по итогам анализа подходов к модели развития сферы услуг КНР в государственном и частном секторах экономики можно сделать следующие выводы:

1. Сектор услуг (третичный сектор экономики) Китая динамично развивается, превысив половину доли ВВП, что указывает на постиндустриальный характер формирования современного общества в КНР. Вместе с тем доля сферы услуг в Китае пока номинально уступает развитым экономикам, где сфера услуг превышает 3/4 от ВВП. На возможности дальнейшего роста сферы услуг в КНР указывают как растущие потребности населения и рост благосостояния, так и проводимые в стране реформы по созданию «нового нормального состояния» экономики.

2. Сегодня активно развивается негосударственная составляющая в сфере услуг: появляются много новых бизнес-моделей в данной отрасли. В ряде секторов сферы услуг, например, в электронной коммерции используется такая модель развития, при которой частным лицам предоставлена значительная свобода действий, но государство выполняет четкие регулирующие и контролирующие функции.

3. Важное место в условиях построения «новой экономики» в КНР отводится реформированию государственного сектора, в том числе и оказывающего услуги населению. Рядом программных и нормативных документов, подготовленных руководством КНР, определены подходы к повышению контроля за государственными корпорациями, за деятельностью сотрудников и др. Изменения касаются правил ведения бизнеса, менеджмента в компаниях и надзора за их деятельностью.

ЛИТЕРАТУРА

1. 106 новых малых и средних предприятий зарегистрированы в NEEQ. russian.news.cn/2017-01/30/c_136020889.htm.
2. 57 малых и средних предприятий дебютировали на китайской внебиржевой электронной площадке NEEQ. russian.news.cn/2017-02/11/c_136049498.htm.
3. Государственный сектор в Китае в последнее время подвергся жесткой критике // CNTV – Центральное телевидение Китая. cntv.ru/2015/09/14/VIDE1442241237860883.shtml.
4. Доля сектора услуг в ВВП Китая достигла рекордного уровня в 2016 году // СИНЬХУА Новости. russian.news.cn/2017-01/20/c_135999917.htm.
5. Законопроект об электронной коммерции впервые внесен на рассмотрение высшего законодательного органа Китая. russian.news.cn/2016-12/20/c_135919315.htm.

6. Китай: в 2016 году число занятых в сфере электронной торговли и логистики выросло более чем на 30 процентов. russian.news.cn/2017-02/16/c_136061475.htm.
7. Коммюнике Третьего пленума ЦК КПК 18-го созыва: самое главное // Жэньминь жибао. russian.people.com.cn/95181/8455422.html.
8. Михеев В.В. Китай: новые тренды развития на рубеже 2015–2016 гг. / В.В. Михеев, С.А. Луконин // *Мировая экономика и международные отношения*. 2016. Т. 60. № 6. С. 24–34.
9. Начало нового нормального роста Китая // CNTV – Центральное телевидение Китая. cntv.ru/2014/10/04/ARTI1412388872146982.shtml.
10. Объем электронной коммерции в Китае планируется довести к 2020 году до 40 трлн юаней. russian.news.cn/2016-12/30/c_135945041.htm.
11. Сектор услуг Китая переживает бум // *Ведомости*. vedomosti.ru/economics/articles/2015/10/20/613582-sektor-uslug-kitaya-bum.
12. Сектор услуг Китая продолжает быстро расти // *Вести. Экономика*. vestifinance.ru/articles/80701.
13. Третий пленум ЦК КПК 18-го созыва // Жэньминь жибао. russian.people.com.cn/31857/208701/index.html.
14. Четвертый пленум ЦК КПК 18-го созыва // Жэньминь жибао. russian.people.com.cn/31857/310514.
15. Январские данные свидетельствуют о стабильном росте китайской экономики. russian.news.cn/2017-02/17/c_136064719.htm.
16. National Bureau of Statistic of China. stats.gov.cn.
17. World Bank Country and Lending Groups. datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519.

TSI VEYCHAO

graduate student of department of the international economic relations of the Moscow state university named after M.V. Lomonosov, Moscow, Russia
qiweichao@gmail.com

THE MODELS OF THE SERVICES SECTOR DEVELOPMENT IN THE ECONOMY OF CHINA

The paper distinguishes the present state and the prospects of development of a services sector in the economy of China both from a position of public sector, and private enterprises. On the basis of the analysis of statistical information, opinions of various researchers, open information of mass media approaches to development of a services sector of China and its role in the national economy are defined.

Keywords: *China, economy, services sector, public sector, private enterprise.*

JEL: L80.

Я.Н. ЗУБКОВА

соискатель кафедры менеджмента, маркетинга и внешнеэкономической
деятельности МГИМО (Университета) МИД России,
специалист департамента координации энергосбытовой
и операционной деятельности ПАО «ЛУКОЙЛ»

СОВРЕМЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В МИРОВОЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

В статье анализируются основные тренды в электроэнергетике, представляющие наибольший интерес для инвесторов. Рассматриваются перспективы развития мировой электроэнергетики, как в части регулирования отрасли, так и в части технологических изменений. На основе анализа статистических данных по сделкам слияний и поглощений (M&A) сделаны выводы о потоках инвестиций (в региональном разрезе). Приведены характеристики наиболее крупных сделок M&A, которые свидетельствуют о стремлении энергетических компаний к синергетическому эффекту через приобретение активов в смежных отраслях или профильных активов на новых рынках, при оптимизации существующего бизнеса. Именно такой подход к формированию портфеля активов обеспечивает инвесторам стабильность в условиях изменчивой регуляторной политики в отрасли.

Ключевые слова: инфраструктура электроэнергетической отрасли, регуляторная политика, инвестиции, слияния и поглощения, возобновляемые источники энергии, распределенная генерация, энергосеть, интеграция электроэнергетических рынков.

JEL: F21, F23, L94.

Электроэнергетический сектор является основополагающим не только для национальных экономик, но и для мировой экономики в целом. Его высокая значимость в развитии стран и регионов связана с необходимостью обеспечения бесперебойного энергоснабжения, энергобезопасности, а также с существенной долей электроэнергии в себестоимости всей выпускаемой продукции. Специфическими чертами электроэнергетики на сегодняшний день остаются высокая капиталоемкость объектов и технологическая особенность одновременного производства и потребления электроэнергии [1], что требует централизованной координации работы электроэнергетической системы.

Учитывая заинтересованность государственных органов в эффективном функционировании электроэнергетической отрасли, это направление становится привлекательным для крупных инвесторов,

которые благодаря своему опыту работы в энергетическом бизнесе получают возможность диверсифицировать как саму отрасль, так и рынки присутствия. Однако, несмотря на некоторые сохранившиеся черты естественной монополии, мировая электроэнергетика в последние 15–20 лет претерпела серьезные изменения, которые не могут не отразиться на ее дальнейшем развитии и инвестиционной привлекательности.

Одними из основных тенденций в современной электроэнергетике становятся развитие малой распределенной генерации, работающей на возобновляемых источниках энергии (ВИЭ), а также стремление потребителей к энергосбережению и все большему использованию энергоэффективных технологий. Таким образом, заметно возрастает роль конечного потребителя в существующей модели рынка электроэнергии.

Рост децентрализованного производства ВИЭ, учитывая ограниченные возможности промышленного хранения электроэнергии в среднесрочной перспективе, как правило, требует дополнительных инвестиций в развитие сетей, для того чтобы эффективно интегрироваться в электроэнергетическую систему. В 2015 г. мировые инвестиции в сетевую инфраструктуру, которая является одним из ключевых компонентов энергетической безопасности, составили более 260 млрд долл.¹ Все эти изменения являются предметом регулирования, что повышает важность стабильной и прозрачной регуляторной среды для поддержания адекватного уровня инвестиций. Новые технологии производства электроэнергии (в том числе солнечные панели [2]) в непосредственной близости от потребителя, использование накопителей электроэнергии, рост спроса на гибридные двигатели и электродвигатели увеличивают привлекательность этого сектора для инвесторов.

Дешевая энергия ВИЭ ведет к снижению удельного веса стоимости электроэнергии в затратах на производство единицы продукции (от 3% – в случае использования энергии берегового ветра, до 30% – при использовании сланцевых нефти и газа США)². Эта ситуация изменила инвестиционные приоритеты между ископаемыми видами топлива и технологиями в пользу последних. Кроме того, постепенное удешевление технологий по мере их освоения (например, технологий фотоэлектрической солнечной энергии, хранения электроэнергии), а также наличие избыточных мощностей в производственной цепочке привели к снижению стоимости реализации таких инвестиционных проектов, что в 2015 г. способствовало росту инвестиций в технологии

¹ World Energy Investment 2016 / IEA. Paris, 2016. P. 17.

² Ibid. P. 14.

хранения электроэнергии до 10 млрд долл.³ Одновременно с этим проекты, связанные с атомной энергетикой, технологиями улавливания и хранения углекислого газа, энергосберегающими технологиями, в которых не предвидится снижение стоимости, скорее всего, будут терять свою привлекательность в будущем, особенно если проектные риски будут влиять на финансирование.

Развитие ВИЭ также происходит благодаря политике снижения выбросов CO₂ в атмосферу, которая поддерживается мировым сообществом (Парижское соглашение по климату [3], подписанное на конвенции ООН 22 апреля 2016 г. и фактически заменившее Киотский протокол) и системно регулируется в некоторых странах (через соответствующее законодательство, торговлю лицензиями на выбросы и т. д.). Масштабные действия, намеченные в Парижском соглашении об изменении климата, в том числе недопущение глобального потепления путем удерживания глобальной средней температуры, потребуют больших объемов инвестиций. В Парижском соглашении не обозначены точные объемы финансирования, как и их распределение по целевым направлениям. Ранее принятый целевой ориентир в 100 млрд долл. в год до 2020 г. для стран, нуждающихся во внешних инвестициях, не вошел в итоговый вариант соглашения.

Одним из важных последствий подписания Парижского соглашения стало замораживание угольных проектов. Решения о прекращении инвестиций в угольную генерацию и о выходе из проектов были приняты многими компаниями, аналогичным образом поступили некоторые банки и финансовые организации. Такое явление вывода инвестиций получило название «дивестиции» (англ. divestment). Учитывая, что вложения в угольные станции являются неперспективными, страны-реципиенты были вынуждены отказаться от таких проектов, чтобы обеспечить необходимый приток иностранных инвестиций в свою электроэнергетику в целом. В настоящее время от масштабных проектов по строительству угольных генераций не отказались Вьетнам, Индия, Индонезия, Китай, Пакистан, Турция и некоторые другие страны.

Экологические организации настаивают на вложении в развитие ВИЭ «угольных» инвестиций, от которых пришлось отказаться. Тем не менее пока такая зависимость не прослеживается: инвестиции в ВИЭ не коррелируются с финансовыми потоками, выводимыми из проектов угольной генерации, которые по факту направляются в другие сектора, в том числе в проекты по энергоэффективности.

Такие процессы, как глобализация и интеграция (в том числе и «укрупнение» энергетических рынков), усиливают роль ТНК в мировой экономике и международных экономических отношениях. Не

³ Ibid. P. 16.

исключением стали и крупные компании электроэнергетической отрасли. Выходя на новые рынки, они получают возможность осуществлять трансфер технологий и балансировать между активами с различной доходностью, повышая свою экономическую устойчивость. Однако помимо положительных сторон глобализации для ТНК есть и негативные. В первую очередь это синхронизация большинства экономических процессов, что вызывает более глубокие экономические спады одновременно во всех странах, что не может не сказаться на объемах и прибыльности инвестиций.

В 2015 г. мировой объем прямых иностранных инвестиций достиг почти 1,8 трлн долл., что является самым высоким показателем со времени экономического кризиса 2008 г.⁴ Однако высокая активность иностранных инвесторов не привела к соразмерному увеличению производственного потенциала во всех странах. Глобальные инвестиции в энергетический сектор в 2015 г. снизились по сравнению с 2014 г. с 2 трлн долл. до 1,8 трлн долл.⁵ Падение связано с сокращением инвестиций в сегмент добычи нефти и газа. При этом мировые инвестиции в повышение энергоэффективности в 2015 г. достигли 220 млрд долл. Несмотря на заметное замедление роста спроса на электроэнергию, в основном за счет расширения использования возобновляемых источников энергии и сетей, инвестиции в сектор электроэнергетики выросли до рекордных 690 млрд долл., что составляет более 37% от общего объема инвестиций в энергетику⁶. Из них почти 40% направлены на замену устаревших активов, что имеет большое значение для поддержания безопасности поставок электроэнергии даже в том случае, если будущая макроэкономическая и энергетическая политики будут способствовать замедлению роста спроса на энергию в глобальном масштабе.

Логическим продолжением этапа либерализации рынков электроэнергии для многих стран становится региональная интеграция и создание единого энергорынка для всего региона. Опыт в этом вопросе есть у ЕС (наиболее успешным результатом европейской интеграции считается система рынков Nordpool), а также СІЕРАС, НАФТА, UNASUR. В настоящее время условия формирования общего электроэнергетического рынка разрабатывает и ЕАЭС [4].

Процесс интеграции касается не только генерирующих мощностей, но и сетевой инфраструктуры, которая является основополагающим элементом трансграничных перетоков электроэнергии. Включение в энергосистему большого количества распределенной генерации,

⁴ World Investment Report 2016. Investor Nationality: Policy Challenges / UNCTAD. Geneva, 2016. P. 10.

⁵ World Energy Investment 2016 / IEA. Paris, 2016. P. 13.

⁶ Ibid.

а также увеличение доли генерации на ВИЭ увеличивают вероятность риска веерного отключения. Одним из наиболее эффективных способов избежать перегрузок в сетях, снизить риски нарушения энергоснабжения (blackout) и падения напряжения в сети (brownout) является использование «умных сетей» (smart grid) [5], которые уже фрагментарно внедряются во многих странах.

В свою очередь возможность трансграничной торговли и надежная работа сетей повлекут за собой изменение состава генерации в пользу наиболее дешевого производства электроэнергии и снижение объема суммарной установленной мощности, благодаря отсутствию необходимости содержать «излишки» пиковой мощности. В связи с этим возникает вопрос о судьбе традиционной генерации, которая в перспективе должна быть выведена из эксплуатации или будет работать при неполной загрузке, что в обоих случаях повлечет негативные последствия для инвесторов. В мировой практике при падении цен на ископаемые виды топлива можно наблюдать всплески инвестиционной активности в строительстве новых мощностей традиционной генерации, что отчасти является проблемой регулирования отрасли.

Вопрос оптимизации состава генерирующих мощностей остается актуальным и в связи с постоянным износом оборудования, и также с возможными искажениями макроэкономических сценарных условий, например, когда прогнозируется рост спроса на электроэнергетику при реальном снижении экономической активности, снижении объемов производства, политики энергосбережения и пр. При этом доминирующий рост сектора услуг в постиндустриальных экономиках (например, в США, Японии, ЕС) уменьшает зависимость спроса на энергию и роста ВВП.

Либерализация электроэнергетики, как правило, предусматривает работу электроэнергетического рынка в соответствии с объективными рыночными механизмами при минимальном вмешательстве государства. Тем не менее на данном этапе развития мировой электроэнергетики около 95% инвестиций в производство электроэнергии осуществляются с расчетом на вертикальную интеграцию, долгосрочные контракты или ценовое регулирование в целях управления рисками. Роль ценовых сигналов оптового рынка в стимулировании инвестиций в генерацию падает [6]. В странах, не являющихся членами ОЭСР, инвестиции в традиционную генерацию чаще всего остаются на высоком уровне. Такие инвестиции в большинстве случаев обеспечивают государственные компании или заключившие с ними контракты независимые производители электроэнергии⁷. Нерешенными остаются вопросы, касающиеся субсидирования аль-

⁷ World Energy Investment 2016 / IEA. Paris, 2016. P. 16–17.

тернативной генерации [7] и выпадающих доходов от инвестиций в традиционные источники энергии. Дотационная политика в отношении ВИЭ, предоставление государством различных преференций для альтернативной энергетики также искажают ценовые сигналы рынка. Однако принимая во внимание длительные сроки окупаемости таких генераций, нестабильность их режимов работы, затраты на содержание резервных мощностей и пр., отказ от господдержки может существенно сократить инвестиции в «зеленую» энергетику. Поэтому необходимо усовершенствовать архитектуру существующего электроэнергетического рынка, которая должна быть основана на системном подходе и на принципах транспарентности, экономической целесообразности и эффективности.

Использование «ручного управления» резко снижает инвестиционную привлекательность отрасли и может спровоцировать не только сокращение инвестиционных вливаний, но и отток капитала, что отразится на состоянии инфраструктуры и в итоге – на стоимости активов. Таким образом, решения стратегических инвесторов должны учитывать не только будущую доходность проектов, но и регуляторную политику в отрасли стран присутствия, которая может существенно снизить эффективность бизнеса. На рис. 1 схематично изображена область принятия взвешенных инвестиционных решений.

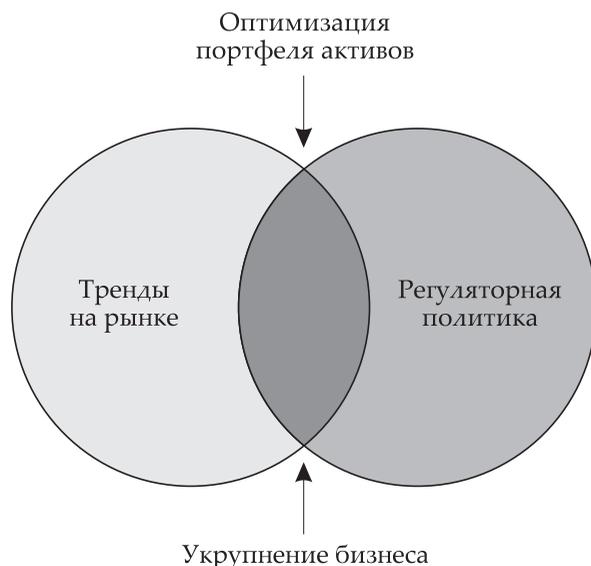


Рис. 1. Область принятия стратегических инвестиционных решений.

Учитывая существующие в отрасли тренды и политику регулирующих органов, инвесторы могут принимать решения об оптимизации портфеля активов, тем самым снижая свои издержки

и повышая эффективность бизнеса (путем избавления от неприбыльных или наименее прибыльных активов) или, наоборот, о приобретении новых активов, о вхождении в новые проекты, а также об участии в сделках слияний и поглощений (англ. mergers and acquisitions, M&A) что позволит им обеспечить устойчивое развитие и диверсифицировать риски.

Общий объем сделок по M&A по итогам 2015 г. составил 200 млрд долл., что стало самым высоким показателем за последние 6 лет и на 13% превысило итоги 2014 г.⁸ Сделки M&A используются энергетическими компаниями и инвесторами в качестве стратегического инструмента для адаптации к изменяющейся динамике развития электроэнергетического сектора. Далее рассмотрим наиболее важные тренды при заключении таких сделок.

Основные трансакции электроэнергетических компаний в 2015 г. произошли в рамках конвергенции и инвестиций в сегменты *midstream* и *upstream*. Электроэнергетические компании прибегли к разнообразным возможностям для роста, сохранения и оптимизации капитала в условиях глобального экономического спада: мегаслияния⁹ газовых и электроэнергетических активов в США, конвергенция с телекоммуникационными компаниями в Японии и технологическое партнерство в Европе.

В 2015 г. регулируемые электроэнергетические компании показали себя как «безопасную гавань» для вложения капитала. Их стабильные денежные потоки и возможности для расширения клиентской базы привели к крупным сделкам по продаже сетей. Ярким примером является сделка по поглощению *Piedmont Natural Gas* компанией *Duke Energy*, стоимость которой составила 6,7 млрд долл.¹⁰

Большой объем сделок M&A в 2015–2016 гг. был реализован в области ВИЭ. Желание инвесторов вкладывать средства в альтернативную энергетику объясняется возможностью компенсировать вредные выбросы в атмосферу действующих традиционных энергостанций с помощью использования «чистой» энергии солнечных и ветряных генераторов. Заключенное Парижское соглашение по климату дает все основания полагать, что такая тенденция будет сохраняться как в краткосрочной, так и в среднесрочной перспективах. Дополнительную привлекательность для сектора ВИЭ создают правительства госу-

⁸ Power transactions and trends 2015 review and 2016 outlook. EYGM Limited. 2016. ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-power-transactions-and-trends-q4-2015/%24FILE/EY-power-transactions-and-trends-q4-2015.pdf.

⁹ Термин «мегаслияния» употребляется в отношении сделок между крупными корпорациями стоимостью от нескольких млрд долл.

¹⁰ Power transactions and trends 2015 review and 2016 outlook. P. 3.

дарств. Так, например, Китай ввел ряд мер, способствующих развитию газовых электростанций и «зеленой» генерации.

Глобальных охват сделок M&A, связанных с ВИЭ, является результатом политики перехода к «чистым» источникам энергии в развитых странах и растущим совокупным спросом на электроэнергию в странах с переходной экономикой. Однако существующие неопределенности в нормативном регулировании электроэнергетического рынка стран – членов ЕС по этому вопросу могут заставить инвесторов перенести инвестиции на более безопасные рынки.

На фоне стагнирующего спроса в развитых странах энергетические компании Европы и США обращают свое внимание на развивающиеся рынки, где уровень спроса продолжает расти, а обсуждающаяся проблема электрификации привлекает внимание всего мира. Наиболее интересными для инвесторов являются страны Африки, к югу от Сахары, а также Мексика, Вьетнам и Индонезия. Только во Вьетнаме и Индонезии в ближайшие 10 лет потребуются строительство около 90 ГВт новых мощностей.

Увеличение инвестиций в прорывные технологии с помощью M&A также является одним из основных направлений. В 2015 г. – начале 2016 г. наблюдался рост популярности технологий хранения электроэнергии и связанных с частным потреблением электроэнергии IT-технологий. Стремительный рост популярности распределенной малой генерации среди конечных потребителей толкает энергетические компании коммунального сектора вступать в партнерские отношения с технологическими компаниями и операторами связи. Возможность перехода от централизованного энергоснабжения к распределенному в долгосрочной перспективе провоцирует энергокомпании приспосабливаться к изменяющимся потребностям потребителей и рынка.

Новые возможности для привлечения иностранных инвестиций в некоторых странах дают такие процессы, как дробление государственных активов и их дальнейшая приватизация. Например, в Африке правительство проводит реформы по либерализации местного электроэнергетического сектора, чтобы привлечь инвестиции в инфраструктуру отрасли. Страны Ближнего Востока создают благоприятные условия для привлечения частных и иностранных инвестиций, что связано в основном с падением цен на нефть и кризисом ликвидности. ОАЭ, Саудовская Аравия, Египет, Марокко, Кения и некоторые другие страны объявили о намерениях либерализовать свои электроэнергетические рынки и уделить основное внимание строительству новых генерирующих мощностей.

Наиболее крупные M&A (в разрезе регионов) представлены в таблице.

Таблица

Крупнейшие сделки M&A (II кв. 2015 г. – III кв. 2016 г.)

Дата объявления сделки	Целевая компания	Целевая страна	Потенциальный инвестор	Страна инвестора	Сумма сделки (млн долл. США)	Обоснование	Сегмент
Североамериканский и Южноамериканский регионы							
29 июля 2016	Energy Future Holdings Corporation	США	NextEra Energy Inc.	США	18 400	Обеспечивает 6-8% годовой рост скорректированной прибыли на акцию до 2018 г.	Передача и распределение: электроэнергия
31 мая 2016	Westar Energy Inc.	США	Great Plains Energy Inc.	США	12 117	Сокращение эксплуатационных затрат и выгода более чем для 90 000 потребителей штата Канзас и 600 000 потребителей в Миссури	Смешанный
09 февраля 2016	ITC Holdings Corporation	США	Fortis Inc.	Канада	11 305	Соответствие стратегии Fortis в целях диверсификации юрисдикций в области государственного регулирования, предпринимательских рисков и экономической эффективности состава оборудования	Передача и распределение: электроэнергия

Продолжение табл. со с. 180

Дата объявления сделки	Целевая компания	Целевая страна	Потенциальный инвестор	Страна инвестора	Сумма сделки (млн долл. США)	Обоснование	Сегмент
Европа							
12 сентября 2016	Gas Natural Fenosa (доля – 20%)	Испания	Американский фонд Глобального Инфраструктурного партнерства (GIP)	США	4 273	Соответствует стратегии GIP по инвестированию в стабильные активы, генерирующие денежные потоки	Передача и распределение: газ
18 ноября 2015	Enel Green Power S.p.A.	Италия	Enel S.p.A.	Италия	3 363	Создание синергии оперативного управления и координации деятельности поддержит повышенное внимание к возобновляемым источникам энергии	Генерация ВИЭ: ветряная, солнечная, биоэнергия
22 апреля 2015	Madridena Red de Gas, S.A.U.	Испания	Consortium (EDF и PGGM)	Франция	2 159	Формирование портфеля из генерирующих активов со стабильными денежными потоками	Передача и распределение: газ

Продолжение табл. со с. 180–181

Дата объявления сделки	Целевая компания	Целевая страна	Потенциальный инвестор	Страна инвестора	Сумма сделки (млн долл. США)	Обоснование	Сегмент
16 октября 2015	Verbundnetz Gas Aktiengesellschaft (VNG)	Германия	Energie Baden-Württemberg AG (EnBW)	Германия	2 082	В рамках сделки по реструктуризации между EnBW и EWE: для увеличения (в два раза) газового бизнеса EnBW	Передача и распределение: газ
13 июня 2016	WindMW GmbH (доля – 80%)	Германия	China Three Gorges Corporation	Китай	1 802	Расширение глобального присутствия China Three Gorges	Генерация ВИЭ: ветряная генерация
Азиатско-Тихоокеанский регион							
07 ноября 2015	Sanxia Jinshajiang Chuanyun Hydroelectric Power Co Ltd	Китай	China Yangtze Power Co Ltd	Китай	12 537	Соответствие стратегии China Yangtze Power в целях повышения качества активов и укрепления конкурентоспособности на рынке	Генерация ВИЭ: гидроэнергетика
24 ноября 2015	TransGrid	Австралия		Канада, Австралия, ОАЭ, Кувейт	7 377	Стремление инвесторов приобрести высококачественные регулируемые активы со стабильными денежными потоками	Передача и распределение: сети

Окончание табл. со с. 180–182

Дата объявления сделки	Целевая компания	Целевая страна	Потенциальный инвестор	Страна инвестора	Сумма сделки (млн дол. США)	Обоснование	Сегмент
08 сентября 2015	Power Assets Holdings Limited (РАН)	Китай (Гонконг)	Cheung Kong Infrastructure Holdings Limited (СКИ)	Китай (Гонконг)	4 990	Возможность для СКИ капитализировать большие денежные остатки РАН и инвестировать в инфраструктуру	Смешанный
29 апреля 2016	Jiangsu Guoxin Investment Group Limited (активы теплогенерации)	Китай	Sainty Marine Corporation Ltd	Китай	3 244	Соответствие стратегии Sainty Marine в целях расширения бизнеса тепловой генерации	Тепло-генерация

Источник: составлено автором по данным: Power transactions and trends 2015 review and 2016 outlook. ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-power-transactions-and-trends-q4-2015/%24FILE/EY-power-transactions-and-trends-q4-2015.pdf; Power transactions and trends Q2 2016. ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-power-transactions-and-trends-q2-2016/%24FILE/ey-power-transactions-and-trends-q2-2016.pdf; Power transactions and trends Q3 2015. ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-power-transactions-and-trends-q3-2015.pdf; Power transactions and trends Q1 2016. ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-power-transactions-and-trends-q1-2016/%24FILE/ey-power-transactions-and-trends-q1-2016.pdf; Power transactions and trends Q3 2016. ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-power-transactions-and-trends-q3-2016.pdf.

Самые крупные сделки (более 11 млрд долл. каждая) в указанный период были заключены инвесторами из США, Канады и Китая. Основными целями таких крупных приобретений для инвесторов являются повышение конкурентоспособности компаний на рынке и обеспечение их финансовой устойчивости.

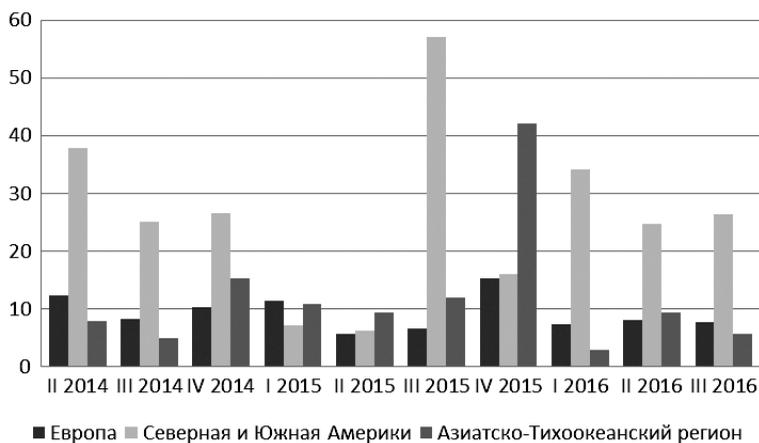
В Европейском регионе было заключено большое количество трансграничных сделок, что связано с либерализацией рынков стран – членов ЕС, а также с перспективой региональной интеграции энергетических рынков. Несмотря на несовершенство регулирования отрасли, государственные приоритеты по развитию ВИЭ на территории ЕС дают участникам рынка уверенность в окупаемости инвестиций в капитальное строительство как генерации, так и сетей.

Отдельно следует сказать о последствиях выхода Великобритании из ЕС (англ. Brexit) для инвестиционной активности в регионе. В настоящее время инвесторы находятся в неопределенности из-за отсутствия окончательного решения по развитию энергетической политики Великобритании в ближайшем будущем. Произойдет ли частичный отток капитала в ЕС из-за пока нерешенных вопросов регулирования, неясно. Тем не менее регулируемый сектор коммунальных услуг является для инвесторов наиболее безопасным в отличие от строительства новой генерации, из-за неопределенности потребностей в электропотреблении страны на среднесрочную и долгосрочную перспективы.

В странах, где законодательство не запрещает создание вертикально интегрированных компаний, инвесторы стремятся к укрупнению своего бизнеса, чтобы добиться синергетического эффекта и сократить операционные затраты. Помимо этого наблюдается тенденция к приобретению крупными компаниями активов в смежных отраслях; прежде всего это газовый бизнес, владение которым также может обеспечить энергетическим компаниям синергию. На рис. 2 представлена стоимость M&A в разрезе регионов.

Мировой объем сделок M&A по итогам III квартала 2016 г. составил 39,7 млрд долл. Наибольшая доля пришлась на Северо- и Южноамериканские регионы – около 66% от общей стоимости сделок в глобальном масштабе. Основная часть трансакций состоялась в сегменте передачи и распределения электроэнергии и газа, а также в рамках приобретения активов ВИЭ. Высокую активность проявили отечественные инвесторы в США – более 88% проведенных сделок.

Большая часть Европейских сделок M&A также относится к сегменту передачи и распределения; в III квартале 2016 г. этот показатель составил 5,1 млрд долл. Стоимость сделок, в которых приняли участие финансовые инвесторы, составила 5,5 млрд долл., что объясняется стабильностью доходов в долгосрочном периоде. Объем трансграничных сделок достиг 79%.



Источник: составлено автором по данным: Power transactions and trends 2015 review and 2016. ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-power-transactions-and-trends-q4-2015/%24FILE/EY-power-transactions-and-trends-q4-2015.pdf; Power transactions and trends Q2 2016. ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-power-transactions-and-trends-q2-2016/%24FILE/ey-power-transactions-and-trends-q2-2016.pdf; Power transactions and trends Q2 2015. [ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-power-transactions-and-trends-q2-2015/\\$FILE/EY-power-transactions-and-trends-q2-2015.pdf](http://ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-power-transactions-and-trends-q2-2015/$FILE/EY-power-transactions-and-trends-q2-2015.pdf); Power transactions and trends Q3 2015. ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_-_Power_transactions_and_trends_-_Q3_2015/%24FILE/EY-power-transactions-and-trends-Q3-2015.pdf; Power transactions and trends Q1 2016. ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-power-transactions-and-trends-q1-2016/%24FILE/ey-power-transactions-and-trends-q1-2016.pdf; Power transactions and trends Q3 2016. [ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-power-transactions-and-trends/\\$FILE/ey-power-transactions-and-trends-q3-2016.pdf](http://ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-power-transactions-and-trends/$FILE/ey-power-transactions-and-trends-q3-2016.pdf).

Рис. 2. Стоимость сделок M&A (II кв. 2014 – III кв. 2016 гг.), млрд долл.

Основной объем сделок Азиатско-Тихоокеанского региона связан с альтернативной генерацией. Во II полугодии 2016 г. этот показатель составил около 68% от общей суммарной стоимости сделок и, вероятнее всего, продолжит оставаться высоким. В 77% проведенных сделок приняли участие отечественные инвесторы.

По итогам анонсируемых сделок в Африканском и Ближневосточном регионах виден рост инвестиций в ВИЭ. Объем инвестиций в «зеленую» энергетику странами Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ) в ближайшие двадцать лет ожидается на уровне 100 млрд долл. К 2030 г. в Саудовской Аравии планируется построить 9,5 ГВт мощности, работающей на ВИЭ. Китайские инвестиции в энергетику Центральной и Западной Африки за 2010–2015 гг. составили 13 млрд долл.

Из приведенного анализа видно, что действия инвесторов подвержены влиянию двух основных групп факторов. В первую группу входят объективные перспективы рынка, по которым определяется доход-

ность инвестиций, во вторую – регуляторная специфика стран присутствия, которая, с одной стороны, очень тесно переплетается с первой группой факторов, а с другой – может серьезно исказить результаты инвестиционной деятельности.

Именно эффективная регуляторная политика может стать решающим фактором в привлечении инвестиций в отрасль. Поэтому многие страны проводят либерализацию электроэнергетических рынков, постепенно приближая их к условиям рыночной конкуренции, в том числе путем антимонопольного регулирования, не допускающего увеличения рыночной власти (англ. market power) отдельных компаний.

Однако противоположной тенденцией является рост инвестиций в регулируемые сегменты, что позволяет инвесторам снизить риски, связанные с неопределенностями работы на рынке.

Наиболее крупные компании инициируют сделки M&A, чтобы получить доступ одновременно к нескольким сегментам или иностранным рынкам в рамках одного направления деятельности. Это может способствовать синергетическому эффекту, а также обеспечить стабильность компании.

Стагнация или снижение потребления электроэнергии в странах с развитой или переходной экономикой приводится в баланс ростом спроса со стороны менее развитых стран, которые заинтересованы в привлечении ПИИ.

Стратегии развития ВИЭ ЕС, США и других постиндустриальных стран были подкреплены Парижским соглашением, которое предопределило рост инвестиций в ВИЭ по всему миру. Не менее привлекательными для инвесторов остаются проекты распределенной генерации, энергоэффективных технологий и энергонакопителей. Привлечение необходимых объемов инвестиций в электросетевую инфраструктуру чаще всего достигается эффективной регуляторной политикой.

Скорее всего, инвестиционные тенденции, наблюдаемые в 2015 г. и 2016 г., сохранятся на протяжении как минимум 10–15 лет. Это связано с относительно длительным периодом строительства генерации на ВИЭ, перспективностью инновационных разработок в электроэнергетике, спрос на которые подкрепляется и со стороны конечных потребителей, а также с достижением целей, установленных Парижским соглашением.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Thomas S. Hall D.* GATS and the Electricity and Water Sectors. PSIRU, Business School, University of Greenwich. Electronic data. London, March 2006. practicalaction.org/media/view/5820.

2. Кондрашова Н. Илон Маск представил интегрированную с крышей дома солнечную батарею. [Электронный ресурс] / Наталья Кондрашова // РБК. 2016, 29 октября. rbc.ru/technology_and_media/29/10/2016/5814040a9a7947b114b2eb5d.
3. Adoption of the Paris Agreement. Paris, 12 December 2015.
4. Решение Высшего Евразийского экономического совета от 8 мая 2015 г. № 12 «О Концепции формирования общего электроэнергетического рынка Евразийского экономического союза». М., 2015.
5. 2016 Top Markets Report. Smart Grid. A Market Assessment Tool for U.S. Exporters. [Electronic resource] / U.S. Department of Commerce. International Trade Administration. Electronic data. April 2016. www.trade.gov/topmarkets/pdf/Smart_Grid_Top_Markets_Report.pdf.
6. Energy Economic Developments. Investment perspectives in electricity markets [Electronic resource] / Publications Office of the European Union. Electronic data. Luxembourg, 2016. ec.europa.eu/economy_finance/publications/eeip/pdf/ip003_en.pdf.
7. Repowering Markets. Market design and regulation during the transition to low-carbon power systems [Electronic resource] / IEA – Electronic data. 2016. iea.org/publications/freepublications/publication/REPOWERINGMARKETS.pdf.

YA.N. ZUBKOVA

applicant of Department of management, marketing and foreign economic activity of the Moscow state institute of international relations under the Ministry of foreign affairs, specialist of Energy sales and operations Department of Lukoil, Moscow, Russia
yaroslavazubkova@yandex.ru

CURRENT INVESTMENT TRENDS IN THE GLOBAL ELECTRIC POWER INDUSTRY

The paper includes an analysis of the main trends in the power industry, which are the most attractive to investors. It considers the prospects for the global electric power industry, both in the industry regulations, and technological changes. Through the analysis of statistical data on mergers and acquisitions (M&A) the author has made a conclusion about investment flows by regions. The characteristics of the largest M&A transactions indicate the desire of energy companies to achieve a synergistic effect through the acquisition of assets in related industries or core assets in new markets, while optimizing existing business. This approach to the formation of asset portfolio provides investors with stability in a changing regulatory policy in the industry.

Keywords: *electric power infrastructure, regulatory policy, investments, mergers and acquisitions, renewables, distributed generation, electricity grid, integration of electricity markets.*

JEL: F21, F23, L94.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Л.В. ЗЕЛЕНОБОРСКАЯ
кандидат экономических наук,
ученый секретарь Института экономики РАН

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РАН В 2016 году

В 2016 г. Институт экономики Российской академии наук проводил исследовательскую деятельность в соответствии с Программой фундаментальных научных исследований государственных академий наук на 2013–2020 гг. по четырем научным направлениям: «Теоретическая экономика», «Экономическая политика», «Институты современной экономики и инновационное развитие», «Международные экономические и политические исследования».

Научные исследования велись по 15 темам в рамках базового бюджетного финансирования. Институт экономики принимал участие в Программах фундаментальных исследований Президиума РАН («Пространственное развитие России в XXI веке: природа, общество и их взаимодействие. Проблемы развития полиэтничного макрорегиона в условиях дестабилизации Каспийско-Черноморского зарубежья», «Исследование исторического процесса развития науки и техники в России: место в мировом научном сообществе, социальные и структурные трансформации. Фундаментальные проблемы оценки состояния и перспектив развития российской науки», «Анализ и прогноз долгосрочных тенденций научного и технологического развития: Россия и мир») и Отделения общественных наук РАН («Национальная экономическая безопасность России в условиях обострения объективных и инициированных рисков и угроз»), а также проводил исследования по грантам РГНФ и РФФИ.

Основные результаты научной деятельности

167. Исследование динамики соотношения глобального и национального в социально-экономическом развитии и оптимизация участия России в процессах региональной и глобальной интеграции

В коллективной монографии «Россия и Центрально-Восточная Европа: взаимоотношения в 2014–2015 гг.» (Отв. ред. И.И. Орлик // М.: ИЭ РАН, 2016) на основе анализа негативных тенденций последних двух лет определены общие направления и особенности политики Российской Федерации в отношении восточноевропейского региона и отдельных стран ЦВЕ, проанализированы политические, экономические и финансовые санкции против Российской Федерации, выявлены негативные последствия этих санкций для всех участников европейского сотрудничества.

В коллективной монографии «Центрально-Восточная Европа: развитие в новых геополитических реалиях» (Отв. ред. Н.В. Куликова // М.: ИЭ РАН, 2016) исследуется влияние произошедших в последние годы изменений в геополитической ситуации на экономическое развитие Центрально-Восточной Европы. Главный акцент сделан на анализе последствий для экономики стран ЦВЕ конфликта на Украине, связанных с ним санкций Запада против России и ответных торговых ограничений. Рассмотрены и другие внешние условия и внутренние факторы, поддерживающие либо тормозящие восстановление экономики региона после глубокого спада в период мирового финансового кризиса.

Коллективная монография «Азиатские соседи России: взаимодействие в региональной среде» (Под ред. Г.Д. Толорая // М.: ИТК «Дашков и К», 2016) – первое научное исследование в России, основанное на выводах современной транзитологии. В монографии рассмотрены итоги и тенденции использования Россией потенциала постсоциалистических азиатских стран; дан очерк трендов азиатского регионализма, дополненный анализом отношений России и с другими сопредельными странами.

В коллективной монографии «Страны Центрально-Восточной Европы: влияние новых геополитических факторов на экономическое развитие и отношения с Россией» (Отв. ред. И.И. Орлик, Н.В. Куликова // М.: ИЭ РАН, 2016) раскрыты сложные проблемы экономического развития стран Центрально-Восточной Европы (ЦВЕ) в связи с новыми геополитическими факторами, исследовано влияние обострения отношений между Россией и Евросоюзом на изменение позиций стран ЦВЕ по экономическим и политическим направлениям их стратегии. На основе анализа негативных тенденций последних лет определены общие направления и особенности политики Российской Федерации в отношении как всего восточноевропейского региона, так и отдельных стран ЦВЕ.

В коллективной монографии «Денежно-кредитные системы России и Беларуси в условиях глобальной финансовой нестабильности» (Отв. ред. В.К. Бурлачков, М.Ю. Головнин // М.: ИЭ РАН, 2016) анализируются новые вызовы с позиций реальных и потенциальных угроз, направленных на усиление глобальной финансовой нестабильности. Рассматриваются

риски для национальных денежно-кредитных и финансовых систем России и Беларуси и реакция на них. Выделяются основные направления и перспективы финансового взаимодействия двух стран.

В монографии В.В. Архиповой «Современные проблемы развития и перспективы реформирования мировой финансовой системы» (М.: ИЭ РАН, 2016) рассматриваются три теоретических блока, содержащие мировоззренческий взгляд на функционирование мировой финансовой системы, базовые системные концепции (гипотезы об эффективности рынка и финансовой хрупкости, макроэкономические модели с финансовыми «пузырями», ряд экономических моделей финансовых кризисов и эффектов «заражения») и концепции международного движения капитала. Даны авторские определения мировой и глобальной финансовой системы. Исследованы вопросы, связанные с воздействием глобальных реформ на российский финансовый сектор.

В сборнике научных трудов «Экономическое взаимодействие стран –членов СНГ в контексте Евразийского интеграционного проекта» (Отв. ред. Л.Б. Вардомский, А.Г. Пылин // М.: ИЭ РАН, 2015. Опубликовано в 2016 г.) рассматриваются вопросы экономического взаимодействия стран постсоветского пространства в условиях активизации процессов евразийской интеграции. Анализируются особенности усилившегося в последние годы геополитического соперничества на пространстве СНГ, проблемы экономического взаимодействия России и Украины в новых условиях, перспективы развития Евразийского интеграционного проекта.

Сборник научных трудов «Переход стран Центрально-Восточной Европы от социализма к капитализму: особенности и результаты» (Под ред. С.П. Глинкиной, Н.В. Куликовой // М.: ИЭ РАН, 2016) посвящен системной трансформации в странах Центрально-Восточной Европы, осуществленной параллельно и во взаимосвязи с их включением в процесс европейской интеграции. Исследованы особенности перехода стран ЦВЕ к демократии, к либеральной рыночной экономике; проанализированы экономические и политические результаты проведенных системных реформ; рассмотрены национальные концепции реформирования отраслей социальной сферы и моделей социальной политики.

Сборник научных трудов «Вызовы со стороны мировой валютно-финансовой системы: поиск ответов для ЕАЭС и БРИКС» (Под ред. Р.С. Гринберга, С.Г. Арбузова // М.: ИЭ РАН, 2016) содержит комплексный анализ проблем мировой валютно-финансовой архитектуры и перспектив развития МВФ на современном этапе. Авторами статей исследован международный опыт по созданию стабилизационных механизмов. Особое внимание уделено предложениям стран БРИКС по реформированию мировой финансовой системы, а также перспективам финансового взаимодействия в рамках ЕАЭС.

168. Разработка концепции социально-экономической стратегии России на период до 2050 г. (Дерево целей и система приоритетов)

В коллективной монографии «Российская социально-экономическая система: реалии и вектор развития» (Под ред. Р.С. Гринберга и П.В. Савченко // М.: ИНФРА-М, 2016) раскрываются феномен социально-экономической Системы, ее общие и идентичные черты, краткосрочная, среднесрочная и долгосрочная стратегия, модернизация Системы, взаимодействие ее экономической, социальной и политической подсистем, интеграция экономической эффективности и социальной справедливости, институциональная среда, производственный и инновационный потенциалы, неоиндустриализация, государственное и рыночное регулирование, эффективность государственного управления, мотивация трудовой и предпринимательской деятельности, развитие денежно-кредитных институтов, соотношение монетарной и фискальной политики и др.

В монографии В.К. Сенчагова, Е.А. Иванова, Б.В. Губина «Новая индустриализация – основа обеспечения экономической безопасности и выхода из рецессии» (М.: ИЭ РАН, 2016) дано обоснование путей новой индустриализации при эффективном обеспечении экономической безопасности, особенно при решении проблем импортозамещения в рамках новой модели экономического роста, позволяющей обеспечить глобальную сбалансированность финансовой системы страны, нейтрализовать влияние антироссийских санкций, преодолеть финансово-экономическую неустойчивость, смягчить рецессионные тенденции. Предлагается комплекс стратегических решений, направленных на активизацию процесса новой индустриализации, и дается прогнозная оценка результатов этих мер и их влияния на национальные интересы России.

В монографии О.С. Сухарева «Теория реструктуризации экономики» (М.: Ленанд, 2016) развиваются общие положения теории реструктуризации экономики, формируются принципы, критерии анализа структурных изменений, предлагаются модели экономического роста и развития.

171. Развитие методологии макроэкономических измерений

Основная связующая идея коллективной монографии «Новые исследования в гетеродоксальной экономике: российский вклад» (Отв. ред. В.И. Мавевский, С.Г. Курдина // М.: ИЭ РАН, 2016) – гетеродоксальный подход к раскрытию проблем методологии экономических исследований, эволюционной теории капитала, институциональной экономической теории. Монография содержит результаты прикладных исследований и разработок в области эволюционной и институциональной экономики, а также системного анализа.

В монографии А.П. Евстигнеевой, Р.Н. Евстигнеева «Стратегия экономического развития России» (М.: Ленанд, 2016) рассмотрены некоторые

теоретические аспекты мирового экономического развития на современном этапе. Экономика рассматривается авторами как часть общего культурного ландшафта человечества. При этом особое внимание уделяется таким ее аспектам, как взаимоотношение государства и рынка, этапы развития рыночных структур, проблемы политизации экономики, глобализации и догоняющего развития.

В монографии Е.Е. Шестаковой «Современные многоуровневые пенсионные системы: национальные особенности формирования и развития» проведен многоаспектный анализ состояния пенсионного обеспечения и особенностей проведения пенсионных реформ в государствах с переходной экономикой и в группе наиболее экономически развитых стран. Дана оценка важнейших параметров качества новых многоуровневых пенсионных систем, структуры финансирования страховых пенсий и инструментов регулирования пенсионных обязательств.

В коллективной монографии «Новая промышленная политика России в контексте обеспечения технологической независимости» (Отв. ред. Е.Б. Ленчук // СПб.: Алетейя, 2016) исследованы отечественные механизмы и инструменты регулирования процессов индустриального развития, в том числе вопросы взаимодействия промышленной политики с другими составляющими макроэкономической политики: структурной, инвестиционной, региональной, научно-технической, кадровой и т.д. Проанализированы пути совершенствования институциональной среды промышленного развития: финансовых институтов развития, института контрактных отношений и партнерства малого и крупного бизнеса.

Коллективная монография «Конкурентная политика в системе институтов государственного управления» (Отв. ред. И.Р. Курнышева // М.: ИЭ РАН, 2016) посвящена актуальным институциональным и прикладным проблемам совершенствования государственного управления экономикой. Всесторонне оценена роль рыночной конкуренции и антимонопольной деятельности как факторов реструктуризации экономики и создания базовых рыночных и институциональных условий для обеспечения позитивной динамики социально-экономического развития. Проведен институциональный анализ дисфункций государственного управления экономикой, предложены рекомендации по их сглаживанию.

В коллективной монографии «Стратегическое планирование территориального развития» (Отв. ред. Е.М. Бухвальд // М.: ИЭ РАН, 2016) исследованы экономические, институциональные и правовые предпосылки, обеспечивающие формирование действенной вертикали стратегического планирования и эффективное использование методов стратегического планирования в региональном и муниципальном звене управления. Показаны пути совершенствования нормативно-право-

вой и методической базы стратегического планирования на федеральном и региональном уровнях. Рассмотрены проблемы, возникающие в связи с распространением практики стратегического планирования на муниципальный уровень управления.

В коллективной монографии «Внешнеэкономические связи России: современные вызовы и возможные ответы» (Под ред. В.П. Оболенского // М.: ИЭ РАН, 2016) анализируется ситуация, сложившаяся после глобального финансово-экономического кризиса в международной торговле; рассматриваются динамика и структура внешней торговли РФ, объемы и направления притока иностранных инвестиций в Россию и оттока российских инвестиций, характер участия отечественных производителей в глобальных стоимостных цепочках; анализируется интеграционная политика России, выявляются ее наиболее оптимальные региональные направления.

Сборник научных трудов «Социальный либерализм» (Под ред. А.Я. Рубинштейна, Н.М. Плискевич // СПб.: Алетейя, 2016) посвящен одной из важнейших и системообразующих категорий – социальному либерализму. В теоретической экономике и экономической политике данная категория применяется в контексте анализа взаимодействий рыночных механизмов саморегулирования и государственной активности. В сборнике содержатся материалы дискуссии по проблемам социального либерализма, организованной журналом «Общественные науки и современность» в 2012–2016 гг., в которой приняли участие сторонники различных научных школ и мировоззрений, представляющие ведущие исследовательские центры научных и образовательных организаций.

В сборнике научных трудов «Экономические теории и рыночные реформы» (История мировой экономики. Вып. 5 / Отв. ред. Ю.П. Бокарев // М.: ИЭ РАН, 2016) исследованы: феномен экономических реформ как элемент глобального управления, соотношение неоклассической экономической теории и реальной экономики, взгляды неомальтузианства на экономические законы истории. Дан анализ конкретных экономических преобразований, в том числе денежных реформ Германии и России начала 1920-х годов, выбора модели социалистической модернизации сельского хозяйства СССР, источников дохода сельской семьи в России в 1985–2002 гг., налогов в системе социально-политических преобразований современного российского общества и др.

В сборнике научных трудов «Инновационное развитие промышленного комплекса России: институциональный аспект» (Под ред. В.И. Филатова, И.И. Смотрицкой // М.: ИЭ РАН, 2016) дан анализ состояния научно-технической базы российской промышленности, сформулированы приоритеты и задачи ее технологической модернизации, дана оценка имеющихся для этой цели ресурсов, рассмотрены пути формирова-

ния институтов организационной, управленческой, финансовой, научной и кадровой поддержки инновационного развития. Особое внимание уделено развитию контрактных инструментов и механизмов реализации новой промышленной политики.

Сборник научных трудов «Пенсионеры спасут бюджет (экспертные материалы о пенсионной реформе)» (Отв. ред. Л.С. Ржаницына // М.: ИЭ РАН, 2016) посвящен проблемам пенсионного обеспечения. В сборнике представлены материалы, подготовленные экспертами – участниками круглого стола «Пенсии в условиях кризиса» (ИЭ РАН, 2015 г.).

Научно-организационная деятельность ИЭ РАН

В целях координации научных исследований и активизации внедрения результатов научно-исследовательских разработок в практику Институтом экономики в 2016 г. был проведен ряд научно-организационных мероприятий:

Конференции и симпозиумы:

- Международная научная конференция «Россия и Китай в региональных интеграционных проектах. Проблемы и перспективы взаимодействия» (Москва, июнь);
- Первые Богомоловские чтения «Глобальная и российская экономика в эпоху перемен» (Москва, сентябрь);
- Ежегодная научная конференция молодых ученых «Россия в глобальной экономике: новые вызовы и угрозы» (Москва, ноябрь);
- XXIV Кондратьевские чтения «Социально-экономические проблемы современности: поиски междисциплинарных решений (Москва, ноябрь; совместно с Международным фондом им. Н.Д. Кондратьева);
- Международная российско-польская конференция «Итоги трансформации, или какой капитализм мы построили» (Москва, ноябрь; совместно и ИЭН РАН);
- VII Кронродовские чтения, посвященные Е.Л. Маневичу (Москва, ноябрь);
- Третий Российский экономический конгресс (Москва, декабрь; совместно с МГУ им. М.В. Ломоносова и Новой экономической ассоциацией).

Круглые столы:

- «Формирование стратегии научно-технологического развития на период до 2030 г.» (март);
- «Денежно-кредитная и бюджетно-налоговая политика на современном этапе глобализации» (июнь);
- «Институты, определяющие динамику развития АПК» (июнь; совместно с РАЕН);

- «25 лет спустя. Итоги и перспективы развития постсоветских государств» (декабрь; совместно с Ассоциацией «Центр исследований экономического и социокультурного развития стран СНГ, Центральной и Восточной Европы»).

В отчетный период продолжали работу научные семинары Института экономики РАН: «Теоретическая экономика» (рук. – д.ф.н. А.Я. Рубинштейн), «Современные проблемы институционально-эволюционной теории» (рук. – д.с.н. С.Г. Кирдина), «Деньги и денежное обращение в период формирования национальных денежных систем» (рук. – д.и.н. Ю.П. Бокарев), «Теория и практика экономических реформ» (рук. – д.и.н. Ю.П. Бокарев), «Институциональная теория и ее приложения» (рук. – д.э.н. О.С. Сухарев), «Методология анализа на основе системы национальных счетов и ее практическое использование» (рук. – д.э.н. И.А. Погосов), «Эконометрические методы междисциплинарных исследований» (рук. – д.э.н. О.А. Кислицина, Л.Н. Слуцкий), «Глобальная нестабильность: причины и последствия» (рук. – д.и.н. Б.А. Шмелев), семинар для молодых ученых по международным экономическим и политическим исследованиям (рук. – членкорр. РАН М.Ю. Головнин, к.э.н. Д.И. Ушкалова, к.э.н. А.Г. Пылин).

Работа научных советов

- В 2016 г. состоялось 15 заседаний Ученого совета института. Были обсуждены следующие научные доклады:
- д.ф.н. А.Я. Рубинштейн «Ранжирование российских экономических журналов: научный метод или «игра в цифирь»?»;
- д.э.н. Е.В. Балацкий, М.А. Юревич «Искажения и очистка индивидуальных профилей экономистов в системе РИНЦ»;
- д.э.н. Б.А. Хейфец «Трансрегиональное реформатирование глобального экономического пространства. Вызовы для России»;
- к.э.н. Б.Е. Фрумкин «Агропродовольственный комплекс России в условиях «санкционного противостояния»;
- «Институциональный анализ дисфункций государственного управления экономикой» (Под ред. д.э.н. А.Г. Зельднера, д.э.н. В.С. Осипова);
- д.э.н. В.Е. Маневич, к.э.н. И.С. Букина «Кредитно-денежная и финансовая система России в 2015 году и первом полугодии 2016 года»;
- д.э.н. Л.Н. Лыкова «Налоговая система России: возможности повышения устойчивости к финансовым шокам».

Экспертная деятельность

В 2016 г. Институт экономики подготовил и направил в органы исполнительной и законодательной власти, министерства и ведомства (Совет Федерации ФС РФ, Государственная Дума ФС РФ, Администрация Президента РФ, Совет безопасности РФ, Счетная палата РФ, Министерство экономического развития РФ, Министерство иностранных дел РФ, Министерство культуры РФ и др.) более 30 экспертных и аналитических материалов.

Издательская деятельность

В 2016 г. Институтом экономики издано более 30 научных трудов (монографий, брошюр, сборников научных трудов, докладов).

В серии «Научные доклады Института экономики РАН» изданы доклады:

- Г.В. Анисимова, М.И. Воейков «Политическая экономия равенства и неравенства»;
- В.В. Арсланов «География, институты и истоки глобального неравенства»;
- Л.Б. Вардомский, А.Г. Пылин, М.Ю. Ильина «Экономика Армении: идеи, модели и результаты развития»;
- С.П. Глинкина, М.О. Тураева, А.А. Яковлев «Китайская стратегия освоения постсоветского пространства и судьба Евразийского экономического союза»;
- Д.Ш. Гогохия «Деньги, кредит и банки»;
- М.Ю. Головинин «Денежно-кредитная политика России в условиях внешних шоков»;
- М.А. Дерябина «Организация реального сектора экономики: эволюция теоретических парадигм»;
- Л.А. Ермак «Механизмы финансового обеспечения социальных конституционных прав граждан»;
- О.А. Кислицына «Измерение качества жизни / благополучия: международный опыт»;
- Л.Н. Лыкова «Налоговая система России: возможности повышения устойчивости к финансовым шокам»;
- В.Е. Маневич, И.С. Букина «Кредитно-денежная и финансовая система России в 2015 году и первом полугодии 2016 года»;
- В.Ю. Музычук, Е.А. Хаунина «Институциональные новации в финансировании культуры»;
- П.А. Ореховский «Прерывистый тренд развития структурализма: альтернативная традиция экономического анализа»;
- И.А. Погосов, Е.А. Соколовская «Экономические кризисы и безработица в России»;
- А.Я. Рубинштейн «Основы общей теории провалов рыночной экономики»;
- В.К. Сенчагов, Е.А. Иванов «Структура механизма современного мониторинга экономической безопасности России»;
- Д.В. Скрыпник «Бюджетные правила, эффективность правительства и экономический рост»;
- М.М. Соколов «Актуальные проблемы развития нефтегазового комплекса России»;
- М.О. Тураева «Экономика Киргизии: институты и ресурсы развития».

Продолжалось издание научных журналов «Вестник Института экономики Российской академии наук», «Мир перемен», «Федерализм».

Международное сотрудничество

В 2016 г. Институт экономики проводил работу на основе двусторонних межинститутских долгосрочных соглашений о международном сотрудничестве с зарубежными партнерами:

- Соглашение о научном сотрудничестве между Научным Фондом Захир (Индия, Нью-Дели) и ИЭ РАН;
- Соглашение о научном сотрудничестве между Технологическим университетом Таджикистана и ИЭ РАН;
- Соглашение о научном сотрудничестве между Хорогским государственным университетом имени М. Назаршоева и ИЭ РАН;
- Соглашение о научном сотрудничестве между Кыргызско-Российским Славянским университетом и ИЭ РАН;
- Соглашение о научном сотрудничестве между Институтом экономики им. П. Гугашвили Тбилисского государственного университета им. И. Джавахишвили (Грузия) и ИЭ РАН;
- Меморандум о научном сотрудничестве между Национальной Академией экономической стратегии КАОН (НАЭС КАОН) и ИЭ РАН;
- Соглашение о научном сотрудничестве между Институтом политических исследований ПАН и ИЭ РАН;
- Соглашение о научном сотрудничестве между АО «Институт экономических исследований Министерства экономического развития и торговли» Республики Казахстан и ИЭ РАН;
- Соглашение о научном сотрудничестве между Экономическим университетом в Братиславе (Словацкая Республика) и ИЭ РАН;
- Соглашение о научном сотрудничестве между Институтом экономики Министерства образования и науки Республики Казахстан и ИЭ РАН;
- Соглашение о научном сотрудничестве между Институтом развития села и сельского хозяйства ПАН и ИЭ РАН;
- Соглашение о научном сотрудничестве между Экономическим университетом г. Познань и ИЭ РАН.

Ученые ИЭ РАН участвовали в международных симпозиумах, форумах, конгрессах, конференциях, семинарах, организованных зарубежными научными центрами, международными организациями зарубежных стран.

НА КНИЖНУЮ ПОЛКУ

ПРЕДПОСЫЛКИ ПЕРЕХОДА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ К НОВОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Социально-экономические условия перехода к новой модели экономического роста: монография / рук. авт. кол. Д.Е. Сорокин; под. ред. Н.Ю. Ахапкина, Л.В. Никифорова. М.: ИНФРА-М, 2017.

Монография «Социально-экономические условия перехода к новой модели экономического роста» посвящена анализу происходящих в мире перемен, обусловивших возникновение новой, ранее не характерной для российской экономики среды развития. Эти перемены основаны на необходимости и важности постоянного совершенствования и обновления экономических отношений и хозяйственных институтов, требующих более совершенных и динамичных систем управления, поиска мер преодоления возникающих как внешних, так и внутренних угроз.

Раскрыв сложность современной экономической ситуации, вызванной в том числе преобладанием экстенсивных факторов развития при сохранении слабой восприимчивости экономики к инновациям, авторы монографии выделили четыре важнейших направления перевода экономики страны на новую модель роста. Прежде всего речь идет о формировании условий устойчивого развития реального сектора экономики (раздел 1) и финансовой архитектуры, нацеленной на экономический рост (раздел 2). Затем,

отметив важность пространственного развития экономики, авторы сосредоточились на проблемах интеграции хозяйственных и социальных процессов, включая не только механизмы и институты пространственных взаимосвязей, но и функционирования местного самоуправления, как важнейшего условия эффективной организации и развития российских территорий (раздел 3). И наконец, в монографии сделан принципиальный вывод о значимости формирования социальной среды, способствующей личностному и профессиональному развитию человека (раздел 4). Это, по мнению авторов, потребует переосмысления приоритетов развития социальной сферы, внедрения новых подходов реформирования системы трудовых отношений и раскрытия потенциала гражданского общества.

Детальное рассмотрение макроэкономических факторов долговременного экономического роста, включая научно-технический прогресс, соотношение труда и капитала в приросте валового дохода, производительности труда и реальной заработной платы, динамику капиталоемкости, в целом способность экономики к конкуренции на мировых рынках, привели авторов к необходимости провести анализ проблем структурной трансформации промышленности. Ее приоритетами, закладывающими материальную основу экономического роста, должны стать, по мнению авторов, не только индустрии нового технологического уклада (включая нано-биоинформационно-когнитивные технологии), но и модернизация ключевых

отраслей машиностроения, направленная на снижение зависимости от импорта оборудования.

Важнейшей составляющей российской экономики являлся и продолжает быть топливно-энергетический комплекс, требующий, как справедливо отмечают авторы, согласования интересов общества, государства и корпораций. Между тем введение в 2014 г. против России санкций, а также падение мировых цен на нефть существенно изменили внешние условия развития российской энергетики. Это актуализировало необходимость серьезных преобразований в ТЭК – по сути, его модернизации, требующей выработки четкой энергетической стратегии. Эта стратегия должна обеспечить преодоление таких факторов, как возрастание роли «ручного управления» топливно-энергетическим комплексом и сохранение монополизма при ограничении реальных возможностей развития малых и средних энергокомпаний. В конечном счете только продуманный стратегический подход может обеспечить как урегулирование отношений между государством и частным бизнесом, так и снижение чувствительности экономики к быстро меняющейся ситуации на мировых энергетических рынках.

Агропродовольственный комплекс в монографии справедливо рассмотрен в качестве «интегрального фактора и драйвера экономического роста» (с. 93). Наряду с предлагаемыми решениями традиционной задачи укрепления материально-технической базы сельского хозяйства и развития инфраструктуры села крайне актуальным представляется выделение в качестве одного из ключевых направлений агропродовольственной политики поддержки внедрения современных технологий, адаптированных к различным типам хозяйств. Здесь авторы монографии обращают внимание на целесообразность стимулирования развития органического земледелия прежде всего силами малого предпри-

нимательства и хозяйств населения, постепенно переориентирующегося на органические, свежие и здоровые, а не «путешествующие» продукты.

Важное место в монографии отведено анализу институциональных аспектов экономической политики в отношении малого и среднего предпринимательства, чрезвычайно важного для экономики современной России, долгие годы ориентированной на гигантоманию. В частности, среди факторов, стимулирующих эти формы предпринимательства, рассматриваются финансирование программ поддержки малого и среднего бизнеса, реализующихся за счет использования возможностей государственного или муниципального заказа, поддержка и расширение доступа к объектам недвижимости и инфраструктуры. С точки зрения расширения организационной поддержки российского малого и среднего предпринимательства крайне важным представляется вывод авторов о необходимости усиления роли субфедерального звена управления, что является задачей не только актуальной, но и имеющей возможности быстрой реализации на практике.

Анализируемое в монографии развитие экономики России на основе интеграции хозяйственных и социальных процессов, связанное с пространственным фактором, или, как его трактуют авторы, «единого поля всех форм хозяйствования и процессов социального развития» (с. 195), сдерживается, по их мнению, четырьмя видами барьеров. Среди них выделяются, во-первых, правовые барьеры, обусловленные многообразием регламентирующих документов субфедерального уровня. Во-вторых, социальные барьеры, определяемые дефицитом «всех слагаемых социальной инфраструктуры» на пространстве страны (с. 199). В-третьих, экономические барьеры, в основе которых лежат глубокие разрывы в уровне развития отдельных регионов

и территорий. В-четвертых, институциональные барьеры, порождаемые отсутствием четких представлений о том, «как и за счет каких инструментов должна решаться задача оптимизации пространственного развития, и, главное, как это решение увязывается с иными приоритетными направлениями экономической политики государства» (с. 206). Пока же в условиях «явной бессистемности деятельности институтов развития» (с. 208), что видно на примере особых экономических зон и территорий опережающего социально-экономического развития, включается принцип жестко разделенной двухсекторной экономики: «процветание за забором» и «потенциальный социально-экономический застой – с внешней стороны» (с. 213).

Значительное место в монографии отведено вопросам местного самоуправления как условия эффективного использования социально-экономического потенциала территорий. В частности, авторами ставится вопрос о том, несет ли местное самоуправление России национальную специфику или в нем проявляются общемировые тенденции. Конечно, общие тенденции играют известную роль, в частности, «полномочия (а значит и ответственность) местных органов везде расширяются» (с. 231). Но при этом во многих странах сокращаются «субвенции центрального правительства и трансферты местным бюджетам» (с. 232). Выход из положения, как считают авторы монографии, находится в межмуниципальном сотрудничестве. В России из известных «форм межмуниципального сотрудничества (ассоциативного, договорного и организационно-хозяйственного) основное внимание уделяется формам ассоциативным» (с. 233). В то же время в монографии отмечается, что в России неявно господствует точка зрения, что реализация основных ориентиров развития экономики страны (ее инновационная переориентация, модернизация, импортозаме-

щение и др.) связана исключительно с программами, стратегиями и в целом с деятельностью государственных органов власти (Федерации в целом и ее субъектов). Между тем авторы монографии справедливо настаивают на том, что в России «местные сообщества сегодня должны стать важнейшим фактором обеспечения конкурентоспособности национальной экономики, ее модернизации. Это признают многие исследователи. Однако как бюджетная система, так и вся нормативно-законодательная база работают сегодня против этого» (с. 238).

Одним из ключевых условий перехода страны к новой модели экономического роста является усиление внимания государства к вопросам социального развития и формирование новой социальной политики. Однако в настоящее время, как полагают авторы монографии, и на практике, и в теоретических дискуссиях наблюдается фактический отказ от содействия становлению социального государства. Это выражается в постепенном свертывании только начавшей укрепляться системы социальных гарантий, отказе от индексации пенсий по темпам инфляции, активизации попыток урезать права работающих пенсионеров, в падении реальных доходов населения и росте бедности на фоне роста прибылей корпораций. При этом теоретические изыскания сторонников либерального направления жестко нацелены на «проведение принципа индивидуальной ответственности за собственное благополучие и благополучие семьи» (с. 243). В противовес таким подходам авторы аргументированно показывают, что «развитие социальной сферы и удовлетворение социальных потребностей» являются неотъемлемым условием воспроизводственного процесса (с. 245). Более того, наращивание инвестиций в социальную сферу – это залог долговременного экономического роста и социального развития одновременно.

Важным направлением развития социальной сферы в настоящее время выступает использование бизнеса в качестве поставщика социальных услуг в форме государственно-частного партнерства, а также более широкого включения в экономику социального фактора, что означает «становление новой инфраструктуры социальной политики» (с. 250). Рассматривая данную проблематику, авторы монографии исходят из принципиальной посылки, что в современном мире социальная сфера выступает как пространство, где государство является основным, но не единственным актором. Оно вынуждено все активнее взаимодействовать с бизнесом и некоммерческими организациями. Но при этом принципиально важным является положение, что основой регулирования социально-трудовых отношений должна являться общенациональная система гарантий в сопряжении с повышением эффективности механизмов принуждения к исполнению законов (law enforcement).

В монографии, естественно, рассмотрены далеко не все аспекты сложной и многогранной проблемы перехода к новой модели экономического роста. Также, при придирчивом

чтении, можно заметить не столько разную стилистику отдельных разделов книги, сколько различную форму изложения текстов в них. Зачастую построение анализа основывается на быстропроходящих конъюнктурных событиях и проблемах. Местами в разных главах монографии приводимые обоснования базируются на различных принципах – в одних случаях на слишком подробной статистике, а в других – на рассуждениях, которые могли бы быть менее пространными. Однако все это никак не умаляет значимости проведенного авторами исследования современного состояния российской экономики, а реализованный ими подход, основанный на анализе объективно существующих предпосылок, горизонтов и ограничений развития макроэкономического, ресурсного и институционального свойства, можно рассматривать как значительный вклад в решение задач разработки направлений и конкретных мер социально-экономической модернизации.

*Т.Е. Кузнецова,
доктор экономических наук,
главный научный сотрудник
Института экономики РАН*