

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ. ИЗДАЕТСЯ С 2007 г.

ВЫХОДИТ 6 РАЗ В ГОД

№ 4/2017

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

№ 4/2017

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:

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

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

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

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 15.08.2017.
Формат 70×100/16. Усл.-печ. л. 10. Тираж 500 экз.
Печать офсетная. Заказ № 11/03087

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

- Павленко Ю.Г.**
Формирование эффективного государства: политико-экономический анализ 7
- Гогохия Д.Ш.**
Некоторые аспекты теории денег. 18

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Ржаницына Л.С.**
Социальные бюджеты в системе программно-целевого бюджетирования в России – «Бюджет пенсионера» 31
- Шестакова Е.Е.**
Стареющее общество: в поисках оптимальной модели долгосрочного обслуживания 45
- Халикова С.С.**
Молодежь Дальнего Востока о российско-китайских отношениях. . 60
- Сороко А.В.**
Образовательный аспект формирования кадрового потенциала в сфере информационных технологий 70
- Варавва М.Ю.**
Ценность и специфика научного знания как экономического ресурса. 77
- Грибанова О.М.**
Концепция управления государственным имуществом: оценка и перспективы развития. 90

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

- Костиков И.В.**
Перспективы развития финансового рынка России к 2030 году: глобальный контекст. Часть 2 98
- Нешиной А.С.**
Финансы населения: макро- мезоэкономический анализ их формирования и использования 107

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

- Ушкалова Д.И.**
Экономические эффекты региональной интеграции: мифы и реальность. 120

ЭКОНОМЕТРИКА

Ельшин Л.А.

Сравнительный анализ циклических колебаний региональных экономических систем: моделирование, идентификация, прогнозирование 138

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Бердичевский И.В.

Механизм формирования и реализации налогового потенциала региона 157

Быковский Г.В.

Экономическая эффективность взаимоотношений «продавец–клиент» в интернет-торговле 169

Ананикян Д.С.

Паралегальные и теневые процессы в условиях финансовой глобализации. 179

Фролова Н.Д.

Повышение квалификации кредитных сотрудников как фактор стабильности банковского сектора. 187

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Караваева И.В.

Развитие стратегии экономической безопасности в открытой дискуссии ученых и практиков 195

CONTENTS

QUESTIONS OF ECONOMIC THEORY

- Pavlenko Yu.G.**
Formation of the effective state: political and economic analysis 7
- Gogokhiya D.Sh.**
Some aspects of money theory 18

ECONOMICS AND MANAGEMENT

- Rzhanitsyna L.S.**
Social budgets in the system of program and target budgeting
of Russia – «the budget of the pensioner» 31
- Shestakova E.E.**
The growing old society: in search of optimum model of long-term
service 45
- Khalikova S.S.**
Youth of the Far East about the Russian-Chinese relations 60
- Soroko A.V.**
Educational aspect of personnel potential formation in the sphere
of information technologies 70
- Gribanova O.S.**
Concept of the state property management: assessment and prospects
of development 90

FINANCE, MONETARY CIRCULATION AND CREDIT

- Kostikov I.V.**
The prospects of development of the financial market of Russia
by 2030: global context. Part 2. 98
- Neshitoy A.S.**
Population finance: the macro and the mesoeconomic analysis
of their formation and use 107

WORLD ECONOMY

- Ushkalova D.I.**
Economic effects of regional integration: myths and reality 120

ECONOMETRICS

Elshin L.A.

Comparative analysis of cyclic fluctuations of regional economic systems: modeling, identification, forecasting. 138

PUBLICATIONS OF YOUNG SCIENTISTS

Berdichevskiy I.V.

Mechanism of formation and realization of tax capacity of the region. 157

Bykovskiy G.V.

Economic efficiency of relationship «seller-client» in Internet trade 169

Ananikyan D.S.

Paralegal and shadow processes in the conditions of financial globalization 179

Frolova N.D.

Professional development of credit employees as factor of stability of the banking sector 187

SCIENTIFIC LIFE

Karavaeva I.V.

Development of strategy of economic security in an open discussion of scientists and practitioners 195

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Ю.Г. ПАВЛЕНКО

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

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ГОСУДАРСТВА: ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

В статье обосновывается необходимость формирования в России государства, эффективного с точки зрения достижения социально-экономических целей. С политико-экономических позиций анализируется эволюция отношений собственности, определяющих вектор развития современной экономики. Исследуется роль государства в создании институциональных предпосылок успешного экономического развития. На основе системы международных показателей ООН анализируется сравнительная конкурентоспособность российского государства.

Ключевые слова: *эффективность, социальное государство, экономические отношения, капитализм, корпорации, конкурентоспособность.*

JEL: B25, I3, O35, O38, O43, P30.

Эффективность современного государства с экономической точки зрения можно оценить по трем критериям: насколько обеспечивается стабильный экономический рост, насколько справедливо распределяется произведенный совокупный доход и, наконец, какова конкурентоспособность страны в глобальной экономике. К сожалению, по всем приведенным критериям эффективность российского государства нельзя назвать удовлетворительной. Можно выделить три концептуальных подхода к повышению эффективности государства, относящиеся к социально-экономической сфере. Первый подход – имитационный. Его суть заключается в том, чтобы в максимальной степени задействовать институциональные модели и организационно-управленческие механизмы, используемые в развитых рыночных экономиках. Второй подход, который можно определить как консервативно-реставрационный, сводится к попыткам использовать старые «проверенные» в отечественной практике методы, относящиеся как к дореволюционному, так и к послереволюционному периодам. В этой связи симптоматично появление экзотических «вбросов» о возмож-

ности введения монархии в России в качестве эффективной формы управления государством. Есть и третий подход, который может быть определен как креативно-инновационный. Данный подход должен опираться на поиск новых форм социально-экономических, производственных отношений в условиях кардинальных изменений в материально-технической базе современной экономики, которые лаконично определяются как экономика знаний.

Имитационный подход довольно широко использовался начиная с 1990-х годов, в период так называемых радикальных реформ. Опыт показал, что он не привел к удовлетворяющим общество результатам. Из-за масштабов страны и специфики социально-экономических отношений, не укладывающихся в предлагавшиеся внешние шаблоны. Попытка вернуться назад, абсолютизируя исторические особенности России, ее своеобразие, также не представляется лучшим решением, поскольку историческое развитие в мире и в стране с неизбежностью рождает новые отношения, новые вызовы и, соответственно, требует новых институциональных решений. Представляется, что выбор креативно-инновационного направления (при возможном использовании элементов двух других отмеченных подходов) определяется теми вызовами, которые возникают в связи с тем местом, которое занимает Россия на геополитической карте мира. Это положение диктует высокий уровень политической и экономической независимости и самостоятельности страны. В то же время существенное отставание России в экономическом развитии требует поиска и нахождения прорывных решений, опирающихся на понимание глубинных закономерностей развития и перспективных трендов. Россия в силу своего богатого исторического опыта социальных инноваций, а также накопленного научно-технического потенциала, как нам представляется, способна ответить на отмеченные вызовы.

1. Креативно-инновационное направление развития экономических отношений

Исследование глубинных закономерностей развития, роли и места государства в экономике нуждается в политико-экономическом осмыслении. Обратимся к работам наиболее выдающихся экономистов, которые в своих исследованиях определили перспективные пути и формы эволюции системы экономических отношений, включая государство как субъект этих отношений. К таким экономистам мы относим прежде всего Т. Веблена, Дж. М. Кейнса и Дж. К. Гэлбрейта.

Т. Веблен в своей знаменитой работе «Теория праздного класса» большое внимание уделил разработке проблемы консерватизма и негативной роли «праздного класса» в воспроизводстве социального

неравенства в обществе. Данный аспект работы Веблена уже рассматривалась нами ранее [2]. В настоящей работе хотелось бы обратить внимание на другие аспекты проблемы «праздного класса». Речь идет как о судьбе данного класса, так и о перспективах изменения всей социальной структуры, структуры собственности, вытекающих из потребностей развития производства. Т. Веблен отмечает, что участие самого денежного класса становится излишним, поскольку без «капитана» можно обойтись. По его словам, сложившиеся в современных институтах усовершенствования, выгодные для денежного интереса, имеют тенденцию к замене «капитана» на «бездушную» акционерную корпорацию. Это способствовало тому, что без важнейшей функции праздного класса, т.е. функции обладания собственностью, можно было бы обойтись. Т. Веблен делает вывод, что косвенным образом такое развитие экономических институтов под влиянием праздного класса имеет очень большое производственное значение, возможное, однако, лишь в неопределенном будущем [2, с. 218].

Представляется, что «неопределенное будущее», о котором писал Т. Веблен, сегодня становится более определенным. В своей наиболее известной книге «Новое индустриальное общество», вышедшей в 1967 г., т.е. через 68 лет после книги Т. Веблена, Дж. К. Гэлбрейт, принадлежащий, как и Веблен, к американским институционалистам, вводит понятие «техноструктура». «На промышленном предприятии – пишет он – власть принадлежит тем, кто принимает решения. В развитии предприятия власть эта перешла окончательно и бесповоротно от индивидуума к группе. Произошло это потому, что только группа обладает необходимой для принятия решений информацией. И хотя, согласно уставу корпорации, власть в ней принадлежит владельцам, требования, диктуемые развитием техники и планированием, обусловили переход власти в руки техноструктуры» [5, с. 154]. Анализируя взаимоотношение частного и государственного секторов, бизнеса и государства, Дж. К. Гэлбрейт отмечает их интеграцию, взаимное проникновение. По его словам, «На деле же в индустриальной системе граница между частной и государственной сферами компетенции неразличима и в значительной степени условна, ненавистный союз между государственными и частными организациями нормален» [5, с. 422]. В последней опубликованной работе Дж. К. Гэлбрейт уточняет свою позицию. Он определяет современную экономическую систему как «корпоративную систему», подчеркивая ее господствующую роль, и называет корпорации господствующей силой [6, с. 26].

Как же ведет себя «господствующая сила» в современной экономике? По словам Гэлбрейта, «размер и состав ВВП в значительной мере навязываются производителями. Желаемый размер ВВП измеряется суммой показателей производства материальных объектов и

услуг – не размерами образования, литературы или искусства, а производством автомобилей, включая и роскошные внедорожники. Именно таков современный критерий измерения экономических и связанных с ними общественных достижений» [6, с. 31]. Далее Гэлбрейт уточняет: «Я не веду речь об абсолютных ценностях. Мы поощряем и прославляем искусство и науку за их содействие развитию общества, приумножению богатства и радостей жизни. И измерение прогресса общества показателями объема производства навязанной производителем продукции, ростом ВВП – вовсе не безобидное заблуждение» [6, с. 32]. Иными словами, корпоративная система формирует общество потребления. Любопытно, что Дж. М. Кейнс в своей работе, вышедшей в 1931 г., высказывает еще более радикальную мысль, утверждая, что «главное: не надо переоценивать важность экономической проблемы и приносить в жертву предполагаемой экономической необходимости другие, более значимые вещи. Это должно быть уделом специалистов, как стоматология» [9, с. 67]. Хочется верить, что в будущем общество сможет достичь такого состояния, о котором писал Дж. М. Кейнс.

Дж. К. Гэлбрейт разбирает также и внутрикорпоративные отношения, отмечая, что «как и любая бюрократия, корпоративная бюрократия обладает ярко выраженным стремлением к увеличению своих размеров. Зарплата бюрократа в значительной степени зависит от количества подчиненных, а его жизнь становится более приятной и успешной, если функции обдумывания и принятия решений возложены на нижнее звено» [6, с. 40]. Что касается отношений с обществом, то, по мнению Гэлбрейта, современная корпорация, стремясь создать благоприятный образ в глазах общества, не признает «термин «бюрократия», считая, что бюрократия – это удел государства. Она предпочитает использовать устоявшийся термин «корпоративный менеджмент», который считается более прогрессивным» (6, с. 40). По его словам, необходимо «признание обществом и государственной властью того факта, что власть менеджмента создает основания для социально нежелательного поведения. Именно поэтому деятельность предприятий должна строго контролироваться, а размер вознаграждения, которое определяют для себя менеджеры, должен стать тем вопросом, которому общество будет уделять особое внимание (6, с. 74). Наконец, Дж. К. Гэлбрейт делает жесткое, но, как нам представляется, не лишнее справедливости и заставляющее задуматься заключение: «Общество, в котором правит бал экономика корпоративных злоключений и преступлений, не способно приносить пользу, и в конечном итоге оно прекратит свое существование» [6, с. 74].

Анализ корпоративной технотехнологической структуры, предложенный Дж. К. Гэлбрейтом, развивает российский экономист К.А. Хубиев. Он рассматривает отношения собственности в рамках корпораций в условиях

вызовов инновационной экономики, требующей привлечения высококвалифицированного и высокообразованного персонала, занятого инновационной деятельностью. Поскольку такая деятельность создает новые источники доходов для работодателей, возникает вопрос о справедливом распределении доходов, являющихся результатом инновационной деятельности агентов, находящихся на положении наемных работников. Но инновационная деятельность, результатом которой является приобретение конкурентных преимуществ и получение дополнительных источников дохода, не может вписаться в социальные рамки наемного труда. Ее природа требует принципиально иных форм экономических отношений при создании и распределении результатов [12, с. 128–130]. Данные новые отношения вытекают из тезиса Дж. К. Гэлбрейта о том, что «власть переходит к тому фактору производства, который наименее доступен и который труднее всего заменить» [5, с. 95]. По мнению К. А. Хубиева, на смену отношениям экономической власти и зависимости могут придти отношения партнерства, когда добавочно получаемый доход от инновационной деятельности агента делится в определенных пропорциях теперь уже не между принципалом и агентом, а между партнерами. Модернизация экономики на основе инноваций способна привести к утверждению новых отношений соучастия в общественном производстве [12, с. 133–134]. Новая роль и положение труда как субъекта инновационной деятельности позволяет определять такую модель экономики как креативно-инновационную. При этом важную партнерскую роль в ее формировании должно играть государство. Таким образом, эволюция современных корпораций, как показывает вышеприведенный анализ, должна идти по пути большего контроля как со стороны государства, так и в результате установления новых партнерских отношений внутри корпораций. Именно такие отношения между государством, корпорациями и инновационной сферой внутри корпораций позволят обеспечить устойчивое развитие экономики.

2. Эффективность социального государства

Справедливое распределение произведенного совокупного дохода как критерий эффективности реализуется в деятельности социального государства. Говоря о современном состоянии социального государства и тех вызовах, перед которыми оно находится, следует вспомнить о его несомненных достижениях и положительном вкладе, который оно внесло в общественное развитие. В экономической области речь может идти о внедрении и отстаивании ценностей и стандартов, связанных с воспроизводством рабочей силы. Это позволило обеспечить резкое повышение качества трудового потенциала и в целом роли

труда как важнейшего условия поступательного роста общественного производства. Социальное государство способствовало ограничению чрезмерного неравенства в области распределения доходов, улучшения жилищных условий, доступности здравоохранения и образования, что в конечном счете послужило основой социальной стабильности в обществе. Социальное государство сыграло важнейшую роль в преобразовании ограниченной элитарной, цензовой демократии и превращении ее в современную массовую демократию, основанную на всеобщем, равном и тайном избирательном праве. Наконец, в рамках социального государства левые, социал-демократические ценности способствовали формированию современной культуры в ее лучших гуманистических проявлениях, а также распространению прогрессивных представлений о правах человека, на которые ссылаются и которыми часто злоупотребляют праволиберальные политики и пропагандисты [3, с. 26–28].

Примечательно, что само существование социального государства привело к ситуации, когда к отказу от фундаментальных основ социально ответственного государства не готовы не только простые граждане, но и, по крайней мере, на словах, значительная часть бизнеса и соответствующие органы власти. Такое относительное единодушие неудивительно, ибо выполняемые социально ответственным государством многообразные функции обеспечивают долгосрочные интересы устойчивого существования и развития всего общества. Основанное на взаимообусловленности социального и экономического развития, а также на политической стабильности, социальное государство на сегодня оказывается достаточно устойчивым феноменом. Одним из ярких примеров такого социального государства служит Германия, где, по некоторым оценкам, 41% граждан, имеющих на выборах право голоса, получают преобладающую часть своего дохода в форме трансфертов от государства [14, с. 192]. При этом, согласно опросам, большая часть (причем далеко не только среди упомянутых выше 41%) населения ФРГ довольна существующей системой социального рыночного хозяйства и не склонна к радикальным переменам в сторону ее выхолащивания. Даже если такие перемены смогут поднять страну на несколько ступенек в мировом рейтинге конкурентоспособности [4, с. 528–529].

При всей популярности и относительной устойчивости социального государства оно оказалось перед рядом вызовов. Одним из таких вызовов выступают процессы глобализации экономической жизни, диктующие развитым странам принятие более или менее унифицированной модели социально-экономической политики. Ее характер во многом определяется правящими кругами США, обладающими соответствующими рычагами влияния (доминирующее положение

американских транснациональных корпораций и банков на мировых рынках, ключевые позиции в МВФ и Всемирном банке, способность навязывать свою позицию странам ОЭСР). Поскольку в Соединенных Штатах у власти стояли неоконсерваторы, приверженцы ортодоксии свободного рынка и сокращения роли государства в экономике (в первую очередь за счет свертывания социальных программ), остальные страны Запада, хотя и с определенными модификациями, начали двигаться сходным курсом [8, с. 21]. Сюда же следует отнести фактор усиления конкуренции на мировых рынках, связанный с появлением на них новых игроков, прежде всего в лице Китая и других стран Восточной Азии.

Новые острые проблемы поставил перед социальным государством мировой экономический кризис 2008–2010 гг. По сути, с ним связывают сразу несколько наложившихся друг на друга кризисов. Во-первых, это, очередной циклический кризис, который назревал уже длительное время и несколько задержался ввиду ряда обстоятельств. Во-вторых, кризис, отражающий экономические перемены более фундаментального характера, обусловленные назревшей сменной технологической базы производства, порожденной научно-технологическим прогрессом. Такие перемены обычно связывают с Кондратьевскими циклами. В-третьих, кризис, обусловленный специфическим развитием мировой экономики (усиление роли финансового сектора) и всемерным использованием информационных технологий. Последние обстоятельства способствовали тому, что финансовый сегмент мировой экономической системы, призванный в первую очередь обслуживать реальное производство, оторвался от ее материальной основы. Иными словами, наряду с реальной, возникла иная, виртуальная экономика, которая частично работает на реальную экономику и вступает с ней в отношения конкуренции и доминирования. Описанная ситуация не могла не вызвать череды кризисов.

Некоторые специалисты указывают также на наличие назревавшего на протяжении ряда послевоенных десятилетий ценностного кризиса и связывают его со сменой глубинной парадигмы развития общества. Материальные факторы при всей их значимости отступают на второй план по сравнению с нематериальными [3, с. 35]. Нам представляется, что ценностный кризис выступает как составная часть системного кризиса современного капитализма и находит свое проявление за пределами собственно экономики. Это, во-первых, сфера идеологии, где господствует потребительство и гедонизм, архаичные формы потребления, не соответствующие современным условиям и вызовам развития. Во-вторых, это сфера политики, где в рамках так называемого «общества спектакля» на первое место выступают пиар и видимость, а вместо реагирования на долгосрочные вызовы все вни-

вание акцентируется на решении текущих, зачастую конъюнктурных задач. Наконец, это сфера культуры и науки, которые воспринимаются «обществом спектакля» как «не эффективные», финансируемые по остаточному принципу, а занятые в них работники не пользуются должным престижем в глазах общества.

Перед лицом отмеченных вызовов и угроз современное социальное государство переживает кризис политической идентичности. Суть его в том, что в политическом спектре развитых стран Европы все труднее отличить политические установки и практику социал-демократических партий от центристских партий либерального и консервативного толка [13]. Причина такого положения нам видится в следующих обстоятельствах. Во-первых, социальное государство и социально-рыночная экономика в целом приняты западным обществом как необходимая данность и сохраняются в независимости от пребывания у власти той или иной партии. Одним из условий такого положения явилась своеобразная конвергенция, состоящая в постепенном сближении позиций социал-демократического и традиционного правоцентристского реформизма и послужившая одной из основ теории и практики социального государства. Такой конвергентный процесс, по мнению многих специалистов, создал сложное образование, не являющееся ни классическим капитализмом, ни ортодоксальным социализмом, но впитавшее в себя все лучшее из идейного багажа обеих социальных систем [11, с. 68]. Здесь возможно следует согласиться с мнением, высказанным французскими экономистами, сторонниками институциональной политэкономии, о том, что хорошей реформой следует считать ту реформу, которую никто (включая даже политических противников, выигравших последующие выборы) не хочет ликвидировать после ее воплощения [1, с. 17]. Вторым обстоятельством является то, что наличие социального государства в западных странах вот уже на протяжении нескольких десятилетий не смогло предотвратить отмеченные выше кризисные явления и выйти из состояния, которое все чаще определяется как глубокий системный кризис.

Вызовы, перед которыми стоит современное социальное государство, сегодня связаны с особенностями периода позднего капитализма, или с эпохой постмодерна. Современная ситуация, по словам известного немецкого социолога Р. Курца, заключается в том, что при позднем капитализме оказалась утраченной способность к производству новой прибавочной стоимости, или, иными словами, способность к модернизации в классическом смысле с помощью индустриализации и капиталовложений, как это было в период модерна. Капитализм сталкивается, с одной стороны, с головокружительными денежными спекуляциями, а с другой — с новыми формами «обнищания» в виде структурной безработицы и обречения огромных областей «третьего

мира» на вечную непроизводительность. Если дело обстоит именно так, то необходима другая стратегия, отличная от той, которая опиралась на оптимистическую оценку состояния и возможностей капитализма периода модерна [7, с. 214].

3. Конкурентоспособность российского государства в условиях глобализации

В глобальном индексе конкурентоспособности, содержащемся в Отчете о глобальной конкурентоспособности за 2016–2017 гг. Всемирного экономического форума, Россия занимает 43 место среди 138 стран [15]. Такое место для нашей страны не может рассматриваться как удовлетворительное, учитывая геополитическое положение страны и вызовы, с которыми оно связано.

Всемирный экономический форум определяет национальную конкурентоспособность как способность страны и ее институтов обеспечивать стабильные темпы экономического роста. Подчеркивается, что страны с высокими показателями национальной конкурентоспособности, как правило, обеспечивают более высокий уровень благосостояния своих граждан. Предполагается, что данный индекс должен использоваться государствами, которые стремятся к ликвидации препятствий на пути экономического развития, в качестве инструмента для анализа проблемных моментов в их экономической политике и для разработки стратегий устойчивого экономического роста. Индекс глобальной конкурентоспособности составлен из переменных, объединенных в 12 показателей, определяющих национальную конкурентоспособность: качество институтов, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, здоровье и начальное образование, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка товаров и услуг, эффективность рынка труда, развитость финансового рынка, уровень технологического развития, размер внутреннего рынка, конкурентоспособность компаний, инновационный потенциал.

Анализ данных по отдельным показателям показывает, что наибольшее отставание России от лидирующих стран отмечается по показателям, характеризующим качество институтов (включая защиту прав собственности), развитость финансовых рынков (в том числе доступность кредитов), эффективность рынка товаров и услуг (включая распространенность иностранной собственности в экономике), конкурентоспособность компаний (в частности, уровень организации производства). Что касается показателей, по которым наблюдается относительно меньшее отставание от лидирующих стран, то следует отметить показатели, характеризующие масштабы внутреннего

рынка. И это неудивительно, поскольку по абсолютной величине ВВП Россия занимает 6-е место в мире. Относительно меньшее отставание от наиболее развитых стран отмечается и в доле населения с высшим образованием. Это касается также таких показателей, характеризующих развитость транспортной инфраструктуры и связи, как протяженность железнодорожной сети и авиасообщений, распространенность мобильной связи.

Специалисты Всемирного экономического форума классифицируют страны по стадиям развития и делят их на три типа: страны с факторной экономикой, страны с эффективной экономикой и страны с инновационной экономикой [15]. К третьим относятся наиболее развитые и конкурентоспособные страны. Россия в рамках данной классификации отнесена к странам с переходной экономикой (от факторной к эффективной). Важнейшим условием перехода к инновационной экономике является резкое увеличение доли затрат на НИОКР в ВВП. Сегодня по данному показателю (наукоемкость ВВП) Россия существенно отстает от стран с инновационной экономикой.

Отмеченное отставание по показателям конкурентоспособности российской экономики указывает, во-первых, на слабость и неэффективность российского государства в создании механизмов устойчивого развития. Во-вторых, мы видим наличие реальных ресурсов развития, связанных с человеческим потенциалом и масштабами российского рынка и экономики в целом. Перед страной стоит задача резкого повышения конкурентоспособности российского государства в сфере управления социальным и экономическим развитием.

ЛИТЕРАТУРА

1. Буайе Р., Бруссо Э., Кайе А., Фавро О. К созданию институциональной политической экономики Экономическая социология. Т. 9. №3. Май 2008. www.ecsoc.msses.ru.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.
3. Галкин А. А. Социал-демократия у развилки // Социал-демократия в современном мире: Материалы международной научно-практической конференции «Кризис европейской социал-демократии: причины, формы проявления, пути преодоления». М.: Ключ-С, 2010.
4. Германия. Вызовы XXI века / Под. ред. В.Б. Белова. М.: Весь Мир, 2009.
5. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. М.: АСТ, 2004.
6. Гэлбрейт Дж. К. Экономика невинного обмана. М.: Изд-во «Европа», 2009.
7. Джеймисон Ф. Реально существующий марксизм // Логос. 2005. №3.

8. Загладин Н.В. Кризис социал-демократии или политических идеологий современности? // Социал-демократия в современном мире: Материалы международной научно-практической конференции «Кризис европейской социал-демократии: причины, формы проявления, пути преодоления». М.: Ключ-С, 2010.
9. Кейнс Дж. М. Экономические возможности наших внуков // Вопросы экономики, 2009. № 6.
10. Павленко Ю.Г. Новая модель экономического развития: институты и механизмы // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2016. №5.
11. Храмов А.Ф. Социальное государство и кризис социал-демократии // Социал-демократия в современном мире: Материалы международной научно-практической конференции «Кризис европейской социал-демократии: причины, формы проявления, пути преодоления». М.: Ключ-С, 2010.
12. Хубиев К.А. Тенденции и перспективы современного экономического развития: интегративный тренд? // Гэлбрейт: возвращение / Монография / Под. ред. Бодрунова. М.: Культурная революция, 2017.
13. Gluckstein D. The rebirth of social democracy. isj.org.uk/the-rebirth-of-social-democracy.
14. Sinn H.-W. Ist Deutschland noch zu retten? Berlin, 2005.
15. The Global Competitiveness Report 2016–2017. [/www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf](http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf).

YU.G. PAVLENKO

Doctor habilitatus in economics, professor, chief Research fellow of the Institute of economics of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia
yupavl83@mail.ru

FORMATION OF THE EFFECTIVE STATE: POLITICAL AND ECONOMIC ANALYSIS

The paper substantiates the necessity of forming a state in Russia, effective for social and economic goals achievement. The evolution of property relations, which determine the vector of development of the modern economy, from the political and economic positions is analyzed. The role of the state in creating the institutional prerequisites for successful economic development is explored. Based on the UN system of international indicators the comparative competitiveness of the Russian state is analysed.

Keywords: *efficiency, the welfare state, economic relations, capitalism, corporation, competitiveness.*

JEL: B25, I3, O35, O38, O43, P30.

Д.Ш. ГОГОХИЯ
доктор экономических наук,
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ТЕОРИИ ДЕНЕГ

В статье рассматриваются вопросы теории денег, их роли как средства накопления в становлении и развитии рыночной экономики, в формировании цен на капитальные активы. В этой связи анализируются некоторые аспекты учения Дж.М. Кейнса и Й. Шумпетера, а также современные подходы к формированию спроса и предложения денег в условиях банковской системы с частичным резервированием депозитов.

Ключевые слова: *теория денег, кредит, цены, издержки содержания, банки.*

JEL: E42, E52, F41.

Деньги – это не просто сумма средств платежа, которой располагают люди для оплаты полезных вещей и услуг, покупки ценных бумаг, выдачи и погашения ссуд. Деньги принимаются в обмен в качестве универсального средства платежа, поскольку в них находит воплощение универсальный, исторически устойчивый мотив человеческой деятельности. Неоклассическая экономическая теория претендует на объяснение поведения людей независимо от их исторической и культурной принадлежности, основываясь, в частности, на том, что мотивы или предпочтения, которыми руководствуются люди при принятии решений, достаточно устойчивы или стабильны [1, с. 27–48]. Но не случайно постоянно возникает вопрос: вправе ли экономисты абстрагироваться от процесса формирования предпочтений? Ведь на этом пути могут выявиться заметные различия в предпочтениях людей, располагающих разными по величине доходами и/или формами богатства, не говоря уже о предпочтениях людей, принадлежащих к разным обществам и культурам. Г. Беккер указывает на биологические корни устойчивых человеческих предпочтений, признавая за социобиологией ведущую роль в их исследовании [1, с. 31]. Практически о том же говорит и нобелевский лауреат Р. Коуз¹. Смысл подобных утвержде-

¹ «... предпочтения человека остаются теми же, что были миллионы лет назад у его живших охотой предков (даже если их и нельзя считать людьми), и эти предпочтения способствовали в тех условиях выживанию. Значит, вполне возможно, что работа социобиологов (и их критиков) позволят нам в конце концов воссоздать настолько подробную картину человеческой природы, что мы сможем вычлениить из нее тот самый набор предпочтений, с которого начинает экономист» [2, с. 7].

ний сводится к тому, что культурное разнообразие форм человеческой жизни, особенно заметное в докапиталистические эпохи, не исключает таких побудительных мотивов человеческой деятельности, которые не только не подвластны никаким социальным условиям и институтам, но определяют в конечном счете их эволюцию и отбор. Сама по себе эта идея конструктивна и многообещающая. Только она дает возможность охватить всю человеческую историю, не прибегая к помощи каких-то самопроизвольно возникающих и развивающихся в человеческом обществе процессов, не зависящих от воли и желания людей. Все дело в том, однако, что поиск устойчивых мотивов человеческой деятельности или человеческих предпочтений ошибочно ограничивать рамками естественных, сформировавшихся в ходе биологической эволюции потребностей или стремлений людей, – такой подход неоправданно узок. Человек может иметь предпочтения, цели, желания, которые возникают вне его собственной биологической природы, причем – и это главное – некоторые из них, подобно биологически заданным потребностям или стремлениям, исторически устойчивы, неподвластны никаким социальным условиям и институтам.

Углубленный анализ побудительных мотивов человеческой деятельности имеет важное значение для правильного построения денежной теории и экономической теории в целом. Ведь получается, что деньги (до всякой товарно-рыночной организации общественного производства) могут быть выведены из изначальной и непреходящей (естественной) потребности людей сохранять и накапливать плоды своей деятельности, с одной стороны, и из неустранимых (естественных) различий между хозяйственными благами с точки зрения их пригодности для этой цели – с другой. Отсюда следует, что деньги, как предпочтительная для накопления форма богатства, существуют даже при самой примитивной организации общественного производства. Что же касается товарно-рыночной организации общественного производства, то поскольку исторически устойчивые мотивы человеческой деятельности воплощены в денежной форме богатства, никакой другой основы для согласования интересов и, соответственно, устойчивой кооперации свободных, не связанных личными узами людей, нет и быть не может.

Желание накапливать богатство в денежной форме отмечалось задолго до таких привычных для нас вещей, как свобода выбора профессии или места работы, и целого ряда других, экономически значимых прав и свобод, которые характеризуют товарно-рыночную организацию общественного производства как явление исторически уникальное. Тем не менее отсюда вовсе не следует, что истоки товарно-рыночной организации общественного производства и движущие силы товарного производства никак не связаны с феноменом денег. Во

всяком человеческом обществе так или иначе решается вопрос о том, сколько работать и какую часть результатов производства потребить, а какую – сохранить с целью накопления богатства. Но во всяком человеческом обществе свобода выбора людей по этому фундаментальному вопросу существенно ограничивается натуральной формой продуктов человеческого труда, далеко не в равной степени пригодных к накоплению. Именно поэтому деньги должны включаться в экономический анализ, ибо деньги и только деньги дают возможность раздвигать границы накопления независимо от натуральной формы производимых продуктов. И именно поэтому спрос на деньги как средство накопления играет ключевую роль в становлении и развитии товарного (специализированного) производства.

Неоклассическая теория с ее акцентом на рациональность индивидуальных агентов, максимизирующих целевую функцию, ставит перед теоретиком задачу определить (выявить) целевую функцию субъектов, принимающих решения с учетом имеющихся в их распоряжении альтернативных возможностей. Но вряд ли эти решения могут быть согласованы, если домашние хозяйства (поставщики трудовых ресурсов) максимизируют полезность, а фирмы – чистый денежный доход (прибыль). Неоинституциональная экономическая теория, занявшись теорией фирмы, отказалась от дихотомии в целевых установках экономических агентов, отдав предпочтение максимизации полезности. Возможен, однако, иной выбор в пользу чистого денежного дохода как источника денежных накоплений. Правда, в современном (капиталистическом) обществе свободные от расходования на потребительские нужды деньги обычно также расходуются: они используются для покупки капитальных активов. Вместе с тем нельзя упускать из виду, что деньги высоко ценятся хозяйствующими субъектами как форма богатства, накопление которой снижает беспокойство относительно неопределенного будущего. Об этом писал Дж.М. Кейнс, который (в отличие от современных авторов) указывал в данной связи не только на ликвидность денег, т. е. возможность использования их для достижения различных (неопределенных заранее) целей, но также и на минимальные издержки содержания (хранения). Ведь вместо денег можно было бы отчасти накапливать товары, увеличивая разнообразие и величину их запасов. Но, как справедливо подчеркивает Дж.М. Кейнс [3], деньги – это такая форма богатства, накопление которой и, соответственно, растущий спрос не встречают противодействие со стороны растущих издержек содержания. Вместе с тем, поскольку все товары длительного пользования также отличаются той или иной степенью ликвидности и издержками содержания, спрос на деньги как предпочтительной для накопления формы богатства может замещаться спросом на товары и наоборот. Поэтому любое хозяйственное благо

длительного пользования воспринимается и оценивается людьми не только с точки зрения его непосредственного назначения (предмет потребления и/или средство производства), но также как актив, характеризующийся той или иной степенью ликвидности и издержками содержания.

Учение Дж.М.Кейнса в ретроспективе

В соответствии с положениями Кейнса общая сумма поступлений или доходность, ожидаемая от собственности на любое хозяйственное благо в течение некоторого периода, равна $(q+L-c)$, где q – специфическая услуга, польза или доход, присущий данному благу как средству производства или предмету потребления, L – премия за ликвидность, c – издержки содержания². Не трудно заметить, однако, что поскольку поведение цен зависит от ожидаемой доходности капитальных благ, универсальная формула доходности $(q+L-c)$ должна проливать свет на процессы ценообразования, в том числе, что особенно важно, при заключении срочных (фьючерсных) контрактов. Дж.М. Кейнс с этим не спорит, напротив, развивает эту мысль, но особо подчеркивает, что формула $(q+L-c)$ может быть использована для исчисления норм доходности, независимо от того, измеряется эта доходность в деньгах или товарах. Вместе с тем, поскольку деньги ценятся из-за высокого (L), норма процента на деньги, измеренная в них самих, не может принимать отрицательное или нулевое значение³. Поэтому есть смысл и по меньшей мере формальные основания исчислять и сравнивать другие нормы процента, отправляясь от нормы процента на деньги. Так, например, если норма процента на деньги составляет, 5%, а денежная цена, скажем, пшеницы, установленная при заключении срочной сделки (с доставкой товара через год), на 4% превышает ее текущую денежную цену, сегодняшняя единица пшеницы обменивается на 105/104 единицы пшеницы, которые должны быть доставлены покупателю через год. Иначе говоря, ставка процента на пшеницу составит

² Важно отметить, что Дж.М. Кейнс считал, что «ликвидность» и «издержки содержания» важны в некотором сочетании. Иначе говоря, значение имеют не (L) и (c) по отдельности, а $(L-c)$. При этом не существует, очевидно, никакой абсолютной (количественной) нормы ликвидности, а только шкала ликвидности, которая учитывается при оценке сравнительных преимуществ владения различными формами богатства. Формула $(L-c)$ просто показывает, что именно сочетание относительно высокой ликвидности и абсолютно низких издержек содержания характеризует хозяйственное благо с точки зрения пригодности к накоплению по сравнению с другими благами [3, с. 323].

³ Хотя, как предполагается, деньги, в отличие от товаров, не приносят дохода в форме (q), издержки содержания (c) для денег также практически равны нулю.

примерно 1% в единицах пшеницы. Понятно, если бы норма процента на деньги составляла не 5, а 3%, и при такой ставке цена пшеницы по срочной сделке отличалась от текущей не на 4, а на 6%, ставка процента на пшеницу составила бы примерно минус 2%⁴. При любом заданном уровне нормы процента на деньги средневзвешенная величина товарных ставок процента, т.е. ставок процента на различные товары, выраженные в единицах этих же товаров, составит либо положительную, либо отрицательную, либо нулевую величину. Нулевая средневзвешенная ставка процента означает, что в совокупности товары оцениваются рынком не выше и не ниже, чем деньги, что, проливает свет на механизм установления устойчивых товарных цен и, соответственно, меновой стоимости денежной единицы в любой момент времени⁵.

Дж.М. Кейнс, однако, не проявил должного интереса к равновесным свойствам нулевой средневзвешенной ставки процента. Сопоставление товарных и денежной ставок процента было ему нужно, чтобы разъяснить, почему объем выпуска продукции и занятость связаны с деньгами и нормой процента на деньги более тесно, чем с нормой процента на пшеницу или на капитальное оборудование, или на дома и т.д. По его мнению, относительная редкость товаров длительного пользования находит непосредственное выражение именно в различных нормах процента, причем для фиксации этих различий пригоден любой стандарт стоимости. Вместе с тем, поскольку хозяйственные блага существенно различаются по степени ликвидности и издержкам содержания, привлекательность для накопления актива с наивысшим (*L-c*) может воспрепятствовать достаточно масштабным частным инвестициям в другие активы, угнетая тем самым производство и занятость, в частности потому, что эластичность производства денег для частного сектора практически равняется нулю [3, с. 315]. В посткейнсианской литературе этот последний вывод поставлен под сомнение, поскольку в последние десятилетия стало более или менее очевидно, что в периоды экономических подъемов контроль за денежной массой ускользает от денежных властей.

⁴ См. подробно: [3, гл. 17, пар. 1, 2] и [4, гл. 11, пар. 1].

⁵ При формировании равновесной нормы процента на деньги важное значение имеет степень разрыва между фактической ценой товара в будущем и той предполагаемой (прогнозируемой) ценой, которая формируется на фьючерсных рынках. Если бы ценовые ожидания были бы абсолютно определены (полностью оправдывались), что означало бы полное отсутствие риска возможных убытков, норма процента на деньги, как и средневзвешенная ставка процента, могла быть сколь угодно близкой к нулю [4, гл. 12, пар. 5]. Должно быть ясно, однако, что поскольку люди не обладают полнотой знаний о будущем, положительная норма процента на деньги, обеспечивающая нулевую средневзвешенную ставку процента по товарным активам, играет, во всяком случае должна играть, исключительно важную роль.

Основная характеристика банковской деятельности заключается в том, что этот институт гарантирует (обещает) беспрепятственный доступ к деньгам тем, в чей собственности они находятся, даже если большая часть этих денег инвестирована в активы, которые нельзя оперативно перевести в звонкую монету. Все дело в том, что, обещая беспрепятственный доступ к деньгам для широких слоев бизнеса и публики, коммерческий банк, несмотря на свою «финансовую хрупкость», является доминирующим институтом среди всех других финансовых институтов, призванных аккумулировать деньги как форму богатства, снижающую беспокойство относительно неопределенного будущего. Никакое развитие производства и финансовых рынков не способно отменить эту роль коммерческого банка, в частности потому, что капиталистически организованное производство отчасти само порождает или усиливает то, что беспокоит людей, когда они пытаются строить планы на будущее. Как метко заметил Дж. Хикс, экономика, использующая в больших масштабах капитальные блага длительного пользования, не могла бы возникнуть, если бы не нашла в более или менее готовом виде то, что мы называем банковским (денежным) кредитом [4]. Об этом говорит и А.Смит, описывая хитроумные «вексельные уловки» предпринимателей (которых он называет «прожекторами»), пролонгирующих краткосрочные банковские ссуды для финансирования долгосрочных инвестиционных проектов [5, книга II, гл. 2].

Неодобрительно высказываясь об уловках «прожекторов», А. Смит, в частности, исходил из того, что в отличие от оборотного капитала, который непрерывно возвращается к владельцу для повторного вложения, основной капитал характеризуется невозвратностью, долгосрочной закрепленностью в одной и той же форме. Но отсюда можно вывести как то, что банки должны ограничиться финансированием оборотного капитала (хотя, согласно логике рассуждений А. Смита, в этом нет особой нужды), так и то, что люди в этом полном неопределенности мире будут «омертвлять» немалый основной капитал только при определенных гарантиях свободного доступа к ликвидному капиталу, на что указывал Дж. Хикс. Вместе с тем, поскольку при повышении ставки возникают трудности с финансированием долгосрочных инвестиционных проектов, это очевидно чревато тем большими негативными последствиями для рыночной экономики, чем больше таких проектов уже запущено. Поскольку вопрос о нормальном уровне процента является камнем преткновения для экономической теории, особенно после Дж.М. Кейнса, последователи его учения в основном придерживаются мнения, что главная причина финансово-экономических кризисов состоит в недостаточной гибкости предложения денег. При этом часто высказывается мысль о том, что кредитная природа современных (банковских) денег имеет мало общего с прежними взглядами

на деньги, согласно которым необходимое количество денег определяется их функцией как средства обращения.

Во всяком обществе деньги приобретаются как в обмен на товары, так и в обмен на долговые обязательства, т. е. в кредит. Но когда масштабы кредитования не ограничиваются ранее накопленными суммами денег, как это имеет место при частичном резервировании банковских депозитов, кредит выступает как особый и самостоятельный источник предложения денег. Согласно некоторым «сильным» версиям кредитно-ориентированных концепций денег, назначение центрально-банковской системы с частичным резервированием депозитов состоит как раз в том, чтобы сделать предложение денег полностью эндогенным, т.е. определяемым в рамках самой экономической системы спросом на деньги со стороны фирм и домашних хозяйств⁶. Тот факт, что деньги приобретаются в обмен на долговые обязательства, не делает предложение денег менее гибким при том условии, что ставка процента по банковским кредитам остается достаточно низкой и устойчивой во времени, что вполне согласуется с устройством и возможностями современной денежно-кредитной системы. В периоды финансовых кризисов Центральные банки склонны наращивать банковские резервы, щедро кредитуя по чрезвычайно низким процентным ставкам крупные коммерческие банки. Правда, коммерческие банки обычно не спешат распространять льготное кредитование на своих заемщиков, ограничивая тем самым предложение денег. Это сказывается, конечно, на положении людей, привыкших пользоваться дешевым кредитом при покупке товаров.

Значимые аргументы в пользу кредитной природы денег приводит Й. Шумпетер. Из [8] следует, что основной причиной создания денег банками является спрос на них со стороны предпринимателей-новаторов. В рыночной экономике (в условиях господства частной собственности) новое, более производительное применение производственных ресурсов осуществимо лишь через сдвиги в покупательной силе хозяйственных субъектов [8]. Вместе с тем в модернизации рыночной экономики участвуют не только предприниматели-новаторы, но также их последователи и конкуренты, перенимающие удачные инновации, т.е. такие инновации, которые способны более или менее заметно снижать совокупные затраты в расчете на единицу полезного эффекта, будь то в отраслях обрабатывающей или добывающей промышленности, транспорта, торговли или сельского хозяйства. По-видимому, именно массовый спрос на деньги, связанный с внедрением таких инноваций, порождает практику частичного резервирования банков-

⁶ См. анализ существующих версий эндогенного предложения денег в: [6, 7].

ских депозитов, когда она заметно расширяется и становится обще распространенной.

Кроме того, и это главное, банковский (денежный) кредит эффективен как средство размещения производственных ресурсов в той мере, в какой владельцы производственных ресурсов воспринимают и используют деньги не только как средство приобретения товаров. Й. Шумпетер затратил немало усилий, пытаясь доказать, что денежная форма капитала имеет самостоятельное значение, что запас денег как фонд покупательной силы не сводим к запасам каких бы то ни было товаров [8]. Но достаточно строгое обоснование данного положения возможно только на основе признания чистого денежного дохода (как источника денежных накоплений) в качестве *универсального стимула для всех хозяйствующих субъектов*. Иначе говоря, в ходе товарно-денежных обменов каждый хозяйствующий субъект должен стремиться (посредством планируемых продаж и покупок) получать чистый денежный доход. Только в этом случае предприниматели смогут получать в свое распоряжение достаточные для их целей объемы ресурсов, принадлежащих другим ⁷.

Специфика предпринимательской прибыли не отменяет того факта, что любая прибыль есть форма чистого денежного дохода, который образуется во всяком хозяйстве по той простой причине, что люди желают сберечь и накапливать плоды своей деятельности в денежной форме и готовы платить за это товарами, расширяя по мере возможности их предложение. Игнорирование данного обстоятельства ведет к ложному представлению о том, что объем выставяемого на продажу труда при капиталистической организации производства определяется исключительно уровнем ожидаемого (планируемого) потребления, в то время как спрос на труд – ожидаемой прибылью. Между тем как спрос на труд, так и объем выставяемого на продажу труда, мотивируются чистым денежным доходом.

Чем выше уровень развития товарно-капиталистического производства, тем выше должна быть цена (заработная плата), получаемая наемным работником на рынке рабочей силы. Во всяком случае, она должна превышать суммарную цену товаров, которые работник

⁷ Можно повысить цену требуемого товара (скажем, трудовых услуг), но это не приведет к расширению его предложения, если товары выносятся на рынок только ради приобретения других товаров. Более того, повышение цены позволяет за меньшее, чем прежде количество продаваемого товара получать прежний доход, т.е. доход, вполне достаточный для удовлетворения привычных потребностей. Как отмечает М. Вебер, до промышленной революции подобная реакция на повышение цены была вполне естественной, поскольку она обуславливалась «определенным стилем жизни, тем более устойчивым, что он обычно выступал в этическом облике» [9, с. 40].

обычно покупает или планирует купить. Если соотношение между заработной платой и ценами других товаров ухудшается, число продавцов рабочей силы должно сокращаться, а число покупателей, планирующих извлечь из рыночных контрактов чистый денежный доход в форме прибыли, напротив, должно увеличиваться. Иначе говоря, часть продавцов на рынке рабочей силы должна переходить в лагерь покупателей, и наоборот: повышение цены рабочей силы должно увеличивать количество продавцов за счет покупателей. И только после того, как количество покупателей, продавцов, уровень заработной платы и прибыли приобретут некоторую устойчивость можно ожидать равновесия на других взаимосвязанных товарных рынках⁸. Предупреждая возможные замечания, подчеркнем, что многие люди, трезво оценивающие свои возможности, наклонности и способности, ни при каких условиях не пожелают, по-видимому, взваливать на себя бремя ответственности и риска, связанного с организацией производства на началах свободного (наемного) труда. Но наше рассуждение основывается на предположении, согласно которому предпринимательские и любые другие способности, чувство ответственности, восприятие и отношение к риску и т.д. распределены между людьми в виде *непрерывной градации отклонений* от какого-то среднего уровня.

Во всяком обществе достаточно большая группа людей не привязана ни к лагерю покупателей, ни к лагерю продавцов рабочей силы. И если снижение уровня дохода, как мы утверждаем, стимулирует переход в лагерь покупателей рабочей силы, должно наблюдаться расширение этого «класса» в периоды финансово-экономических кризисов. Именно это происходит и фиксируется статистикой. Экономическая социология давно интересуется этим явлением. Существует, в частности, целый пласт источников, объясняющих возникновение новой высокой волны предпринимательства в кризисные 1970-е гг. активизацией процессов расслоения членов общества на покупателей и продавцов рабочей силы в связи с ожидаемыми доходами⁹.

⁸ Неоклассическую теорию вознаграждения (оплаты) труда и капитала на основе их предельной производительности нельзя рассматривать как теорию заработной платы и прибыли, поскольку она не учитывает взаимосвязь между уровнем вознаграждения и предложением факторов. Те основания, которые приводятся в целях обоснования экзогенного (фиксированного) количества факторов и произведенного с их помощью продукта упрощают, конечно, анализ проблемы распределения для экономистов неоклассической школы, но именно поэтому они далеко не бесспорны.

⁹ Процесс разделения дохода на заработную плату и прибыль находится в организационной связи с процессом расслоения членов общества на продавцов и покупателей рабочей силы. Чем больше членов общества способны реагировать на падение уровня заработной платы переходом из лагеря продавцов в лагерь покупателей рабочей силы, тем больше оснований считать, что деление дохода на заработную плату и прибыль подчиняется определенным экономическим законам, регулиру-

Спрос на деньги

В современном обществе накопленный запас денег включает не только те формы денег (наличные и банковские вклады до востребования), которые используются для покупки товаров и осуществления расчетов, но также деньги на сберегательных и срочных банковских депозитах (денежный агрегат M2) и, кроме того, денежные суммы, вложенные в надежные государственные ценные бумаги (денежный агрегат M3). Разумеется, денежные сбережения могут частично или полностью расходоваться теми, кто берет деньги в займы. Вместе с тем само существование банковских депозитов означает, что если бы их не было, вложенные в них деньги оставались бы по большей части не израсходованными. Ведь деньги, находящиеся на банковских счетах, передаются банкам на хранение. Другой вопрос, что делают с ними банкиры и почему развитие банковского бизнеса привело к практике частичного резервирования депозитов, что позволило банкам не требовать, как прежде, некоторой платы за хранение денег, а, напротив, выплачивать процент. Следует четко различать спрос на деньги как средство платежа со стороны заемщиков и спрос на деньги как средство накопления. Не случайно, спрос на деньги как средство накопления занимает центральное место в системе Дж.М. Кейнса. В этой системе, как мы видели, можно обнаружить много бесспорных положений и, в частности, положение о том, что само существование ликвидных активов в мире неопределенности и риска позволяет отказаться от физических активов и, соответственно, от производства, создающего занятость.

Несколько уточняя позицию Дж.М. Кейнса, можно сказать, что для современной экономики первостепенное значение имеют два факта. Во-первых, стимулы к накоплению денег всегда и везде сильны в своем постоянстве, и современная экономика в этом отношении не является исключением. Но стимулы к накоплению физических активов тем слабее, чем они специфичнее по своему назначению, и чем выше характерные для них издержки содержания. Ведь чем ниже оценивается (L) и выше (c), тем накладнее (убыточнее) хранить физические активы, тем сложнее продать их за деньги (наименее специфичный актив) в случае неблагоприятного изменения рыночной конъюнктуры. Вместе с тем, учитывая, что помимо физических активов и денег существуют финансовые активы, а среди них ценные бумаги, приносящие положительный

ющим спрос и предложение на рынке рабочей силы. Вместе с тем важной предпосылкой действия этих законов является одинаковая доступность банковского кредита для всех участников товарного производства, что требует большего внимания не только к вопросам регулирования банковских кредитов, но и банковских депозитов [10, с. 218–222].

процентный доход, возникает вопрос: имеются ли достаточные основания для хранения (накопления) денег сверх переходящего запаса, диктуемого спросом на деньги как средство платежа за товары (транзакционным мотивом), когда на рынке предлагаются такие ценные бумаги?

Дж.М. Кейнс отвечает на этот вопрос положительно, ибо всякий, кто приобретает ценную бумагу, должен принимать во внимание, что он может пожелать или быть вынужденным использовать свои средства до наступления срока погашения ценной бумаги. Если бы это случилось, потребовалось бы продать ценную бумагу на открытом рынке. Но если в период между первоначальным вложением средств в приобретение ценной бумаги и датой ее продажи рыночная ставка процента по ценным бумагам возросла, держатель ценной бумаги рискует не найти покупателя, который даст ему хотя бы первоначальную цену, не говоря уже о цене выше той, по которой ценная бумага была приобретена. Отсюда важная роль ожиданий по поводу изменений ставок процента в будущем (ожиданий, влияющих на формирование текущих ставок процента) и в этой связи мотива предосторожности и особенно спекулятивного мотива в формировании спроса на деньги. Но можно ли считать, что вся величина процента сводится к факторам риска, т. е. к риску, связанному с возможностью неуплаты долга, и риску, связанному с возможностью потери части стоимости из-за неопределенности будущих процентных ставок?

Дж. Хикс, У. Баумоль, Дж. Тобин и другие экономисты пытались развить в этом направлении теорию спроса на деньги, и с ними трудно не согласиться. Допустим, существует настолько краткосрочная ценная бумага и настолько надежная (выпущенная, например, Центральным банком), что оба вида риска составляют практически неразличимую величину. Можно ли считать, что процент по такой бумаге во всех случаях также будет практически равняться нулю? По-видимому, нет.

Если бы люди могли без всяких хлопот и издержек приобретать надежные ценные бумаги и столь же легко превращать их обратно в деньги, они пожелали бы обращать все свои деньги в ценные бумаги, пока существует хоть какой-то процентный доход. Но трудности и издержки, связанные с совершением *отдельных* сделок, имеют для них значение; они и объясняют, почему неопределенность будущих процентных ставок не в состоянии «поглотить» всю величину процента, особенно, когда речь идет о норме процента по достаточно надежным активам.

Вместе с тем, если решения, принимаемые людьми по поводу приобретения, держания и продажи надежных ценных бумаг, не сопряжены ни с каким видом риска, а ограничиваются только издержками транзакций, почему люди в целях снижения издержек не расплачиваются за товары наряду с деньгами ценными бумагами? Очень

просто закрыть этот вопрос, указав, что даже самые надежные ценные бумаги, в отличие от денег (средства обращения), не являются общепринятым средством платежа. Если бы это было не так, люди расплачивались бы за товары наряду с деньгами ценными бумагами, сокращая тем самым издержки трансакций. Но как мы видели, чтобы быть общепринятым средством платежа, вовсе не обязательно быть посредником при обмене. Люди не используют ценные бумаги для приобретения товаров по той причине, что они предпочитают использовать их в качестве средства накопления. Возьмем предельный случай. Допустим, Центральный банк наряду с деньгами выпускает вексель, причем обязуется принимать (покупать) этот вексель каждый день по номинальной или нарастающей цене вплоть до срока погашения. Иначе говоря, при выпуске векселя Центральный банк доводит до сведения потенциальных держателей цену или стоимость этого векселя в любой день до срока погашения. Спрашивается, будет ли такой абсолютно надежный вексель обращаться наравне с деньгами? Скорее всего, нет, но *не потому, что кто-то из хозяйствующих субъектов не пожелает принимать такой вексель в качестве платы за товары, а потому, что многие не захотят расставаться с ним ради приобретения товаров*. В начале XX в. американское казначейство выпустило билеты достоинством в два доллара, обещав изъять их через три года с выплатой процента. Но эти билеты практически сразу же исчезли из обращения, хотя выпускались с целью расширить массу денег, обращающуюся на товарных рынках.

На этом примере хорошо видно, что положительный спрос на деньги сверх запаса, диктуемого трансакционным мотивом, легко объясним, если на рынке обращаются или предлагаются активы, которые в качестве средства сохранения стоимости практически ни в чем не уступают наличным деньгам. Краткосрочные государственные долговые обязательства или, еще лучше, сберегательные, приносящие процент банковские депозиты – суть деньги, ибо риск потери части стоимости этих активов не выше, чем риск потери части стоимости наличных денег. Само существование таких активов, как отмечалось, означает, что если бы их не было, вложенные в них деньги оставались бы по большей части не израсходованными. Банковские депозиты являются деньгами, независимо от того, приносят они процентный доход или нет, также по той причине, что любые банковские депозиты могут быть востребованы по первому требованию. А это важная черта, с точки зрения свойств денег как предпочтительной для накопления формы богатства, минимизирующей риски, порождаемые неопределенностью будущего. Ведь страх или беспокойство, связанные с возможностью возникновения непредвиденных обстоятельств в будущем, не придают какой-то форме денег большую ценность, если любая форма денег по желанию в любой момент может быть превращена в другую. При этом ставка процента

по денежным активам (депозитам) может корректироваться достаточно часто без особого влияния на спрос на деньги как средство накопления, чего никак нельзя сказать о ставке процента по кредитам, предоставляемым заемщикам, использующим деньги как средство приобретения производственных ресурсов. Капиталистическая экономика, несомненно, обрела бы большую устойчивость, если бы колебания ставки процента по кредитам, используемым для покупки производственных ресурсов, каким-то образом сгладить посредством более частых корректировок ставки процента по денежным активам (депозитам). *Это означало бы, что предложение денег приобрело бы большую гибкость при стабильном спросе на деньги как средстве накопления.*

ЛИТЕРАТУРА

1. Беккер Г.С. Человеческое поведение, экономический подход. М.: ГУ ВШЭ, 2003.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. В кн.: Избранные произведения. М.: Экономика, 1993.
4. Хикс Дж. Теория экономической истории. М., 2003.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007.
6. Вымятнина Ю. Теория денег. СПб. 2014.
7. Трунин П.В., Ващелюк Н.В. Анализ эндогенного предложения денег в России // Журнал НЭА, 2015 г., №1.
8. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., Прогресс, 1982.
9. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. Ивано-Франковск.: Ист-Вью, 2002.
10. Радаев В. Экономическая социология. М., ГУ ВШЭ, 2005.

D.SH. GOGOKHIA

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

SOME ASPECTS OF MONEY THEORY

The monetary theory, the role of money as the means of accumulation in the market economy development as well as their role in the pricing of capital assets are under the discussion in the paper. In this context, some aspects of the John.M. Keynes' and Th. Schumpeter's theories and modern approaches to the formation of supply and demand of money in a Central banking system with fractional reserve deposits are examined. The crucial role of adjustments of bank deposits interest rates in providing more demand and supply of money stability is being illustrated.

Key words: *monetary theory, credit, prices, keeping costs, banks.*

JEL: E42, E52, F41.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Л.С. РЖАНИЦЫНА

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

СОЦИАЛЬНЫЕ БЮДЖЕТЫ В СИСТЕМЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В РОССИИ – «БЮДЖЕТ ПЕНСИОНЕРА»

Программно-целевые социальные бюджеты повышают качество планирования и анализа бюджетных расходов, что особенно важно при современном бюджетном дефиците. В этой статье предлагается модель «Бюджет пенсионера», позволяющая аккумулировать все расходы государства на поддержку уровня жизни пожилых и оценить изменение вклада государства на эти цели.

Ключевые слова: пенсии, пожилые, уровень жизни пожилых, социальные расходы бюджета, социальная экспертиза.

JEL: G23, H55, J21, J26.

Решение проблем бюджета в условиях экономических трудностей, к сожалению, происходит в России не за счет роста его доходов, в частности, прогрессивного налогообложения на супербогатство, по данным о котором 1% населения владеет 71% всех активов, а путем сокращения социальных расходов [1]. При этом, по сути, забыт намеченный правительством России переход к программно-целевому управлению, при котором адресность увеличивает эффективность расходов.

Задача перехода к программно-целевому методу в бюджетном планировании и прогнозировании была поставлена Президентом России в Бюджетном послании «О бюджетной политике в 2013–2015 годах». Как известно, в основе данного вида планирования лежит система действий органов управления, направленных на достижение поставленных целей в реализации бюджетной политики государства. Оно предусматривает определение механизмов и сроков для каждого этапа достижения целей. Результатом нового метода управления должен стать переход от ведомственного подхода к комплексному планированию, оценке адресных мер, затрачиваемых средств по субъектам и объектам бюджетного процесса.

Однако фактически реализовать указанный переход не удалось. То, что действует сейчас под названием программного управления, всего лишь консервирует прежний ведомственный подход. Так, по мнению председателя Счетной палаты Т.А. Голиковой: «... государственные программы пока не стали инструментом надлежащего бюджетного планирования. И у нас имеются основания констатировать, что пока не удалось установить четкую взаимосвязь между бюджетными ассигнованиями и результатами, которые получаются за эти бюджетные ассигнования, а также изжить практику планирования расходов «от достигнутого». По существу произошло простое обличье ведомственных бюджетов в формат государственных программ. И естественно, тот переход, который ожидался в связи с тем, что госпрограммы должны охватывать междисциплинарные области, не произошел» [2].

Как одно из направлений изменения сложившейся ситуации, по мнению автора, могут рассматриваться так называемые социальные программно-целевые бюджеты, разработка которых помогла бы принимать разумные решения в финансировании социальной политики. Подобные бюджеты по социальным группам должны включать все расходы государства на поддержку уровня жизни – федерального и региональных бюджетов, внебюджетных фондов, что в целом представляет собой консолидированный бюджет. В их числе наиболее понятные и массовые модели, методология которых разработана автором: по детям и семьям с детьми – «Детский бюджет» и по пенсионерам по старости – «Бюджет пенсионера». Такой же подход применим и к таким группам населения, как инвалиды (все расходы для них, включая трудоустройство), работники бюджетной сферы (зарплата, льготы, услуги), многодетные и неполные семьи (поступления из всех источников), бедное население с доходами ниже прожиточного минимума (поступления из всех источников), безработные (пособие по безработице, доходы других членов семьи), женщины – гендерный бюджет и мужчины – также гендерный бюджет.

Перечень групп не закрыт. Он зависит от программных документов, по которым следует определять затраты государства на их поддержку в целях решения общенациональных социальных проблем. И такие программы сейчас приняты – это Концепция семейной политики, Демографическая концепция, Национальная стратегия действий в интересах детей, Стратегия действий в интересах граждан старшего поколения, Стратегия действий в интересах женщин. Приняты и законы по улучшению положения инвалидов – о правах инвалидов и созданию благоприятной среды для людей с ограниченными возможностями. По сути, программными документами являются предвыборные указы Президента России и т.п.

Программно-целевые бюджеты также будут полезны в доведении до граждан проекта Минфина «Бюджет для граждан» и в получении их оценки, что позволило бы усилить активность населения в системе инициативного бюджетирования на всех его уровнях. В этом отношении на конференции по указанной теме в НИФИ Минфина с участием Всемирного банка¹ отмечалось отсутствие интереса у общественности к опубликованным на сайтах органов территориального управления данным по социальным расходам бюджета, несмотря на их красивую, яркую, художественную «упаковку». И это понятно: только для узких специалистов нужны данные по отраслям или отраслевым программам в целом: здравоохранение, образование, социальная политика. Население же хочет знать, что с зарплатой медиков, учителей, с пенсией, с материнским капиталом и пр. Социальные программно-целевые бюджеты как раз и сориентированы на учет этих интересов.

В принятых директивных программах, указах и законах есть цели и заданные показатели, но нет средств на их достижение, а присутствует фраза: «в пределах бюджетных расходов». Но и «пределы», если речь идет о реальном управлении выполнением решений, требуют изменений. Наиболее разработан в данном формате «Детский бюджет», который в соответствии с Национальной стратегией действий в интересах детей в 2012–2017 гг. должен быть составлен во всех регионах². Этот бюджетный формат используется также в Беларуси в системе реализации проекта ЮНИСЕФ «Города, доброжелательные к детям» в целях усилить внимание местной власти к решению детских проблем как к будущему нации.

Важно, что в экономическом аспекте расчеты по модели «Детский бюджет» не только представляют интересы детей, но и родителей, то есть работающего населения, позволяя улучшить управление заработной платой. Последняя, как это принято в теории, должна ориентироваться на нормативное обоснование дохода, необходимого на воспроизводство рабочей силы, включая расходы на ребенка. Оценив вложения государства в его содержание по указанному бюджету, можно определить семейный доход. Из такого дохода на семью определенного состава (предположим, двое работающих и двое детей) нетрудно определить заработок работающих родителей. Это и будет ориентиром для экономических субъектов и государства при расчете достойной оплаты труда в соответствии с международным трудовым законодательством, а для власти – показателем движения к социально-

¹ II Всероссийская конференция по инициативному бюджетированию, Москва, 19–20 октября 2016 г.

² Подробнее данные вопросы рассмотрены в монографиях, подготовленных по результатам исследований, проведенных в Москве с участием автора. (См.: [3], [4], [5]).

экономическому благополучию населения на основе минимального потребительского бюджета (МПБ), заложенного в подобный расчет стандарта дохода работника и его семьи. Последний определен в Указе Президента 1993 г. « О системе минимальных потребительских бюджетов».

Применение программно-целевых методов на основе нормативных расчетов расходов населения – задача вполне реальная и в отношении одной из самых больших групп населения – пенсионеров. При этом под разработкой Бюджета пенсионера (БП) понимается формирование системы данных, аккумулирующих государственные расходы, направляемые на реализацию прав и гарантий пенсионеров в области уровня жизни.

Почему возникла необходимость в таком инструменте планирования и оценки деятельности управленческих органов? Пенсионеры – вторая по численности социальная группа населения. По данным Росстата, на 1 января 2017 г. получали пенсию в системе Пенсионного фонда почти 43 млн человек. Поэтому любой формат социально-экономической политики не может их не учитывать. Как известно, возраст, степень трудоспособности – объективно необходимый фактор при решении большинства национальных проблем развития, прежде всего роста экономики, увеличения занятости, снижения бедности, преодоления демографического кризиса.

Обычно ареал государственных расходов на нетрудоспособных представляется исключительно выплатой пенсии. Здесь, казалось бы, все просто – есть отчетность ПФР. Но она укрупненная, а данные о средней пенсии недостаточно информативны для актуального структурного анализа. Углубленный анализ требует расширения информации о пенсиях по группам получателей, отраслям, профессиям. Для этого недостаточны установленные формы отчетности – должна быть использована система персонального учета ПФР, что для экспертов вне указанного ведомства недоступно.

В реальности имеющихся знаний об одной величине пенсии, которые нам представляет официальная статистика, недостаточно для серьезной оценки материального положения пенсионеров – они получают и другие выплаты, прежде всего системные: федеральная единовременная выплата, доплата до прожиточного минимума и т. п. Кроме федеральных, есть региональные единовременные и ежемесячные выплаты, социальная помощь, социальное обслуживание и пр., различные льготы (скидки на квартирную плату, жилищные субсидии, бесплатные лекарства для инвалидов, санаторно-курортный отдых, проезд на транспорте, пользование связью, уход на дому, наделение земельным участком и пр.). На местном уровне применяются многие виды натуральной помощи – продовольственные наборы, обществен-

ное питание, промтовары, товары длительного пользования. Следует указать также на предоставляемые бесплатные услуги – содержание в домах-интернатах, лечение в больницах и поликлиниках, реабилитация, образование и переподготовка (дети-инвалиды, взрослые-инвалиды, лица, потерявшие кормильца и пр.). Помимо поступлений от государства часть пенсионеров получают заработную плату, продолжая работать. Целесообразно также учесть и расходы на занятость пенсионеров, которая во многом специфична из-за ограничения трудовых возможностей после наступления старости. Наконец, есть помощь родственников – жизнь в семьях отличается от жизни в одиночестве.

Все это формирует бюджет пенсионера, его доходы и расходы на потребление. Естественно, такой бюджет может существовать у одинокого пенсионера или у семьи одинокого пенсионера (она может включать иждивенца, что довольно частый случай у пенсионеров-инвалидов в молодом возрасте или у лица, потерявшего кормильца), либо быть составляющей частью общего семейного бюджета, если пенсионер живет со своими детьми и другими родственниками.

С учетом сказанного приведем состав бюджета одинокого пенсионера (см. табл. 1).

Таблица 1

Примерный состав бюджета одинокого пенсионера по старости (неработающего и работающего)

Доходы	Расходы
Пенсия	Товары (продовольственные, промышленные)
Единовременная выплата	Услуги (жилищно-коммунальные, бытовые, транспорт, связь, культура, отдых)
Поступления из органов социальной защиты и социальная помощь (жилищная субсидия, денежная оценка льгот и услуг)	Налоги, страхование, уплата процентов по кредитам
Заработная плата работающего пенсионера, страховые выплаты (по болезни и т. п.), стипендия учащегося пенсионера	Накопление (внесение средств на банковский счет), остаток наличных денег на руках
Поступления от родственников	Помощь родственникам
Проценты по вкладам, прочие доходы	Прочие расходы

Подобную информацию о семейном бюджете пенсионера и, следовательно, об условиях его жизни должна давать статистика. К сожа-

лению, в России не проводится особое статистическое обследование семейных бюджетов пенсионеров, как это было в СССР. Данные приходится специально разрабатывать на основании более общей статистики по населению. Поэтому у тех управленцев, кто принимает решения или обслуживает пенсионеров, по сути, нет достоверной и полной информации о том, как они сегодня живут. Неясно, как действует система социальной поддержки, как она отражается на уровне жизни пенсионеров как социальной группы и тем более на положении конкретного пенсионера. Между тем без такого знания невозможна оценка эффективности данной поддержки, в которую государство вкладывает значительные средства.

Учет семейного бюджета пенсионера необходим, во-первых, для определения стандарта его жизнеобеспечения (пожилого человека в разном возрасте, в городе и на селе, инвалида с различным уровнем потери здоровья, ребенка-инвалида)³ и, во-вторых, для объективного измерения норматива расходов на содержание в учреждениях социального обеспечения. В подобной системе социальных стандартов и нормативов, являющихся условием эффективного управления, и предлагается формировать «Бюджет пенсионера» за счет государственных средств.

Однако в управленческом процессе, в его бюджетном разделе, пенсионер не рассматривается как адресат. По законодательству, управление финансами организовано не по группам населения, а по уровням власти (федеральный, субъектный, местный бюджеты) плюс бюджеты государственных фондов социального страхования – ПФР, ФСС, ОМС. В этом так называемом консолидированном бюджете на всех уровнях присутствуют расходы на пенсионера, которые не всегда выделяются первичной классификацией.

Как может в действующей бюджетной классификации выглядеть разработка Бюджета пенсионера? По определению, он аккумулирует средства государства в этот адрес. Понятно, что первая и наиболее важная составляющая – расходы на выплату пенсий. Здесь имеется ряд структурных элементов и их источников финансирования. Так, фиксированная часть пенсии, пенсии по государственному социальному обеспечению госслужащим и военным, социальные пенсии, государственное софинансирование пенсий обеспечиваются из федерального бюджета, трудовые пенсии (ныне они называются «страховые пенсии») – из Пенсионного фонда за счет отчислений работодателя от фонда зарплаты. В дальнейшем, видимо, будет увеличиваться значение нового источника – инвестиционного дохода за счет нако-

³ В настоящее время в системе регулирования доходов есть только прожиточный минимум пенсионера – и никакой другой дифференциации, к примеру, прожиточный минимум инвалида-взрослого, инвалида с детства и пр.

питательной части пенсий тех застрахованных лиц, которые отчисляют свои пенсионные накопления либо в ПФР, либо в негосударственные пенсионные фонды.

В формате бюджета ныне также присутствует единовременная денежная выплата, замещающая натуральные льготы ветеранам и инвалидам (из федерального бюджета для федеральных льготников, из субъектных – для региональных). С 2010 г. в связи с новым законодательством в федеральном бюджете появилась субвенция на поддержание регионального прожиточного минимума для бедных пенсионеров с низкими доходами. В регионах есть также региональные надбавки к пенсиям⁴, пособие по государственной социальной помощи, предусматриваемые их бюджетами.

Кроме денежных выплат бюджеты (больше субъектные) финансируют сохранившиеся натуральные льготы пенсионерам на оплату жилья, проезда, санаторного отдыха, покупку лекарств, обеспечение инвалидов средствами передвижения по кругу федеральных и региональных льготников; в регионах финансируются услуги по уходу, предоставлению питания, содержанию центров социального обслуживания с их основным пожилым контингентом, культурные мероприятия и т. п.

Все действия по аккумулярованию средств для пенсионеров, расходующихся из разных источников, которые необходимо учитывать в программно-целевом бюджетировании и эффективном социальном управлении, требуют отдельной разработки. Финансисты таковой не делают, так как она не требуется действующей бюджетной классификацией, формируемой по функциям государства (отраслевая), ведомствам (по органам управления), статьям составления сметы (экономическая – в ней объединены виды пенсий и пособий). Но по сути дела нужна еще и социальная классификация расходов (по социальным группам, включая пенсионеров, семей с детьми и т. п.), о чем мы бесполезно пишем много лет, к примеру, в опубликованных автором работах, где содержатся предложения по программно-целевым социальным бюджетам⁵.

Отсюда при анализе и планировании социальной политики пока приходится вынуждено исходить из действующего формата официального движения государственных расходов в этой сфере, пытаюсь его расшифровать с привлечением дополнительной информации, в том числе содержащейся в ведомственных документах, – в пояснительных записках к проектам бюджетов (региональных, страховых фондов) и статистических обследованиях (см. табл. 2).

⁴ В Москве такая доплата существует до минимального городского стандарта пенсии, в 2017 г. он составил 14,5 тыс. руб. в месяц.

⁵ В частности, в монографии «Гендерный бюджет – первый опыт в России»...

Таблица 2

**Действующая структура государственных расходов
на пенсионеров (по бюджету и по страхованию, млрд руб.*)**

Направление расходов	Бюджет		Страхование
	федеральный	региональный	пенсионный фонд, ФСС, ОМС
Пенсии по социальному страхованию и государственному социальному обеспечению	×		×
Региональные доплаты к пенсиям		×	×
Федеральная субвенция на обеспечение прожиточного минимума	×		
Выплата пенсий, назначенных досрочно гражданам, признанным безработными, региональные доплаты безработным	×		×
Ежемесячная денежная выплата, компенсация ветеранам туда, труженикам тыла, реабилитированным	×		
Жилищная субсидия и льготы по квартплате		×	
Натуральные льготы (проезд, связь, электроэнергия, санаторно-курортный отдых, зубопротезирование, медикаменты)		×	
Обучение инвалидов, интеграция, ортопедия, технические средства, занятость		×	
Дополнительное пенсионное обеспечение (летные экипажи, специалисты ядерного оружейного комплекса и др.)	×		×
Социальная поддержка отдельных категорий граждан пенсионного возраста (Герои России и т.п.), выплаты и дополнительное ежемесячное материальное обеспечение некоторых категорий граждан (ветераны ко Дню Победы, военные травмы и др.), предоставление набора социальных услуг ветеранам ВОВ и т. п.		×	×
Социальная помощь (единовременное пособие, натуральная помощь и т. п.)		×	
Дома престарелых и инвалидов, средства передвижения для инвалидов	×	×	
Социальное обслуживание пенсионеров (центры социального обслуживания, уход на дому, культурные мероприятия, компьютерное обучение и т. п.)		×	

Окончание табл. 2

Направление расходов	Бюджет		Страхование
	федеральный	региональный	пенсионный фонд, ФСС, ОМС
Расходы на здравоохранение, трансферты на медицинское страхование неработающего населения, приходящиеся на пенсионеров		×	
Средства государственного софинансирования пенсий	×		
Инвестиционный доход за счет накопительной части пенсий, не вложенной в частные структуры			×
Расходы на заработную плату работающим пенсионерам в бюджетной сфере	×	×	

* в таблице значок «×» фиксирует адрес источника поступлений.

Приведенная схема неполна, т. к. в ней отсутствуют позиции, которые практически не отслеживаются в общем комплексе государственных расходов на пенсионеров, – отчисления в систему софинансирования пенсий и инвестиционный доход за счет накопительной части, вложения в государственные ценные бумаги, займы и другие государственные активы, возмещение госдолга пенсионерам – вкладчикам Сбербанка, утратившим свои вклады в связи с либерализацией цен. Подобные позиции являются предметом финансового регулирования и не включаются в сферу ресурсов социальной защиты населения, что ограничивает круг и величину социальных расходов бюджета. Неверно также и то, что не отслеживаются расходы на оплату труда работающих пенсионеров в образовании, здравоохранении, культуре, что важно и для социальной, и для бюджетной политики.

Оценить объем перечисленных затрат и их доли можно, если провести особое серьезное исследование. Такое исследование нам удалось провести в Москве по инициативе Общественного Совета Москвы в 2010 г. в процессе составления экспертизы по социальным расходам бюджета.

В процессе подобных экспертиз при анализе государственного бюджета по функциям, видам выплат и услуг приходится делать реструктуризацию его общесоциальных статей по группам населения (у нас это – пенсионеры) двояко: вначале выделять в комплексных ста-

тях пенсионный контингент (среди бесплатных пассажиров есть не только они, но и многодетные родители, школьники и др.; на жилищные субсидии имеют право и малообеспеченные семьи работающих; бесплатные медикаменты предназначены не только пенсионерам, но и маленьким детям и т. п.). А затем выделенные расчетным путем из комплексных статей позиции бюджета, предназначенные пенсионерам, объединять в те общие расходы, которые они получают как социальная группа.

Одновременно, когда рассчитываешь бюджет некоего города (в нашем случае – Москвы), к городским выплатам и льготам необходимо добавить расходы из федерального бюджета и Пенсионного фонда, поступающие в консолидированный московский бюджет. Так, федеральный бюджет направляет в городской средства на пенсии по государственному социальному обеспечению, ежемесячную денежную выплату федеральным льготникам (участники ВОВ, инвалиды, частично реабилитированные) и пр. Федерация несет также некоторые расходы на социальное обслуживание, к примеру, дома престарелых и инвалидов. В свою очередь Пенсионный фонд РФ аккумулирует страховые взносы⁶ на трудовые пенсии по возрасту, инвалидности, потере кормильца и выплачивает их.

Традиционные пенсионные выплаты все больше будут дополняться в будущем инвестиционным доходом, получаемым за счет накопительной части пенсий. Мы имеем в виду проект Минфина РФ о пенсионном капитале, неуплата которого будет штрафоваться повышением налогов, уплата – их снижением. В этом же ряду финансовых мер следует упомянуть вложения федерального бюджета по системе софинансирования пенсий, которая, вероятно, будет продлена после 2017 г.

Но этими денежными расходами не исчерпывается состав государственных средств, направляемых пенсионерам. Есть еще льготы и услуги, отражаемые в соответствующих позициях и в статьях «Образование» (к примеру, ассигнования на специализированные детские учреждения-интернаты) и «Здравоохранение» (лечение пожилых и инвалидов). Поэтому определить напрямую долю пенсионеров в действующей росписи услуг невозможно. Так, в бюджете представлено финансирование всех лечебных учреждений, которые лечат все категории населения, а конкретно кого и сколько, – не знает никто без специальных обследований.

Понятно, что главная бюджетная услуга государства для пожилых и инвалидов – бесплатное здравоохранение на основе государственной

⁶ Первично от работодателей страховые взносы с 2016 г. поступают в налоговые органы Минфина, а затем из Федерального казначейства – в ПФР на выплату пенсий пенсионерам.

гарантии медицинской помощи. Но нужную цифру по исследуемой группе в разделе «Здравоохранение» не увидать. Поэтому попробуем подсчитать ее условно в порядке иллюстрации возможных действий. В частности, в нашем исследовании расходы здравоохранения г. Москвы в 2010 г. в части услуг поликлиник, больниц и санаториев установлены в городском бюджете в размере 93 млрд руб.⁷ Исходя из удельного веса численности пожилых и инвалидов в городском населении (25%), получим затраты на указанный контингент в сумме 23 млрд руб. Но, применив экспертный коэффициент возрастной нагрузки на медицинские учреждения, полагаем, следует учесть в 2 раза больше – 46 млрд руб. (см. табл. 3). К сожалению, так ли это в действительности, можно определить только путем дополнительного специального изучения вопроса. Но даже условный расчет по социальным адресам был бы очень полезен в системе государственного программирования и регулирования сферы в случаях повышения пенсионного возраста, планирования продолжительности занятости после 55–60 лет, при массовом увольнении пожилых работников из бюджетных учреждений, развитии форм трудоустройства инвалидов и т. п.

С учетом вышесказанного методологически алгоритм построения Бюджета пенсионера следующий. К городским выплатам и льготам добавим пенсии, ежемесячные выплаты и другие трансферты из федерального бюджета и Пенсионного фонда, направляемые в городской бюджет в адрес пенсионеров, а из комплексных статей – составляющую по пенсионерам выделим либо по возрастной структуре населения, либо по другой косвенной информации (по труду, финансам, услугам и т. п.) в формате, доступном для эксперта – профессионала.

Таким образом, оценивая бюджетную политику, можно сделать следующий вывод: примерно до 40% расширенного бюджета правительства Москвы, включая Пенсионный фонд, направляется на обеспечение пенсионеров. С учетом их численности в населении Москвы в 25%, данный показатель свидетельствует об определенном преимуществе пенсионеров в распределении государственных средств в общей социальной гамме столицы.

Выделение предлагаемого программно-целевого Бюджета пенсионера в формате всех государственных расходов позволяет определить их совокупный объем и реальную роль в системе распределения имеющихся ресурсов, оценить материальное положение категории пенсионеров относительно других категорий населения, его динамику. В то же время анализ составляющих БП дает возможность понять, как, почему и за счет чего меняются общие расходы и каковы последствия этого. Так, происходящая ныне на основе принципа учета имущества

⁷ Сайт Департамента финансов г. Москвы.

Таблица 3

Примерный Пенсионный бюджет Москвы – государственные расходы на пенсионеров в 2010 г. (млрд руб.)*

Направление расходов	Всего: государственные расходы из всех источников	В том числе город
Денежные выплаты	374,2	97,75
пенсии, доплаты к пенсиям по уходу	254,3	0,95
доплаты к пенсиям, федеральная субвенция на обеспечение прожиточного минимума	90,9	90,9
ежемесячная денежная выплата, компенсация ветеранам труда, труженикам тыла, реабилитированным	26,9	4,2
пособие на погребение	1,4	1,0
денежная социальная помощь	0,7	0,7
Льготы	66,8	61,2
жилищная субсидия и льготы по квартплате	15,1	9,5
возмещение стоимости части социального набора продуктов	0,6	0,6
проезд, связь	40,6	40,6
санаторно-курортный отдых, зубопротезирование, медикаменты	8,6	8,6
обучение инвалидов, протезы, техсредства, занятость	1,9	1,9
Услуги, обслуживание	110,3	109,3
лечение в поликлиниках, больницах, скорая медицинская помощь	46	46
взносы в обязательное медицинское страхование за неработающее население (в части пенсионеров)	22	22
дома престарелых и инвалидов, средства передвижения для инвалидов	29	28

Направление расходов	Всего: государственные расходы из всех источников	В том числе город
социальное обслуживание пенсионеров (центры социального обслуживания, уход на дому и т.п.)	13,3	13,3
Итого: государственные расходы на пенсионеров	551,5	268,25
Кроме того, оплата пенсионеров-бюджетников (образование, здравоохранение, культура и т. п.)		85

* Закономерно спросить у автора: почему приведены цифры 2010 года?

Отвечаем. К сожалению, эти цифры только ориентировочные. Дело в том, что бюджет Московского отделения ПФР общественности не доступен, а в бюджете города расходы на услуги не всегда имеют целевой адрес. И чтобы обновить данные, надо иметь доступ к служебной информации Департамента финансов Москвы, отделения ПФР по Москве и Московской области, отделениям ФСС и ОМС. В 2010 г. это получилось, ибо был заказ Общественного Совета Москвы на экспертизу проекта бюджета.

при оказании социальной помощи отмена льгот, уменьшение бесплатных услуг регионами, а также реализация предложений о сокращении занятости работающих пенсионеров и т. п. поставит перед управляющими структурами вопрос о соответствующих финансовых возмещениях сохранения сложившегося уровня жизни тех, кто попал в зону мероприятий. И объем такового как раз будет виден из нашего программно-целевого Бюджета пенсионера. Наша модель в этих случаях эффективна для измерения последствий принятия решений. Исключив соответствующую статью расходов, подвергшуюся рестрикции, можно получить новый итоговый результат и с ним – размер проблемной суммы. Наконец, БП измеряет, сколько государственных средств дополняет пенсию, что важно для социальной политики в целом. В нашей работе мы определили указанный показатель, видимо, впервые. По расчету на 2010 г. получается прибавка к начисленной ПФ пенсии москвича в среднем на 15%.

Имея подобный измеритель, органы управления и общественность получают важный инструмент экспертизы бюджета, а если дополнить его систематическими обследованиями Росстатом доходов и потребления пенсионеров, то можно более обоснованно посчитать необходимые затраты на проведение мероприятий по улучшению положения пенсионеров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ratio economica: Первая среди неравных // Ведомости. 2012, 6 ноября. № 210 (3224).
2. Доклад Председателя Счетной палаты Российской Федерации, Председателя Совета КСО при Счетной палате Т.А. Голиковой на совместном заседании Президиума и Совета КСО при Счетной палате на тему: «Аудит государственных программ Российской Федерации» 23 декабря 2015 г.
3. Ржаницына Л.С., Бессолова О.А. Стандарт экономической устойчивости семей с детьми в Москве. М.: ООО Вариант, 2008.
4. Ржаницына Л., Воронин Г., Удовенко И. «Московский детский бюджет» – новая социальная технология программно-целевого управления» АНО Совет по вопросам управления и развития. М., 2016.
5. Ржаницына Л.С., Рыбальченко С.И. Социальная экспертиза городского бюджета. Lambert, 2011.
6. How much to earn in order to survive in New York: <https://www.insider.pro/lifestyle/2014-12-29/skolko-nado-zarabatyvat-chtoby-vyzhit-v-niu-iorkе>.

L.S. RZHANITSYNA

doctor habilitatus in economics, professor, chief research fellow of the Institute of economics of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia
938@mail.ru

SOCIAL BUDGETS IN THE SYSTEM OF PROGRAM AND TARGET BUDGETING OF RUSSIA –
«THE BUDGET OF THE PENSIONER»

Program-targeted social budgets improve the quality of analysis and planning of budget expenditures, which is especially important in case of its current deficit. In this system, the «budget of the pensioner» model is proposed, which allows to accumulate all the state's expenses to support the living standards of the elderly and assess the change in the contribution of the state to these purposes.

Keywords: *pensions, elderly, living standards of the elderly, social expenditures of the budget, social exrertis.*

JEL: G23, H55, J21, J26.

Е.Е. ШЕСТАКОВА
кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
Института экономики РАН

СТАРЕЮЩЕЕ ОБЩЕСТВО: В ПОИСКАХ ОПТИМАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ДОЛГОСРОЧНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

В статье анализируются основные факторы, определяющие рост государственных и личных расходов на длительный уход, прежде всего из-за высоких темпов старения населения, а также перспективы расширения получения помощи на дому. Особое внимание уделяется характеристике различных моделей организации и финансирования долгосрочного ухода в странах ОЭСР.

Ключевые слова: *длительный уход, государственные расходы, неформальное обслуживание, помощь на дому, социальное страхование, качество жизни.*

JEL: I13, G22, G23, H55.

Рост продолжительности жизни и изменение статуса здоровья и занятости лиц старших возрастов

Действующие тенденции демографического и социально-экономического развития ставят многие высоко- и среднеразвитые страны перед новыми серьезными вызовами, необходимостью формирования современных институтов, которые смогли бы обеспечить высокую эффективность общественных затрат на цели материальной и социальной поддержки нуждающихся в этом лиц старших возрастных групп. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении в странах ОЭСР в среднем растет на 3–4 месяца в год. По прогнозу ООН, к 2060 г. доля лиц в возрасте 65 лет и старше возрастет с современных 18% до 28% от общей численности населения, в том числе лиц в возрасте 80 лет и старше с 5% до 12% [1, с. 15].

Высокие темпы старения населения и увеличение продолжительности жизни лиц старших возрастов закономерно ставят вопрос о росте потребностей в дорогостоящем медицинском обслуживании и долгосрочном уходе. Связь расходов на медицинское обслуживание с возрастом описывается так называемым возрастным профилем расходов. В течение жизненного цикла высокий уровень медицинских расходов характерен для начального периода жизни, далее эти показатели сни-

жаются и быстро начинают увеличиваться в пожилом возрасте, после 55–60 лет. Средние душевые расходы на медицинское обслуживание в странах ЕС в возрастной группе 7–20 лет составляют 3–4% душевого ВВП, в возрастной группе 60–65 года – 8–10%, для лиц старше 80 лет – 15–20% (но очень сильно различается по странам) [2, с. 4].

В общем случае старение населения ведет к возможному росту медицинских расходов двумя путями: через увеличение длительности жизни без улучшения статуса здоровья и через повышение коэффициента пенсионной нагрузки (увеличение числа получателей медицинских услуг по отношению к численности плательщиков страховых взносов, хотя в зарубежной практике пенсионеры достаточно часто участвуют в обязательном медицинском страховании). В отношении улучшения статуса здоровья и качества жизни в течение дополнительных лет ситуация не выглядит однозначной. Продолжительность здоровой жизни при рождении¹ в большинстве стран ЕС не достигает 65 лет, в том числе находится на уровне менее 60 лет в Германии, Португалии, Финляндии [3, с. 3]. Продолжительность здоровой жизни 65-летних² в среднем в государствах ОЭСР составляет 9 лет (и для женщин, и для мужчин). При этом пенсионер (65 лет) из Скандинавских стран может рассчитывать на 15 лет жизни без серьезных системных заболеваний, а в Словакии на 4 года [4, с. 58].

Основная масса стран ОЭСР регулярно проводит опросы о состоянии здоровья в разных возрастных категориях, но опираться на них в оценке популяционного здоровья не совсем корректно, так как большую роль в данном случае играет социально-культурный контекст. (Например, о хорошем состоянии здоровья в США и Канаде заявляют ¾ опрошенных лиц в возрасте 65 лет и старше, а в Восточной Европе и Португалии – таких респондентов менее 20%) [5, с. 195].

С другой стороны, государствами ОЭСР, особенно европейскими, используется большой арсенал мер нормативно-административного и экономического воздействия на лиц старших возрастных групп для увеличения продолжительности трудовой активности в предпенсионном и за пределами пенсионного возраста, способствующие снижению показателей пенсионной зависимости (повышение пенсионного возраста, развитие различных форм гибкой и дистанционной занятости, обеспечение доступа к образовательным ресурсам и др.). За период с 2005 по

¹ Healthy life expectancy – показатель, рассчитываемый ВОЗ, в котором учитывается не только смертность, но и нетрудоспособность, вызванная болезнями, определяет количество лет жизни без серьезных хронических заболеваний.

² Индикатор продолжительности здоровой жизни основан на опросах ЕС о доходах и условиях жизни (European Union Survey of Income and Living Conditions EU-SILC), касающихся отсутствия у респондентов общей инвалидности и серьезных системных заболеваний.

2014 г. занятость лиц в возрасте 55–64 года увеличилась в ЕС с 42,3 до 51,8% от численности лиц данного возраста, в ОЭСР соответственно с 51,7 до 57,3% [6, с. 123]. За пределами пенсионного возраста (в основном среди более молодых «пенсионеров», до 70 лет) работает около 20% пожилых граждан ОЭСР и 10,5% ветеранов ЕС. И в перспективе намечается постепенное повышение доли возрастных работников в общей структуре занятости. Так, в ЕС доля пожилых работников (55–64 года) должна увеличиться с современных 15,4% до 19,5% в 2060 г. [1, с. 15].

В свою очередь расширение использования работников старших возрастов на рынке труда предъявляет дополнительные требования к состоянию системы здравоохранения. По признанию экспертов ВОЗ, современные медицинские технологии достигли огромных успехов в сохранении жизни растущему числу лиц с наиболее серьезными смертельными заболеваниями, но они менее успешны в поддержании хорошего здоровья [7, с. 6]. По данным Европейского обследования состояния здоровья, старения и пенсионного обеспечения, основными причинами ухода с рынка труда до достижения нормального пенсионного возраста являются болезнь и инвалидность, затем следует окончание контракта и увольнение и, в гораздо меньших масштабах, семейные обязанности и необходимость ухода за третьими лицами [8, с. 21].

Прогнозы влияния демографических изменений на увеличение расходов на медицинское обслуживание

До недавнего времени собственно демографические изменения (возрастная структура населения и эволюция статуса здоровья) не играли существенной роли в росте расходов на медицинское обслуживание и долгосрочный уход – основное влияние оказывали недемографические факторы [9, с. 10]. Ко этой группе можно отнести повышение уровня доходов населения, рост цен на медицинские и социальные услуги, технический прогресс и усложнение медицинской техники, политика в области здравоохранения государства и медицинских учреждений. Большинство эмпирических исследований подтверждают связь между ростом доходов (как индивидуальных, так и роста национального богатства) и расходами на медицинское обслуживание, но оценки уровня эластичности медицинских расходов по отношению к доходам колеблются в достаточно широких пределах – от 0,72 до 1,35 [1, с. 117].

По прогнозам, государственные расходы на медицинское обслуживание в странах ОЭСР в среднем могут увеличиться в зависимости от принятого сценария до 10–12% ВВП к 2060 г. (без учета инвестиционных расходов) [2, с. 11]. Влияние демографического фактора на этот рост будет повышаться. Если в 2010 г. в странах ОЭСР 60% расходов на здра-

воохранение и уход направлялось на лечение и профилактику заболеваний лиц в возрастных группах до 65 лет и 40% на лечение и реабилитацию лиц пенсионного возраста, то в 2030 г. прогнозируется изменение этого соотношения на 50%/50%, а к 2060 г. – до 40%/60% [9, с. 18]. Данные прогнозы могут быть скорректированы в зависимости от изменения статуса здоровья: если рост продолжительности жизни будет параллельно сопровождаться улучшением популяционного здоровья, то возможен меньший темп роста расходов. Если при современных демографических тенденциях сохранится и современный уровень состояния здоровья, то каждый дополнительный год жизни должен приводить к увеличению медицинских расходов на 0,3% ВВП [1, с. 128]. Но есть и точка зрения, что старение населения окажет меньшее, чем предполагается, влияние на рост расходов – уже сейчас некоторые государства снижают относительный уровень медицинских расходов в расчете на душу населения для самой возрастной группы граждан (лиц после 85 лет).

Объем и структура систем долгосрочного ухода

Формальная система долгосрочного ухода в группе экономически наиболее развитых стран³ составляет относительно небольшую величину, особенно в сравнении с расходами на пенсионные программы и здравоохранение, но данная группа расходов растет более высокими темпами, чем медицинские расходы.

Средний уровень государственных расходов на оказание услуг по долгосрочному уходу колеблется в настоящее время в группе наиболее развитых государств в пределах 1,5% ВВП. Ниже средних показателей расходы в США, в странах Южной и Восточной Европы. Во Франции эта доля составляет 1,7% ВВП, в Бельгии, Дании, Швейцарии – 2, в Нидерландах и Швеции – 3,6% ВВП [10, с. 220]. Структура расходов по уходу между странами существенно различается. Если в Нидерландах и Швеции доля медицинских расходов на уход – 17%, оставшиеся 83% – социальные, во Франции и Японии это соотношение 50/50, а в Дании, Норвегии и Германии большую часть государственных расходов составляют расходы по медицинскому обслуживанию получателей помощи по долгосрочному обслуживанию.

Рост потребности в долгосрочных социально-медицинских услугах связан с набирающим темп старением населения (особенно повышением доли наиболее возрастной группы граждан, после 80 лет), измене-

³ Для латиноамериканских государств и Турции, входящих в ОЭСР, пока вопросы долгосрочного ухода (в силу целого ряда причин – более молодой структуры населения, относительно более низкого уровня занятости женщин, сохранения традиций внутрисемейной поддержки пожилых и др.) не стоят на повестке дня.

нием модели семейных отношений и увеличением занятости женщин, повышением требований к системе социального обслуживания. ВОЗ, Евростат, ОЭСР одинаково трактуют понятие долгосрочного обслуживания – как спектр услуг, необходимый для граждан с ограниченным уровнем функциональной жизнеспособности (физической и когнитивной) и зависящих от посторонней помощи в повседневной жизни.

В отношении услуг по долгосрочному уходу выделяют различные комплексы обслуживания (медицинского и социального): на дому, в медицинских гериатрических клиниках, в специализированных домах-интернатах, полустационарное социальное обслуживание в отделениях дневного (ночного) пребывания для лиц, сохранивших способность к самообслуживанию и активному передвижению. Количество госпитализаций и длительность пребывания в медицинских учреждениях существенно сокращается, если пожилой человек может получать широкий комплекс поддержки в домашних условиях. Целый ряд стран, прежде всего Скандинавских, ставит задачу максимально возможного продления пребывания граждан пожилого возраста в привычной социальной среде в целях поддержания их социального статуса и защиты прав и законных интересов.

Доля лиц, нуждающихся в постоянном уходе, среди граждан в возрасте 70 лет и старше, составляет, по разным оценкам, от четверти до половины и более лиц данных возрастных категорий (см. табл. 1). Правда, в основном уход осуществляется родственниками и друзьями. Так называемые неформальные услуги в рамках межпоколенной солидарности вдвое превышают объем услуг, предоставляемых на формальной основе. В ряде случаев (Канада, США, Нидерланды) соотношение неформальной и формальной поддержки пожилых достигает 10/1 [10,

Таблица 1

Показатели зависимости (нуждаемости в формальном или неформальном уходе) по отношению к численности лиц данной возрастной группы (22 страны* ЕС, в %)

Возраст (лет)	Доля зависимых
58–62	3–4
63–67	7–20
68–72	10–22
73–77	18–30
78–82	35–42
83–87	40–50

* По тем странам, где есть соответствующие исследования.

Источник: [9, p. 26].

с. 40]. Потребность в долгосрочном обслуживании сама по себе не растет по мере старения населения – она увеличивается в соответствии с ростом заболеваемости и зависимости. При этом понятие зависимости не является полностью идентичным инвалидности, а определяется как невозможность осуществления повседневных форм жизнедеятельности и потребность в дополнительной внешней помощи в течение по крайней мере шести месяцев. В среднем доля лиц в возрасте 65 лет и старше, пользующихся формальными услугами по долгосрочному обслуживанию, составляет в настоящее время $\frac{4}{5}$, в том числе лиц в возрасте 80 лет и старше – $\frac{1}{2}$ от общего числа пользователей [5, с. 200].

Формальное долгосрочное социальное обслуживание часто предоставляется в комбинации с базовым медицинским обслуживанием (реабилитационные, паллиативные услуги), поэтому во многих случаях ассоциируется с системой медицинского страхования. Однако между системами здравоохранения и долгосрочного обслуживания существует целый ряд принципиальных различий: большинство медицинских услуг требует участия профессионалов, а услуги по долгосрочному обслуживанию во многих случаях оказываются лицами, не обладающими специальными знаниями.

Среди высокоразвитых государств существует немного стран, которые обеспечивают универсальный охват своих граждан системой долгосрочного обслуживания. Значительно чаще используются системы, в которых граждане пользуются медицинскими услугами в рамках общей системы медицинского страхования или бюджетного финансирования здравоохранения, а социальная помощь (в натуральной форме в виде услуг или в виде денежных пособий на покупку услуг) предоставляется наименее защищенным слоям.

Соплатежи и частные расходы населения на долгосрочный уход

Уровень доступа к формальным услугам медицинского и социального долгосрочного обслуживания определяется величиной государственных расходов в этой сфере на душу населения, размерами соплатежей (в процентах расходов в семейных доходах), степенью развития инфраструктуры обслуживания. Процесс поиска путей перераспределения финансовой нагрузки между обществом, отдельными гражданами и семьями и поддержки более сбалансированной демографической структуры затрагивает также вопросы финансирования долгосрочного медицинского и социального обслуживания нуждающихся категорий. Определенная часть услуг, например, поддержание условий проживания в соответствии с гигиеническими требованиями, организация питания, помощь

в приобретении лекарств и медицинских изделий и другие различные виды надомных социальных услуг, частично оплачивается самими потребителями. Частные расходы составляют, например, в Испании, Германии и США 36–43% от общего объема расходов на долгосрочное обслуживание [5, с. 208].

Необходимость оплаты долгосрочного медицинского и бытового обслуживания может оказывать разрушительное влияние на материальное положение пенсионеров, особенно женщин, которые значительно чаще сталкиваются с риском бедности. Согласно материалам специальных исследований ОЭСР, полная стоимость ограниченного пакета услуг (10 часов в неделю) в среднем составляет 60% располагаемых доходов пенсионеров, для лиц с наиболее низкими доходами, входящих во вторую децильную группу⁴, – 85–90% (в зависимости от страны). При большем объеме необходимой помощи (25 часов в неделю) эти расходы могут потребовать уже более 60% располагаемых доходов категории обеспеченных граждан (8-ая децильная группа); для пенсионеров со средними доходами (4-я группа) эти расходы составят уже 140–170% от их доходов [10, с. 265].

Чтобы оценить возможности лиц старших возрастных групп самостоятельно решать проблемы долгосрочного ухода, необходимо проанализировать величину и источники их материального благосостояния. В среднем доходы лиц в возрасте 65 лет и старше в ОЭСР составляют 87% от уровня доходов всего населения (в возрастной группе 66–75 лет – 92%, для более пожилых – 80%) [11, с. 168]. Основным источником денежных доходов пожилых выступают государственные пенсии (56% общих денежных доходов пенсионеров, в ряде стран они поднимаются до 80%), 13% составляют различные виды корпоративных пенсионных выплат, 20–22% доходов лиц пенсионного возраста обеспечивает занятость (это касается наиболее молодой и физически здоровой части лиц пенсионного возраста) и 10% – разного рода финансовые активы⁵. Уровень замещения пенсией заработной платы для работников со средними заработками (и полным страховым стажем) в странах ОЭСР колеблется в пределах 60%, в США, Великобритании, Японии этот показатель ниже – 40–42% [11, с. 51–53]. Особую и во многих случаях далеко не малочисленную группу среди пенсионеров составляют лица, получающие минимальную или социальную

⁴ Структурная переменная, делящая всех пенсионеров по уровню доходов на десять частей (децилей): первая группа с самыми низкими доходами, десятая – с самыми высокими доходами.

⁵ Финансовые активы в ряде стран играют существенно большую роль в доходах пенсионеров: в США, Франции, Дании, Австралии они составляют 20%, в Канаде поднимаются до 40%.

пенсию⁶. Размеры социальной пенсии составляют около 20% средней заработной платы, минимальной страховой пенсии – 25%. В среднем в ОЭСР 12,6% лиц пенсионного возраста живут в состоянии относительной бедности (с доходом менее ½ национального медианного дохода), для всего населения данный показатель – 11,4%. В то же время в 16 государствах ОЭСР уровень бедности среди пожилых более значительно превышает средние показатели по стране и находится на уровне 20%, и, как правило, большая часть лиц именно данной группы нуждается в медицинском и долгосрочном социальном обслуживании [11, с. 168].

Виды долгосрочного ухода

Предоставление помощи по долгосрочному уходу может носить характер оказания бесплатных или льготных услуг или выделения пособий на формальный или семейный уход (денежные пособия могут выплачиваться как самому потребителю, так и ухаживающему за ним родственнику). Доля лиц, нуждающихся в услугах медицинских стационаров, почти по всем возрастным категориям относительно одинаковая и не превышает 10% от численности лиц каждой категории. Только для граждан в возрасте 85 лет и старше этот показатель достигает 25–35%.

В Скандинавских государствах ту или иную форму государственной поддержки получают практически все нуждающиеся в долгосрочном уходе, во Франции и Великобритании эта доля уже 40–45%, в странах Центральной и Восточной Европы с формирующимися рынками – не более 20% [1, с. 143].

Большинство стран предлагают и денежные пособия, и услуги по длительному уходу, но есть государства, где действует в основном система предоставления услуг нуждающимся пожилым гражданам и инвалидам (Швеция, Япония, Венгрия), а также государства, в которых главную роль играют денежные пособия, которые могут использоваться для получения соответствующих услуг (Австрия, Франция, Чехия).

Опыт организации финансирования обслуживания по уходу в европейских странах очень разнообразный. В Скандинавских государствах успешно действует система ваучеров, позволяющая потребителям выбирать организации и спектр получаемых услуг. Форма социального ваучера представляется достаточно эффективной для повышения уровня доступности и обеспечения свободы выбора для потребителей. В Нидерландах, Франции и Германии используется схема выделения денежных пособий для оплаты необходимых услуг, при этом в одних случаях действуют минимальные ограничения на использование данного

⁶ Доля лиц, получающих минимальную пенсию в Австралии и Дании, составляет более 80%, во Франции, Швеции, Испании – 40–42%, Великобритании – 28%.

пособия (получатель должен 1–2 раза в год декларировать свои траты, как, например, в Нидерландах), в других (во Франции) предусмотрена детальная система контроля за использованием данных средств (можно пользоваться услугами только поставщиков, имеющих лицензию; проверяется и целевое использование полученных средств). В Германии действует либеральный режим предоставления и контроля за расходами пособий на уход, но размер денежных пособий во многих случаях не покрывает расходов на оказание необходимых услуг [10, с. 50–52].

Выплата пособий нуждающимся в долгосрочном уходе рассматривается как важный вклад в повышение уровня их независимости. В ряде стран получатель может выбирать между денежным пособием на услуги или получением их в натуральной форме; в Германии получатели помощи могут осуществлять такой выбор каждые полгода.

Частично вопросы организации домашнего ухода за больными родственниками могут решаться с использованием специальных не оплачиваемых отпусков по уходу. Такого рода длительные отпуска действуют, например, в Бельгии, Франции, Испании, Дании (до 12 месяцев и более), но во многих случаях данный отпуск не является по закону обязательным и работодатель может отказать в его предоставлении. Кроме того, длительные отпуска не оплачиваются. В государствах Северной Европы муниципальные структуры, отвечающие за организацию долгосрочного обслуживания нуждающихся граждан, могут нанимать для этих целей родственников. В Финляндии эта выплата колеблется по разным регионам, но составляет не менее официальной минимальной заработной платы. В других странах Северной Европы соответствующие выплаты эквивалентны почасовой оплате труда обычных помощников по домашнему хозяйству (количество часов работы определяется потребителем), но в основном также колеблются в районе минимальной заработной платы.

Источниками покрытия высокой стоимости услуг по уходу служат специальные или общие налоги, страховые взносы, соплатежи и прямые платежи потребителей. Фактически нет государств, в которых не использовался бы принцип соплатежей. Доля лиц, которые частично оплачивают услуги долгосрочной помощи, среди лиц пенсионного возраста, по оценкам МОТ, колеблется в пределах от 50% (Дания) до 86% (Бельгия и Швеция) [12, с. 28]. Как доля семейного дохода, соотношенного с численностью лиц данной возрастной категории, соплатежи составляют относительно небольшие величины, например, в Испании и Италии – 12–14%, Германии и Франции – чуть более 6%. Однако это в большой степени определяется уровнем зависимости и нуждаемости. Во Франции и Испании при невысоком уровне нуждаемости (потребления) соплатежи для лиц, относящихся ко второй децильной группе, могут достигать 90% располагаемого дохода, к четвертой – 60% [12, с. 37].

Основные модели организации и финансирования долгосрочного ухода в экономически развитых государствах

Условно можно выделить несколько моделей организации и финансирования долгосрочного ухода. *Первая модель* представлена странами, предоставляющими услуги как медицинской, так и бытовой помощи в специализированных учреждениях и на дому, в рамках единой универсальной программы. Доля лиц, использующих домашний уход из общего числа, получающих формальную помощь по долгосрочному уходу, колеблется от 55–60% (Бельгия, Швейцария) до 70–80% (Швеция, Япония, Норвегия).

Универсальные программы обеспечивают сестринский и бытовой уход для всех нуждающихся в соответствии с потребностями (статусом зависимости). Они могут предоставляться только для пожилых (Япония, Южная Корея) или для всех возрастных групп, нуждающихся в такой помощи (Нидерланды, Германия).

В рамках общей универсальной модели, с точки зрения финансирования, выделяются 3 версии. В Скандинавских странах (Норвегия, Швеция, Дания, Финляндия) весь комплекс услуг по уходу финансируется из общих и местных налогов. Особенностью данной модификации является значительная автономия местных органов власти в сфере организации и финансирования услуг (вплоть до права устанавливать местные налоги). Государство, в свою очередь, субсидирует местные органы власти, учитывая структуру населения и величину потребностей в услугах. За счет общественных расходов покрываются и медицинские и бытовые услуги, доля соплатежей получателей услуг, как правило, незначительна. Для данной версии характерна достаточно высокая степень интеграции медицинских и социальных услуг. В Финляндии, например, организована специальная сеть помощи и обслуживания пожилых лиц со своими четкими правилами, стандартами и индикаторами оценки качества социальных услуг.

Вторая версия универсальной модели основана на системе обязательного страхования на случай необходимости применения долгосрочного ухода (ее использует ограниченное число стран – Германия, Япония, Республика Корея, Нидерланды, Люксембург). Особенности организации и финансирования услуг по уходу в данной подгруппе являются разные каналы финансирования медицинских услуг и долгосрочного бытового ухода. Участие в страховании по уходу является обязательным, взносы в основном отчисляются с фонда оплаты труда, но в отдельных странах используется и привлечение к страхованию лиц старших возрастных групп (в Японии данное страхование обязательно для лиц старше 40 лет, в Германии взносы на страхова-

ние по уходу делают как все работающие, так и пенсионеры). Часть расходов по организации и оказанию услуг покрывает государство за счет общих налогов. Впервые система обязательного страхования по долгосрочному уходу была внедрена в 1968 г. в Нидерландах. Страховой риск данной системы включает уход по старости, инвалидности, в связи с тяжелым хроническим заболеванием. Кроме основного источника – страховых взносов ($\frac{2}{3}$ общего объема расходов) – используются и средства государственного бюджетного финансирования ($\frac{1}{3}$).

В Германии система страхования долгосрочного ухода действует с 1994 г. Для получения услуг необходим страховой стаж не менее 2 лет. Целью введения данного вида страхования было развитие рынка услуг по уходу. Страхование покрывает расходы на социальное обслуживание на дому в рамках базового пакета услуг, до определенного лимита, остальное оплачивает потребитель. Цены на услуги регулируются законом о страховании на случай долгосрочного ухода на основе следующих принципов: 1) цена устанавливается на основании договора между страховой организацией и поставщиком услуг; 2) допускаются и прямые контакты между получателем и поставщиком услуг, но в этом случае размер предоставляемых страховых пособий не может превышать 80% стоимости услуги; 3) для некоторых видов услуг цены устанавливаются в фиксированном размере. Преискурант максимальных цен по договорам обслуживания на дому утверждается Министерством здравоохранения.

Третья версия универсальной модели использует предоставление долгосрочных услуг в рамках общей системы организации и финансирования здравоохранения. Длительный уход (и медицинский, и бытовой) рассматривается в данном случае как взятие на себя системой здравоохранения риска, связанного с состоянием здоровья реципиента. Примером здесь служит Бельгия.

Вторую модель организации услуг по уходу можно определить как смешанную: часть услуг (как правило, медицинская помощь) предоставляется нуждающимся на основе универсального подхода, другая – (бытовая помощь) с использованием селективных программ на основе оценки нуждаемости (по материальному статусу). Как правило, отсутствуют и какие-либо специальные комплексные программы по обеспечению долгосрочного ухода.

В Италии, в условиях принятого бюджетного финансирования здравоохранения, действуют специальные дома сестринского ухода для пожилых и инвалидов, которые входят в систему учреждений медицинского обслуживания. Ответственность за предоставление услуг на дому разделена между системами здравоохранения и социального обеспечения. Около половины всех расходов по долгосрочному уходу идет на выплату пособий для ухаживающих (как нанятых професси-

оналов, так и членов семьи). Во Франции программа медицинского страхования включает и медицинское обслуживание в специализированных медицинских учреждениях (домах сестринского ухода). Для оплаты дополнительных услуг в стационарах и услуг по домашнему уходу предусмотрены денежные пособия по уходу для лиц в возрасте старше 60 лет, зависящие в том числе и от уровня доходов получателя помощи. Система назначения пособий по уходу нуждающимся широко используется и в других странах (Австрия, Испания, Польша, Швейцария, Португалия). Неотъемлемым элементом системы пособий являются соплатежи пользователей, размер которых колеблется в пределах от 15% до трети расходов на обслуживание. Во Франции пользователи в среднем покрывают самостоятельно 35% расходов на услуги в стационарах и 20% на дому. В Португалии платежи клиентов составляют около 30% от стоимости услуг.

Третья модель основана на оценке нуждаемости. В странах, использующих эту модель, применяются тесты по оценке нуждаемости для того, чтобы определить тех, кто может рассчитывать на государственную медицинскую помощь и пособия по уходу. Помощь предоставляется только тем нуждающимся, которые не могут самостоятельно оплачивать услуги. К этой группе относятся США. Программа «Медикейд», предназначенная для покрытия медицинских расходов лиц, имеющих доходы ниже установленных в каждом штате минимальных значений, одновременно включает и некоторые затраты на долгосрочный уход.

Для большинства стран характерна многоканальная структура финансирования долгосрочного ухода, но в разных моделях делаются разные акценты. В странах Северной Европы (Норвегия, Дания, Швеция) основным источником средств выступают налоговые поступления (80–90% расходов покрывается из этого источника). В государствах со смешанной моделью доля государственных расходов колеблется в пределах 40–60% (Испания, Польша, Чехия). Доля социального страхования наиболее высокая в Нидерландах и Германии. Собственные расходы получателей помощи в большинстве стран не превышают 30% от общих расходов (но для отдельных конкретных семей они могут являться крайне тяжелым бременем).

Частное страхование услуг по уходу в отличие от пенсионного и даже медицинского страхования на современном этапе не получило широкого развития. Максимальная доля этого вида финансирования в общих расходах на услуги по уходу составляет 5–7% (США и Япония), а в основном не превышает 2% от общих расходов на долгосрочный уход.

Из всех моделей организации и финансирования долгосрочного ухода наиболее привлекательной, с социальной точки зрения, представляется универсальная, действующая в 10 странах ОЭСР. Главной

ее проблемой является сохранение финансовой устойчивости и поиск путей достижения финансовой сбалансированности с учетом прогнозируемого роста потребностей в услугах для все более значительной части населения. Использование универсального подхода к обеспечению услугами долгосрочной помощи не исключает возможность применения и элементов адресности для повышения финансовой эффективности системы. Среди элементов такой адресности могут фигурировать правила определения и отбора нуждающихся в помощи, структура пакета предоставляемых услуг и степень использования соплатежей.

Однако надо иметь в виду, что понятие потребности в уходе само по себе является сложным для определения: в него включается большое число факторов, в том числе физическое, психическое состояние потребителя (пациента), возможности организации семейного ухода, проживание в сельской местности или в городе и др. Степень нуждаемости в такого рода услугах в большинстве случаев в странах определяется местными органами власти. Есть примеры разработки подробной методики определения степени нуждаемости (в Германии).

При универсальном всеобщем охвате потребителей может использоваться более или менее широкий пакет услуг. Решение о том, какие услуги включать в пакет, должно учитывать и потребности клиентов, и финансово-экономические возможности системы. Например, в Швеции и Дании бытовая помощь (в том числе уборка помещения и приготовление пищи) включается в общий пакет услуг по долгосрочному уходу, но в большинстве других стран они исключены. В то же время все большее число высокоразвитых европейских государств считает экономически оправданным предоставлять нуждающимся в бытовом уходе специальные пособия, что может отложить решение пожилого гражданина переехать в стационарное учреждение.

Серьезную проблему для решения вопроса развития долгосрочного обслуживания представляет система соплатежей, которая, с одной стороны, способствует снижению государственных и общественных расходов на предоставление услуг, с другой – может оказаться крайне обременительной для нуждающихся лиц. Схема разделения расходов на услуги между государством (на разных уровнях) и потребителем может основываться на определении фиксированного процента от стоимости услуг, который должен оплатить потребитель (до определенного лимита). Эта достаточно простая в плане управления схема соплатежей применяется в странах с универсальными моделями организации услуг (Бельгия, Япония, Корея). Для нивелирования негативного перераспределительного эффекта в данной схеме (менее обеспеченные вынуждены вносить более весомую долю своих доходов) используется система социальной помощи.

Другая схема соплатежей предусматривает определение доли доходов, которую пользователь должен внести при получении услуг в качестве платежа (до определенного верхнего лимита). Такого рода практика используется в Финляндии и Швеции. Данную схему сложнее использовать, так как необходимо располагать информацией о доходах и имуществе лиц старших возрастных групп.

Одной из наиболее затратных частей системы долгосрочного ухода являются расходы по размещению в стационарных учреждениях (домах для престарелых, домах сестринского ухода). Данные услуги, как правило, предусматривают соплатежи при всех моделях организации обслуживания (до 80% от доходов пользователя, в том числе и с учетом специальных пособий на уход). Но в моделях, основанных на оценке нуждаемости, получатель должен сначала использовать свои личные ресурсы и накопления и только потом может претендовать на государственную помощь. Поэтому, если число лиц, получающих услуги на дому, растет во всех странах, то в стационарном обслуживании пожилых граждан действуют разные тенденции.

В заключение следует отметить, что в общей структуре расходов на поддержку лиц старших возрастных групп доля расходов на долгосрочное медицинское и бытовое обслуживание пока невелика, но это лишь результат того, что основная часть этих расходов остается скрытой и осуществляется в рамках межпоколенной семейной солидарности. В будущем финансовая стоимость долгосрочного обслуживания будет нарастать. Развитые в экономическом отношении страны разработали и применяют исключительно разнообразные модели организации и финансирования такого обслуживания. В 10 странах данной группы действуют универсальные программы, в пакет услуг входят и медицинская помощь, и бытовые услуги. На другом конце спектра государственная помощь оказывается только тем, кто не имеет собственных источников для финансирования оплаты услуг или полностью их исчерпал. Кроме этого действуют различные смешанные программы. Сложным и не имеющим пока однозначного решения остается вопрос, что является более эффективным: объединение медицинского обслуживания и долгосрочного ухода или их организационное и финансовое разделение?

ЛИТЕРАТУРА

1. European Commission (2015). The 2015 ageing report. Economic and budgetary projection for the 28 EU member states (2013–2060). European economy 3/2015. European Commission. Brussels, 2015.
2. OECD (2013). What future for health spending? //OECD Economic department policy notes. 2013. No. 19. June.

3. Role of government and social partners in keeping older workers in the labor market. Eurofond. Dublin, 2013.
4. OECD/EU (2016). Health at a glance: Europe 2016- State of health in the EU cycle. OECD Publishing. Paris, 2016.
5. OECD (2015). Health at a glance 2015. OECD indicators. OECD Publishing. Paris, 2015.
6. OECD (2016). OECD Factbook 2015–2016.
7. WHO (2016). World report on ageing and health. WHO, 2016.
8. Sustainable work throughout the life course: national policies and strategies. Eurofound 2016. Luxembourg, 2016.
9. *Maisonrouve C., Martines J.O.* Public spending on health and long-term care: a new set of projections //OECD Economic policy papers. 2013. No. 6.
10. *Colombo F. et. al* (2011). Help wanted? Providing and paying for long-term care. OECD Publishing. Paris, 2011.
11. OECD (2015). Pensions at a glance OECD and G20 indicators. OECD. Paris, 2015.
12. ILO (2015). Long-term care protection for older persons: a review of coverage deficits in 46 countries / Xenia Scheil-Adlung // ESS Working paper. Geneva, 2015. N 50. ILO.

E.E. SHESTAKOVA

PhD in economics, leading research fellow of the Institute of economics of the Russian academy of science, Moscow, Russia
eeshestakowa@gmail.com

THE GROWING OLD SOCIETY: IN SEARCH OF OPTIMUM MODEL OF LONG-TERM SERVICE

The paper analyzes the main factors that determine growth of public and private expenditures on long-term care, in particular the high rate of population ageing, the prospects for expanding home care. Particular attention is paid to the characteristics of the models of organization and financing of long-term care in OECD countries.

Keywords: *long-term care, public expenditure, informal service, home care, social security, quality of life.*

JEL: I13, G22, G23, H55.

С.С. ХАЛИКОВА

кандидат социологических наук, доцент кафедры социологии,
социальной работы и права Дальневосточного института управления –
филиала РАНХиГС

МОЛОДЕЖЬ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА О РОССИЙСКО–КИТАЙСКИХ ОТНОШЕНИЯХ¹

Развитие Дальневосточного региона России является сегодня одним из приоритетных направлений ее государственной политики – переориентации интересов России на Восток в связи с новыми перспективами, которые открываются благодаря взаимовыгодному сотрудничеству со странами Азиатско-Тихоокеанского региона. Однако соседство с Китаем создает одновременно как преимущества, так и угрозы развитию региона, обусловленные происходящими там миграционными процессами. В статье представлено мнение дальневосточной молодежи о социально-экономической ситуации, складывающейся на территории Дальнего Востока в связи с миграционными процессами, а также о перспективах развития приграничных территорий РФ.

Ключевые слова: миграция, российско-китайские отношения, приграничный регион, межкультурные взаимодействия.

JEL: R23.

Дальневосточный регион является самым большим федеральным округом России, занимая более трети ее территории – 36%. Простирается он от заполярных широт (Якутия, Чукотка) вплоть до субтропических (юг Приморья) и имеет важнейшее геополитическое и экономическое значение для Российской Федерации. Учитывая высокие темпы развития стран Азиатско-Тихоокеанского региона, развитие ДФО является одним из наиболее перспективных направлений современной социально-экономической политики России. Однако негативные процессы, происходящие в демографической и социально-экономической сферах Дальнего Востока, препятствуют его активному развитию. Численность населения, проживающего на всех этих просторах, в 1,5 раза меньше, чем в одной Москве. В результате социально-экономических реформ 1990-х годов Дальний Восток испытал наибольшую депривацию среди всех округов РФ [1].

¹ Статья выполнена при поддержке РФФИ, проект № 16-06-00125 «Запад и Восток России: сравнительный анализ межкультурного взаимодействия в российско-европейском и российско-китайском приграничье».

Перспективы развития Дальнего Востока связывают с наличием большого количества природных ресурсов. Вместе с тем практическое освоение региона осложнено из-за слабо развитой инфраструктуры, а также из-за высокого уровня миграции населения. Принятие Федеральной целевой программы «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года» свидетельствует о том, что на уровне государства принимаются меры по восстановлению и развитию региона.

Одним из направлений социально-экономической политики по развитию Дальневосточного региона является социокультурное и экономическое сотрудничество с Китаем. Особое место взаимодействия России с Китаем, по мнению исследователей, объясняется тем, что в период после 2000 г. в России был осуществлен резкий поворот на Восток. В этот период двусторонние отношения между Россией и Китаем стали развиваться на качественно более высоком уровне. В 2001 г. был подписан «Договор о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве между РФ и КНР»². В этом же году была создана Шанхайская организация сотрудничества (ШОС), в рамках которой Россия и Китай заключили стратегические соглашения не только об укреплении военно-политической стабильности и безопасности, но и определили основные направления социально-экономического сотрудничества, в том числе в области научно-технического развития. В результате в начале 2000-х годов на территории Китая были созданы три российско-китайских технопарка, с 2003 г. в Москве действует российско-китайский технопарк «Дружба» [2]. Только за период 2001–2004 гг. количество предприятий с российскими капиталами выросло в 1,5 раза, суммарный объем накопленных российских инвестиций увеличился почти в 2 раза, а суммарный объем инвестиций из Поднебесной – более чем в 5 раз.

Укрепление стратегического сотрудничества России и Китая было вызвано рядом обстоятельств. Во-первых, в связи с изменением геополитической ситуации в глобальном масштабе стала ослабевать, как стратегически, так и функционально, сложившаяся за многие десятилетия «европоориентированность» российского развития. Во-вторых, в условиях глобальной нестабильности, возможных рисков и кризисных ситуаций, а также с учетом прогнозов авторитетных международных организаций (МВФ, Мирового банка, ОЭСР) российские власти увидели в АТР ареал экономического благополучия и развития. Производственный и потребительский потенциалы региона рассматриваются ими как очень привлекательные для активизации и рас-

² Договор о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой 16 июля 2001 г. // Российская газета – Федеральный выпуск. 17 июля 2001 г. № 2746.

ширения международного сотрудничества. В-третьих, имея серьезные проблемы в реализации региональной политики на Дальнем Востоке страны, Россия связывает позитивные сдвиги в территориальном развитии с новыми возможностями, которые открывает сотрудничество с экономиками АТР [3].

История взаимоотношений Китая и России насчитывает несколько веков и прошла через ряд этапов, в которых нашли отражение их противоречивый характер. Относительно недавно в китайско-российских взаимоотношениях наступил качественно новый период: Китай и Россия перешли к стратегическому партнерству, среди общественности двух стран непрерывно растет интерес друг к другу, развивается торгово-экономическое сотрудничество. Так, за период 2004–2011 гг. объем прямых инвестиций из Китая в Россию увеличился в 7 раз, объем внешней торговли – 5,6 раза [4]. В настоящее время Китай является главным торговым партнером России. На его долю приходится 14% внешнеторгового оборота России³. Важно отметить, что в последние годы активно расширяются контакты в области науки и культуры. В 2006 г. впервые в истории двусторонних отношений был проведен год России в Китае, а 2007 г. был провозглашен годом Китая в России. Затем были объявлены год русского языка в Китае (2009 г.) и год китайского языка в России (2010 г.). По состоянию на начало 2009 г. в Китае русский язык изучали 30 тыс. студентов (под руководством 600 преподавателей), 70 тыс. школьников в 97 школах. По данным Минобрнауки РФ, в начале 2014 г. в вузах России обучались 23 тыс. китайских студентов, а в Китае – около 15 тыс. российских студентов [5].

Россия представляет собой территорию, лежащую на стыке двух культурных традиций – западной и восточной. И та и другая наложили свои отпечатки на многовековую историю развития российской культуры. Поэтому вполне правомерно рассматривать ее как самостоятельную ветвь европейской культуры с сильным азиатским компонентом. Что касается межкультурного взаимодействия Китая и России, то здесь может быть выделен целый ряд факторов, обуславливающих его своеобразие: цивилизационный, исторический, политический, экономический, социальный, географический и др. Развитие транспортных средств и коммуникаций оказывает сильнейшее влияние на российско-китайское межкультурное взаимодействие. Культурный туризм между КНР и Россией бурно развивается и является важным каналом ознакомления граждан обоих государств с культурой страны-соседа. В последние годы ежегодный двусторонний поток туристов между Россией и Китаем превышает 2 млн человек (в 2015 – 2405 тыс. чел., в

³ Внешняя торговля России в 2016 году: цифры и факты. prov.ed.pf/analytics/research/40407-vneshnyaya-topgovlya-possii-v-2016-godu-tsify-i-fakty.html.

2016 г. – 2964 тыс. человек⁴). При этом богатые туристические ресурсы России и введение безвизового режима способствуют постоянному приросту численности китайских туристов, которые традиционно посещают Москву, Петербург, города Золотого кольца, приграничные территории. В сфере культурного туризма между Китаем и Россией в обеих странах набирает популярность «красный туризм». Российская часть «Красного маршрута» включает Казань, Ульяновск, Шушенское и ряд других населенных пунктов, связанных с биографией вождя Октябрьской социалистической революции В.И. Ленина⁵.

В настоящее время используются различные механизмы сотрудничества между Россией и Китаем: саммиты, встречи глав правительств. Образованы четыре комиссии, работающие на различных направлениях инвестиционного, торгово-экономического, энергетического, гуманитарного сотрудничества и возглавляемые вице-премьерами, а также рабочие группы. Все эти мероприятия поставлены на системную основу, что позволяет достигать впечатляющих результатов. .

Китай готов совместно с Россией работать над претворением в жизнь договоренностей о сотрудничестве, достигнутых руководителями двух стран, использовать благоприятные возможности для развития китайско-российской дружбы. Они должны передаваться из поколения в поколение и превратить преимущество высокого уровня политических отношений между двумя странами в реальные результаты практического сотрудничества и взаимодействия в международных делах, стремиться к большему прогрессу в китайско-российских отношениях, внести более весомый вклад в обеспечение мира, безопасности и стабильности в регионе и во всем мире [6].

Приграничной зоной, где непосредственно соприкасаются РФ и КНР, является российский Дальний Восток, а именно Хабаровский, Приморский, Забайкальский края, Амурская область, Еврейская автономная область. В этом районе активно развивается трудовая миграция, в основном граждан Китая на российскую территорию, что объясняется высокой плотностью населения в приграничных с Россией провинциях. В результате тесные российско-китайские взаимоотношения складываются не только в торгово-экономической сфере. Постоянно увеличивается количество смешанных браков между гражданами Китая и России. Жители приграничных субъектов Российской Федерации активно используют возможности «шоптуров», лечения, отдыха на китайских курортах, хотя из-за изменений курса рубля поток рос-

⁴ Статистические показатели взаимных поездок граждан РФ и граждан иностранных государств. www.russiatourism.ru.

⁵ Сотрудничество между Китаем и Россией в сфере «красного туризма» постоянно углубляется. russian.dbw.cn.

сийских туристов несколько снизился. Между учебными заведениями двух государств идет обмен студентами. Кроме того, российская молодежь использует возможность получить высшее образование в китайских университетах. По мнению студентов, участвующих в социологическом исследовании, проведенном в ноябре-декабре 2016 г. в вузах Хабаровска и Владивостока, необходимо развивать российско-китайские приграничные отношения в производстве промышленных товаров (46,3%), в медицинском обслуживании⁶ (16,1%), в области образования и науки (12,3%) и сельском хозяйстве (12,1%) [7].

Количество русскоговорящего населения в Китае за последние два десятилетия заметно возросло, как и желающих изучать китайский язык среди различных возрастных категорий дальневосточников. Китай становится привлекательным для россиян не только в качестве туристического объекта, но и как место постоянного жительства.

По мнению российских исследователей, опасность заключается в том, что происходит отток наиболее активной части населения в трудоспособном возрасте, адаптированной к непростым климатическим условиям. Остаются же в основном люди пенсионного и предпенсионного возрастов. Но и в этой возрастной группе в последние 4–5 лет проявилась тревожная тенденция: городские пенсионеры переезжают жить в соседнее государство, продавая или сдавая свои квартиры в аренду. Они покупают в близлежащих городах Китая квартиры, стоимость которых в 2–3 раза дешевле, и обосновываются в соседнем государстве, где стоимость жизни также в 2–3 раза ниже, чем в России. Эти тенденции позволяют сделать парадоксальный и обидный вывод, что «вытеснение китайцами русского населения не происходит, оно само уезжает с Дальнего Востока» [8].

Настороженность создает и постоянно сокращающееся количество населения на территории дальневосточного региона. Так, в 1991–2010 гг. Дальний Восток потерял 1780 тыс. человек, или 22,1% собственного населения (более чем каждого пятого жителя), в том числе 225,5 тыс. человек (12,7%) составила естественная убыль и 1554,5 тыс. (87,3%) – миграционный отток. Максимальная численность населения – 8064 тыс. человек – была в 1991 г., а на начало 2011 г. на Дальнем Востоке проживало 6284 тыс. человек. За последующие три года (2011–2013 гг.) численность населения уменьшилась еще на 58 тыс. человек, и на 1 января 2014 г. в регионе зарегистрировано 6226 тыс. жителей. Таким образом, за годы преобразований на Дальнем Востоке стало меньше населения на 1838 тыс. человек. В Хабаровском крае с 1991 г.

⁶ Генеральную совокупность представляют студенты старших курсов вузов г. Хабаровска. Методом анкетного опроса охвачено 462 респондента. Ошибка выборки не превышает ±4%. Полевой руководитель – к.соц.н. С.С. Халикова.

по 2014 г. автохтонное население сократилось на 284,8 тыс. человек, т. е. на 17,5% [9]. Значительная часть дальневосточников уезжает в регионы Центральной части России. Однако в последние годы наблюдается постоянный рост количества людей, эмигрирующих в соседний Китай. За период с 2013–2016 гг. количество жителей Хабаровского края, выбывших в Поднебесную, выросло в 1,5 раза, в том числе в 2016 г. – 3035 человек, среди которых преобладает молодежь.

Результаты социологического исследования, проведенного среди обучающихся в высших учебных заведениях, показывают желание большинства переехать в другую страну, в том числе и в Китай, для реализации своих жизненных устремлений [7]. Так, три четверти (72,3%) опрошенных обязательно воспользовались бы возможностью обучаться за границей и лишь пятую часть (18,1%) не привлекает такая перспектива. Больше половины (68%) готовы работать за пределами страны и при наличии возможности уехали бы на постоянное место жительства (49,9%) (см. рис. 1).

Среди причин покинуть страну респонденты отметили прежде всего предложение хорошо оплачиваемой работы (49%), а также снижение уровня жизни (15,2%), отсутствие достойной работы по специальности (9,2%) и 7,6% – заключение брака за пределами России. Не собираются уезжать из страны каждый пятый опрошенный (19%) [7].

В целом миграцию жителей России в другие страны студенты рассматривают как негативное явление. Однако, если мигранты возвращаются на территорию России, то это может быть даже полезно, с точки зрения обмена опытом, технологиями и межкультурного взаимодействия (см. табл. 1).

При этом половину опрошенных настораживает миграционные потоки китайцев в Россию, так как это, по их мнению, создает опасность для территориальной целостности нашей страны (50,3%), четверть (26%) считают, что это способствует развитию экономики Дальнего Востока, и еще 23,7% затруднились ответить. Некоторые рассматривают развитие и усиление Китая как потенциальную опасность для России (см. рис. 2).

По данным Федеральной миграционной службы, численность иностранных мигрантов ежегодно растет, среди них каждый третий – китаец⁷. Благоприятные условия для притока иностранной рабочей силы на рынок труда формируются при сочетании двух факторов – повышения миграционной подвижности дальневосточного населения и снижения его трудовой мобильности.

В настоящее время, только по официальным данным, на предприятиях Хабаровского края трудятся более 30 тыс. иностранных мигран-

⁷ Официальный сайт Росстата. www.habstat.gks.ru. Дата обращения: 10.05.2017.

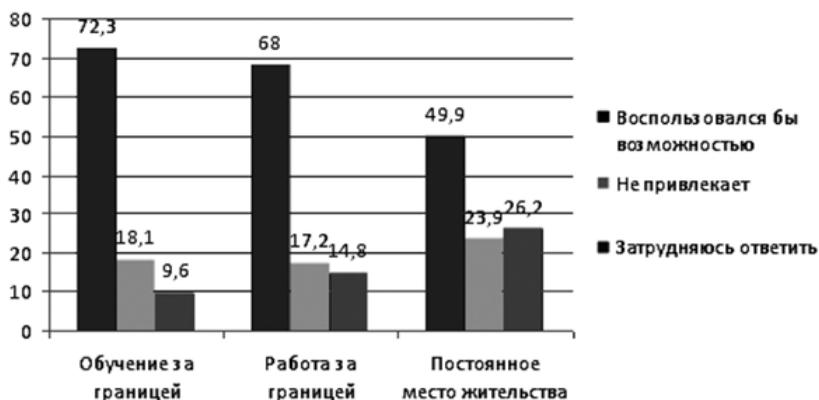


Рис. 1. Распределение ответов на вопрос: Как Вы относитесь к учебе, работе за границей, переезду в другую страну на постоянное место жительства? (в % от числа опрошенных).

Таблица 1

Распределение ответов на вопрос: «Миграция жителей России в другие страны – это ...?» (в % от числа опрошенных)

Вариант ответа	%
Хорошо для России, русское влияние в мире возрастает	5,6
Полезно, если они возвращаются	23,7
Плохо, так как уезжают наиболее активные	60,7
Затрудняюсь ответить	10,3

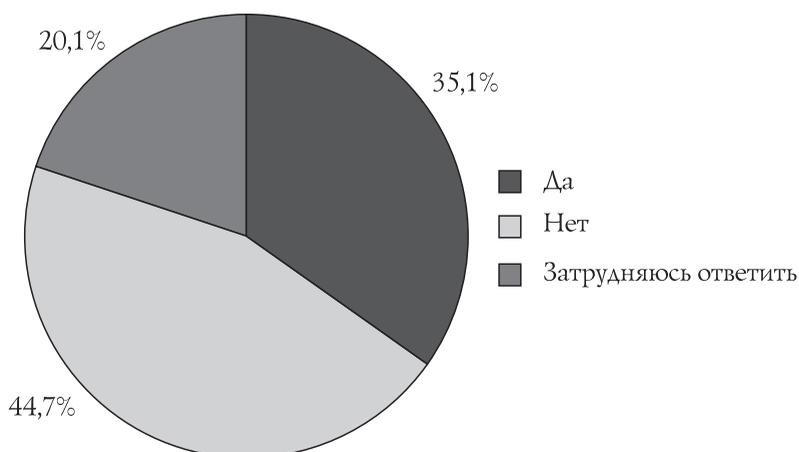


Рис. 2. Распределение ответов на вопрос: Усиление Китая представляет опасность для России?

тов⁸. В основном это жители Китая и стран – участниц СНГ (Таджикистана, Азербайджана, Украины, Кыргызстана, Армении), приехавшие в Дальневосточный регион работать [10].

С одной стороны, приток иностранной рабочей силы покрывает существующий дефицит кадров рабочих профессий. В большинстве случаев данные вакансии являются низкооплачиваемыми и малопривлекательными для постоянного населения трудоспособного возраста. Для предприятий основных видов деятельности присутствие иностранной рабочей силы позволяет решать текущие производственные задачи.

С другой стороны, рост интенсивности миграционных потоков в крае значительно снижает качество рабочей силы. Регион покидают квалифицированные кадры из числа коренного населения в «обмен» на низкоквалифицированных трудовых мигрантов. В структуре миграционной убыли края в 2012 г. 80% составили лица, имеющие высшее и среднее профессиональное образование, которые могут работать специалистами в различных областях экономики. Взамен в регион приезжают лица, не имеющие образования вообще. Уезжают из региона в основном молодежь (42,5%) и люди в возрасте 30–40 лет (18,3%), т. е. наиболее работоспособная часть трудовых ресурсов. Затрудняет решение проблемы воспроизводства рабочей силы в крае тот факт, что многие покидают Дальний Восток семьями.

Важно также отметить, что приток иностранной рабочей силы сохраняет безработицу среди постоянного населения, обостряет проблемы в области жилищных условий, способствует повышению стоимости жилья, увеличивает нагрузку на объекты социальной инфраструктуры, содействует развитию теневой экономики [10].

Современные исследователи считают, что некоторое ослабление России дало Китаю заметные преимущества в Азии и он «внезапно обнаружил, что стал сильнее, чем был когда-либо прежде». Однако не следует спешить присоединяться к мнению о «китайской угрозе». Позиция Китая на международной арене действительно стала весомым фактором – с ней вынуждены теперь считаться все. Китай вышел на позиции мирового лидера по производству многих видов промышленной и сельскохозяйственной продукции. Однако у Китая множество внутренних проблем и задач. Они делают страну на многие десятилетия «цивилизацией, замкнутой на самое себя», сосредоточенной не на внешней экспансии, а на внутреннем строительстве [11].

Взаимозависимость России и Китая респонденты оценили почти как равнозначную. Так, на вопрос: «Россия–Китай: кто кому больше нужен?» 38,7% ответили Китай России, 32,9% – Россия Китаю и 28,4% затруднились ответить.

⁸ Там же.

Большинство опрошенных считают, что в целом Китай позитивно относится к России и хочет ей помочь (42,3%), треть (33,1%) – еще не сформировали свое мнение по этому вопросу, 11,2% отметили, что Китай хочет ослабить Россию и превратить ее в зависимое государство и только 6% считают, что судьба нашей страны ему абсолютно безразлична.

Респонденты, рассматривая взаимоотношения Китая и России, отмечали, что Россия может быть равноправным партнером с Китаем (72,5% опрошенных), и лишь 12,5% отрицали такую возможность, еще 15% – затруднились ответить. Для большинства респондентов (66,0%) регионы России, граничащие с Китаем, – это дополнительный потенциал для ускорения модернизации страны, 15,2% считают, что это создает опасность для ее территориальной целостности, 18,8% затруднились ответить [12].

Стратегия развития территории Дальнего Востока диктует необходимость расширения партнерства с Китаем и укрепления взаимодействия по всем направлениям, что позволит развиваться в условиях происходящих в мире процессов без ущерба для территориальной целостности России. В контексте трансграничных отношений Дальний Восток может считаться «окном в Азию» не только России, но и всей Европы. Курс российских лидеров на развитие и укрепление конструктивного партнерства и сотрудничества с Китаем можно считать одним из крупных достижений отечественной внешней политики и одним из действенных путей устранения реальных и потенциальных угроз. С этих позиций широкое использование механизмов социально-экономического и социокультурного посредничества во встречных направлениях является наиболее естественной функцией приграничных регионов и одним из главных факторов их развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Симонян Р.Х. Приграничное сотрудничество России и Китая: содержательный и методологический аспекты // Сегодня и завтра российской экономики. 2016. № 78. С. 5–12.
2. Цуй Чжэн. Научно-техническое сотрудничество РФ и КНР в контексте инновационного развития стран БРИКС. Диссертация на соискание ученой степени кандидата политических наук. М., 2015. С. 159. istina.msu.ru/dissertations/10143275.
3. Рензин О.М. Новые межстрановые конфигурации в АТР как фактор изменения интеграционных позиций России // Власть и управление на Востоке России. 2015. № 4. С. 17–21.
4. Новопашина А.Н. Прямые инвестиции из Китая в регионах России: субституты или комплименты внешней торговли? // Пространственная экономика. 2013. № 4. С. 67–86.

5. Чжоу Ю. Перспективы культурного диалога между Китаем и Россией в XXI столетии // Россия и Китай: проблемы стратегического взаимодействия: сборник Восточного центра. 2011. № 9. С. 101.
6. Ли Ш. Российско-китайские отношения на современном этапе // Молодой ученый. 2016. № 15. С. 355–357.
7. Социологическое исследование «Запад и Восток России: сравнительный анализ межкультурного взаимодействия в российско-европейском и российско-китайском приграничье». Полевой руководитель С.С. Халикова.
8. Кочегарова Т.М. Запад и Восток России: сравнительный анализ приграничного взаимодействия с соседними государствами // Горизонты экономики. 2015. № 3. С. 33–41.
9. Мотрич Е.Л., Молодковец Л.А. Трансформация миграционных процессов в Хабаровском крае // Вопросы статистики. 2015. № 1. С. 54–64.
10. Бондаренко Н.А., Сютובה М.С. Влияние процессов замещения на качество трудовых ресурсов региона // Вестник ТОГУ. 2015. № 3(38). С. 191–198.
11. Пылкова А.А. Приграничье как феномен культуры (на примере Дальнего Востока России) : автореферат дисс... канд. культ. наук по специальности 24.00.01 «Теория и история культуры». Комсомольск-на-Амуре, 2004.
12. Симонян Р.Х., Кочегарова Т.М. Отношения России с Евросоюзом и Китаем: сравнительный анализ взаимного восприятия в приграничных районах // Вестник МГИМО-Университета. 2016. № 3 (48). С. 154–162.

S.S. KHALIKOVA

PhD in sociology, associate professor of sociology, social work and the right of the Far East institute of management – RANEPА branch, Khabarovsk, Russia
halikovas@yandex.ru

YOUTH OF THE FAR EAST ABOUT THE RUSSIAN-CHINESE RELATIONS

The development of the Far East is today one of the priority directions of the state policy in the power of retargeting of Russia's development to the Far East. The neighborhood with China creates both advantages and threats to development of the region. In many ways, the concern is due to the migration processes on the territory of the Far East. The paper presents the opinion of the Far Eastern young people about migration processes in the region, and prospects of development of border territories of the Russian Federation and the establishment of relations with China.

Keywords: *migration, bilateral relations, border region, cross-cultural interaction.*

JEL: R23.

А.В. СОРОКО

доктор экономических наук, заведующий кафедрой
информационных технологий в государственном управлении
ФГБОУ ВО «Московский технологический университет»

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В статье содержится обоснование необходимости формирования и развития кадрового потенциала в сфере информационных технологий. По мнению автора, в системе образования накоплен ряд проблем, препятствующих эффективной профессиональной подготовке ИТ-специалистов. Решение этих проблем позволит повысить кадровый потенциал ИТ-сферы.

Ключевые слова: *кадровый потенциал, информационные технологии, образовательная подготовка ИТ-специалистов.*

JEL: I28, L86.

Знания и навыки, которыми владеют кадры организации, а также их способность адаптироваться к непрерывно меняющимся условиям макросреды, являются важнейшим элементом конкурентного превосходства любой экономической системы. Иначе говоря, кадры являются главным стратегическим ресурсом организации, равно как и ключевым фактором экономического развития государства. Способность кадров организации выполнять действия, призванные обеспечить ей стратегические преимущества на рынке товаров и услуг, именуется «кадровым потенциалом» организации.

Сегодня проблема формирования и развития кадрового потенциала, а также определения факторов, воздействующих на его динамику, попадает в поле зрения большого числа исследователей. Чрезвычайно важным при этом остается вопрос стимулирования совокупных трудовых усилий в целях решения возложенных на трудовой коллектив задач. По мнению Асроровой М.А., «...кадровый потенциал заложен в тех функциях, которые он (работник – прим. авт.) исполняет как профессионал, и в силу своих способностей, знаний, опыта может обеспечить эффективное функционирование производства» [2, с. 83]. Из данного утверждения следует, что развитие кадрового потенциала находится в прямой зависимости от развития самой организации. Иными словами, усложнение технико-техно-

логических факторов производства и структуры операций требует развития структурно-функциональных составляющих профессионализма работников организации. В то же время считаем, что понятие «кадровый потенциал» не следует ограничивать границами отдельной организации: «кадровый потенциал... выполняет функцию целеполагания, объективно порождает и субъективно задает стратегические и тактические цели развития экономики» [1]. Иными словами, совокупность способностей кадровых ресурсов осуществлять поставленные задачи не только обеспечивает результативность бизнес-процессов организации, но в своей общности способствует развитию конкретной сферы экономики.

Стремительное распространение информационных технологий в различных сферах экономической деятельности, государственном управлении, а также в общественных процессах является весомым фактором экономического развития России и движущей силой общественного прогресса. Не случайно динамика рейтинга индекса глобальной конкурентоспособности сегодня в целом совпадает с динамикой индекса развития информационно-телекоммуникационных технологий. Вместе с тем информатизация экономики возводит вопрос развития кадрового потенциала ИТ-сферы в ранг приоритетных национальных задач. В частности, вопрос кадрового обеспечения ИТ-сферы является одним из ключевых элементов «Стратегии развития отрасли информационных технологий в РФ на 2014–2020 годы и на перспективу до 2025 года».

Отметим, что общий объем российского рынка информационных технологий по итогам 2016 г. составил 747,4 млрд руб.¹ По сравнению с 2015 г. значение этого показателя снизилось на 1,8%, по сравнению с 2014 г. – почти на 10%. В настоящее время практически во всех сегментах рынка информационных технологий наблюдается стагнация. Причем данная тенденция характерна не только для нашей страны, но и для мирового ИТ-рынка. Основными сдерживающими рост рынка факторами являются: недостаточный спрос на ИТ-продукцию со стороны государства, низкая платежеспособность населения и недостаточная предпринимательская активность ИТ-компаний². В то же время за последнее десятилетие в нашей стране накоплен достаточно высокий потенциал развития ИТ-сферы: по оценкам специалистов, Россия, США и Китай являются теми странами, в которых могут быть созданы компании – лидеры международного рынка информационных

¹ Обзор: рынок ИТ: итоги 2016. www.cnews.ru/reviews/rynok_it_itogi_2016/articles/itpostavki_dostigli_dna_dalee_tolko_rost.

² Там же.

технологий³. Только за последние несколько лет свыше десяти отечественных компаний вошли в международные рейтинги ИТ-компаний и получили мировое признание. По словам В.В. Путина на Международном экономическом форуме в Санкт-Петербурге в июне 2017 г. «...российские ИТ-компании, безусловно, глобально конкурентны. Отечественные специалисты не просто предлагают наилучшие уникальные программные решения, а, по сути, создают новую сферу знаний, новую среду для развития экономики и жизни»⁴.

Сегодня перед нашей страной стоит задача сохранения достигнутого вопреки стагнации позитивного эффекта в ИТ-индустрии с учетом прогнозируемого уже в среднесрочной перспективе ускорения темпов роста рынка ИТ-услуг и программного обеспечения, а также непрерывного обновления ИТ-продукции.

В «Стратегии развития отрасли информационных технологий в РФ на 2014–2020 годы и на перспективу до 2025 года» среди факторов, ограничивающих развитие информационных технологий в России, упоминаются обострившийся в последние годы дефицит кадров, недостаточный уровень подготовки специалистов, а также недостаточно высокая популярность профессий отрасли информационных технологий⁵. В свою очередь развитие кадрового потенциала сферы информационных технологий, бесспорно, требует совершенствования системы академической подготовки ИТ-специалистов, развития их практических навыков и профессиональных компетенций, а также повышения их мотивации к высокопроизводительному труду.

Согласно официальной статистике, спрос на образовательную подготовку специалистов в области информационных технологий с каждым годом увеличивается. Так, в 2014 г. прием на направление подготовки бакалавров «Информатика и вычислительная техника» составил 43 тыс. человек абитуриентов⁶. С одной стороны, это доказывает упрочение ресурсной составляющей кадрового потенциала в данной сфере в среднесрочной перспективе. С другой стороны, требуется обеспечить максимально быстрый поиск решения проблем, связанных с особенностями профессиональной подготовки будущих ИТ-специалистов. Позволим себе остановиться на тех образовательных проблемах, которые представляются нам наиболее острыми.

³ Стратегия развития отрасли информационных технологий в РФ на 2014–2020 годы и на перспективу до 2025 года. minsvyaz.ru/common/upload/Strategiya_razvitiya_otrasli_IT_2014-2020_2025.pdf. С. 11.

⁴ Путин В.В. Пленарное заседание Петербургского международного экономического форума, 2 июня 2017 г. www.kremlin.ru/events/president/news/54667.

⁵ Там же. С. 9.

⁶ Индикаторы образования: статистический сборник / Л.М. Гохберг, И.Ю. Забатурина, Н.В. Ковалева и др.. М.: НИУ ВШЭ, 2016.

Во-первых, практика преподавания информационных технологий показывает стремительное отставание теоретических знаний, транслируемых обучающимся в учебных аудиториях, от ускоряющегося научно-технического прогресса. Так, по приблизительной оценке А.А. Бабаева, «информационные технологии как учебные дисциплины отстают от информационных технологий как науки в среднем на 2–4 года» [3, с.50]. Данное обстоятельство вынуждает нас признать, что уровень освоения профессиональных компетенций выпускниками образовательных организаций объективно ниже уровня, который ожидают от них потенциальные работодатели. В современной педагогической среде широкое распространение получают активные и интерактивные образовательные технологии, которые не только нацелены на выработку и развитие у обучающихся профессиональных навыков, но и на формирование у них способностей самостоятельно усваивать непрерывно обновляющуюся информацию. Считаем оправданным использование активных образовательных технологий в процессе профессиональной подготовки ИТ-специалистов. Многие современные ИТ-компании решают вопрос развития профессиональных компетенций молодых сотрудников самостоятельно, за счет повышения их квалификации в специализированных учебных центрах или на основе корпоративного обучения. И все же упомянутая проблема попадает в зону ответственности образовательных организаций, что заставляет задуматься о поиске вспомогательных детерминант профессионального развития будущих специалистов.

Развитию профессиональных компетенций обучающихся в сфере информационных технологий способствует компьютеризация учебного процесса и распространение интерактивных технологий. Отсюда *второй проблемой*, связанной с особенностями профессиональной подготовки ИТ-специалистов, по нашему мнению, является недостаточная укомплектованность учебного процесса техническими средствами. Хотя, справедливости ради, отметим, что укомплектованность персональными компьютерами, используемыми в учебных целях, в образовательных организациях высшего образования в 2014 г. составила 89,9% и имеет положительную динамику⁷.

Информатизация образовательного пространства – это, прежде всего, использование в учебном процессе таких инструментов, как Интернет и различные онлайн-базы данных, по сути, – это доступ обучающихся к огромному информационному массиву. Поэтому информационные технологии в образовании расширяют пространственно-временные рамки в процессе преподавания и освоения учебного материала. Другим важным

⁷ Индикаторы образования: статистический сборник / Л.М. Гохберг, И.Ю. Забатурина, Н.В. Ковалева и др.; Нац. исслед. университет «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2016. С.287.

аспектом информатизации является распространение дистанционного обучения, которое не только позволяет обеспечить онлайн-взаимодействие обучающихся и педагогов, но и открыть доступ к получению образования студентам, которые по тем или иным причинам не имеют возможности присутствовать на аудиторных занятиях.

В-третьих, особого внимания требует исследование вопроса освоения обучающимися необходимых компетенций. Компетенции представляют собой знания и навыки, овладение которыми требуется для выполнения будущих трудовых обязанностей. Ключевым отличием общей компетентности в сфере информационных технологий от ИТ-компетенций в преподавании является то, что обучающиеся должны четко осознавать взаимосвязь между аппаратным и программным обеспечением ИТ. Это обеспечивает понимание структуры и работы сетей, и, как нам видится, придает обучающимся уверенности в процессе проработки сетевых и программных решений, естественно, с учетом социальных, правовых и этических соображений.

Важное значение для достижения индивидуальных успехов в трудовой деятельности в сфере информационных технологий, как нам представляется, помимо специфических профессиональных имеют следующие компетенции:

- технических знаний – включает в себя навыки и способности, которые относятся к специализированным информационным технологиям, используемым в тех или иных бизнес-процессах;
- координации работы – включает в себя навыки и способности, которые необходимы для определения приоритетов в организации трудовой деятельности;
- решения проблем и их профилактики – включает в себя навыки и способности, которые необходимы для анализа существующих проблем, поиска и оценки альтернатив, призванных обеспечить достижение качественного их решения, предусматривающего решение организационных задач;
- коммуникаций и обслуживания – охватывает те навыки и способности, которые необходимы для эффективного обмена информацией в целях интерпретации потребностей будущих ИТ-клиентов и их обеспечения, а также овладения навыками обучения групп людей или отдельных лиц использованию информационных технологий;
- подотчетности – охватывает те навыки и способности, которые выражают готовность предоставлять результаты своей деятельности на рассмотрение и оценку, а также нести за них ответственность.

Выраженный универсальный характер перечисленных компетенций доказывает необходимость распространения междисциплинар-

ного подхода к организации преподавания информационных технологий. Вообще, мы полагаем эффективной такую организацию учебного процесса, при которой преподаватели профильных кафедр обучают студентов сущности и закономерностям тех или иных явлений и процессов, обеспечивая их тем самым фундаментальной теоретической подготовкой по осваиваемому направлению, в то время как преподаватели дисциплин по информационным технологиям наглядно демонстрируют современные технологии и модели их компьютерной реализации [см. подробнее: 3, с. 50–52].

Соглашусь А.С. Марасановым в том, что в учебном процессе следует сконцентрироваться на двух направлениях: во-первых, обучать студентов работе с открытыми прикладными системами функционального назначения, которые позволяют пользователям самим настраивать некоторые параметры работы, не требуя для этого каких-либо специальных навыков и знаний; во-вторых, организовывать обучение эффективным технологиям подготовки собственных программных приложений, обеспечивающих решение определенных функциональных задач [4]. Комбинирование данных направлений, по нашему мнению, будет эффективным, поскольку оно позволит оценить индивидуальные способности каждого обучающегося, а также максимально задействовать творческий подход к решению поставленных задач, что, несомненно, позитивно скажется на личностном, а в будущем и на профессиональном развитии обучающихся и повысит их мотивацию к профессиональной деятельности.

Следует также заметить, что эффективность образования напрямую зависит от качества образовательных стандартов, которым подчиняется учебный процесс, а также от частоты их актуализации. В связи с этим крайне важно распространение профессиональных стандартов⁸ в сфере информационных технологий, которые содержат те или иные квалификационные характеристики, необходимые работникам для осуществления определенного вида профессиональной деятельности.

Так, в сфере связи, информационных и телекоммуникационных технологий уже подготовлено и зарегистрировано в Минюсте России 38 профессиональных стандартов, на данный момент последний из которых от 27 июня 2017 г.⁹

Подводя итог вышеизложенному, отметим, что специфика ИТ-сферы вынуждает заниматься поиском путей совершенствования

⁸ См. Указ Президента РФ от 07 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики».

⁹ Координационный совет учебно-методических объединений и научно-методических советов высшей школы. Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования. fgosvo.ru/docs/69/0/2/6

профессиональной подготовки ИТ-специалистов. В настоящее время в нашей стране предпринимаются определенные усилия по нейтрализации или смягчению накопленных проблем, преследующие целью устранить дефицит квалифицированных кадров и обеспечить развитие кадрового потенциала ИТ-сферы. Считаем, что в условиях глобальной информатизации экономики и общественных процессов достижение данной цели является гарантом повышения национальной конкурентоспособности и развития быстрорастущих направлений ИТ-индустрии.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Андреев С.В.* Кадровый потенциал и проблемы занятости в условиях перехода России к рыночным отношениям. М.: Издательство Института социологии, 1997.
2. *Асророва М.А.* Формирование и развитие кадрового потенциала в регионе: теория, проблемы и пути совершенствования // Вестник ТГУПБТ. Серия общественных наук. 2013. №3 (55).
3. *Бабаев А.А.* Информатизация обучения и развитие творческой активности студентов // Материалы Международного форума «Современное образование: содержание, технологии, качество». Т. 2 / А.А. Бабаев. СПб.: СПбГЭУ, 2010.
4. *Марасанов А.С.* Особенности профессиональной подготовки специалистов в области информационных технологий. mosi.ru/en/node/2515.

A.V. SOROKO

Doctor habilitatus in economics, head of the department of information technologies in public administration of Moscow technological university, Moscow, Russia
soroko@mirea.ru

EDUCATIONAL ASPECT OF PERSONNEL POTENTIAL FORMATION IN THE SPHERE OF INFORMATION TECHNOLOGIES

The paper contains justification of the necessity of formation and development of personnel potential in the sphere of information technologies. According to the author, a number of the problems interfering effective vocational training of IT specialists is saved up in an education system. The solution of these problems would allow to increase the personnel potential of the IT sphere.

Keywords: *personnel potential, information technologies, educational training of IT specialists.*

JEL: I28, L86.

М.Ю. ВАРАВВА
кандидат экономических наук,
доцент Оренбургского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова

ЦЕННОСТЬ И СПЕЦИФИКА НАУЧНОГО ЗНАНИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕСУРСА

В статье рассматривается специфика научного знания как важнейшего ресурса современной экономики. Синергетический подход к научному знанию позволил выявить его междисциплинарную онтологию и представить с позиций аксиологического, гносеологического, институционального, экономического анализа. В статье делается акцент на теоретико-экономическом аспекте научного знания. Обоснована необходимость включения научных знаний в систему традиционных ресурсов и кардинального пересмотра отдельных положений современной экономической теории.

Ключевые слова: *валоризация знания, научные знания, научное знание как экономический ресурс, когнитивная сфера, экономика, основанная на знаниях.*

JEL: A12, C18, D83, O30.

Человечество вступает в период быстро развивающихся экономик, где темпы и качество экономического роста обеспечиваются не увеличением вещественных объемов продукции, а наращиванием постоянно модернизируемых инновационных продуктов с высокой долей добавленной стоимости, создаваемой носителями теоретических и прикладных знаний. В современной экономической теории доминирует идея о том, что для информационной стадии развития характерны большие накопленные и быстро возрастающие массивы знаний, которые модифицируют механизм функционирования экономики. Научные знания выступают как важный ресурс и фактор роста экономики и перехода ее на новый, более высокий уровень развития. У ее субъектов появляется способность генерировать, распространять, накапливать, воспроизводить знания и материализовывать их в высокотехнологичные продукты, получать социально-экономические выгоды от их эффективного использования [1, с. 11].

В общем увеличении валоризации (от слова *valorisation; valoir* – «ценить», «ценность») различных видов знаний особенно значимым является экспоненциальный рост ценности уникальных знаний, созданных в сфере интеллектуального труда, обладание которыми обеспечивает большие экономические и социальные преимущества всему

социуму. Поэтому экономика, основанная на знаниях, признает высокую ценность фундаментальных исследований, как источника принципиально нового теоретического знания и базиса высокотехнологичного производства. Это означает, что человеческая мысль, идея и знания стали непосредственной производительной силой.

В современных теоретических исследованиях научные знания недостаточно осмыслены как самостоятельный экономический ресурс. Между тем такой подход все более востребован в условиях, когда увеличивающаяся доля современного хозяйства базируется на нематериальных ресурсах, которые принципиально отличаются от традиционных материальных факторов производства. Онтология научного знания предполагает рассмотрение данной категории с нескольких позиций. Можно выделить следующие подходы: а) эпистемологический (с точки зрения сциентарной теории познания); б) аксиологический (с позиции теории ценности); в) институциональный (как специфический институт, производящий когнитивную ценность); г) экономический (как ресурс, фактор и базис для прикладного использования).

Эпистемология¹ базируется на сциентарном подходе (от лат. слова *scientia* – знание, наука) к определению сущности научного знания, которое выступает как неотъемлемый и необходимый продукт развития цивилизации. Результатом научного процесса является получение нового теоретического знания, определенная часть которого изначально ориентирована на формирование фундамента для практического приложения, служащего удовлетворению разнообразных духовных и утилитарных человеческих потребностей. Как отмечает Л.В. Лесков, «первая из этих потребностей – познавательная доминанта человека, а вторая – обогащение эксплицитного и прогнозного потенциала, а также научное обеспечение разработки новых технологий в интересах расширения границ гомеостаза и освоения новых экологических ниш во всем многомерном пространстве существования человека» [2, с. 149]. Теоретическим выражением сциентизма является неопозитивизм К. Поппера, Т. Куна, И. Лакатоса, которые отмечают, что научное знание – это высшая ступень развития человеческого разума, распространяемая на все виды деятельности.

Аксиологическая значимость (ценность) научного знания определяется новизной полученных результатов, в том числе их уникальностью и эксклюзивностью. Также важна социокультурная значимость и востребованность знания (необходимость и возможность использования в конкретных целях). Ценность научного знания заключается в осуществлении запроса от социума как проявления интереса, готовно-

¹ Эпистемология тесно связана с гносеологией – теорией познания и отвечает на вопросы: как мы получаем знание? каковы границы нашего знания?

сти общества к потреблению научного знания. Имеется в виду возможность использования научного знания в сугубо практических целях. Научное знание ценно только тогда, когда оно создано и выступает как готовый результат. При этом общество должно осознавать самоценность науки как таковой, а не просто как источника конкретных утилитарных благ. К характеристике научного знания как общественного блага вполне применимо понятие легитимности, т.е. признание человеческим сообществом социальной ценности науки, «когда широкие массы ей доверяют и имеют какие-то основания на нее полагаться» [3].

В работах большинства ученых-когнитивистов характеристиками научности знания выступают объективность, внутренняя непротиворечивость, каузальность, истинность, доказанность, проверяемость, рациональность, критикуемость, интересубъектность, инвариантность [2], [4], [5], [6], [7], [9]. Особое значение имеет рациональность научного знания. Так, в исследованиях В. Ильина, рациональность – «это конформность, т.е. наилучшая адаптированность к обстоятельствам, принятие сложившихся способов деятельности такими, каковы они есть, это логическая обоснованность принципов деятельности» [4, с. 34]. Критерием рациональности выступает труд как осознанная, разумно целесообразная человеческая деятельность. Аналогичен подход к проблеме рациональности у А. Ракитова: «...«фундаментом» рационального выступает труд, ...рациональное фиксирует оптимальность, эффективность, ... гарантирует достижение намеченных целей при минимуме издержек, рациональное выявляется лишь в ходе анализа деятельности на ее соответствие фундаментальным законам природы и общественного развития» [5, с. 70–71].

Помимо означенных свойств к особенностям научного знания следует отнести следующие:

1) вероятностный и стохастический характер: «в силу ряда объективных причин научное знание вносит в развитие науки элемент непредсказуемости, неопределенности...» [6, с. 302];

2) непрерывность (человеческий интеллект способен постоянно продуцировать новое знание);

3) коммунизм (результаты научного труда представляют собой общественное достояние, общее наследие, свободно передаваемое будущим поколениям);

4) кумулятивность (научные знания сохраняются, накапливаются, пополняются, обогащаются);

5) безграничность (процесс научного познания бесконечен и нацелен на поиск нового);

6) «организованный скептицизм» (беспристрастность, подвержение сомнению достоверности и постоянной проверке полученных знаний) [7].

Одной из специфических черт научных знаний является их относительное моральное устаревание. Процесс открытия нового знания мобилен, само знание изменчиво. Обладая кумулятивным эффектом, знания накапливаются, расширяются и обновляются. М. Вебер в работе «Наука как призвание» (1946 г.), отмечает: «В науке... созданное человеком устареет через десять, двадцать, пятьдесят лет. Научные работы могут жить вечно как «произведения искусства» ввиду... высочайшего уровня исполнения, или сохранять свое значение в качестве средства обучения. Однако они будут превзойдены научно,... в принципе этот процесс продолжается до бесконечности...» [8, р. 138]. Научность знания определяется его внутренним строением или онтологией. В когнитивном смысле научное знание можно определить как продукт высокоинтеллектуальной, специализированной, исследовательской, профессиональной формы человеческой деятельности. Знание «носит теоретический, концептуальный характер... ориентировано на поиск нового, отсюда его высокая объяснительная и предсказательная способность, а также его системная организация» [9, с. 195].

Все виды знания, и в первую очередь научные, превращаются сегодня в основной ресурс, фактор производства и основной продукт новой экономики. Именно на это обращает внимание П. Друкер: «Изменения, приносимые... информационной революцией, позволяют сегодня применять знания преимущественно не к совершенствованию орудий труда..., а к самим знаниям, в их качестве основного и самодостаточного производственного фактора» [10, р. 20].

Базовые положения экономической теории основаны на анализе использования ограниченных традиционных ресурсов. Данный методологический подход применим и к научным знаниям. Современный подход к классификации ресурсов и факторов производства расширяет перечень сугубо традиционных ресурсов, включая в него специфические знаниево-информационные. Научное знание отличается от природных, денежных, трудовых ресурсов. В качестве ресурса его можно зафиксировать только при условии вовлечения в хозяйственный оборот. Пока знание продуктивно не используется, оно кажется неограниченным. Научное знание можно считать экономическим ресурсом в том случае, если оно обеспечивает не только свое воспроизводство и увеличение стоимости, но и связанных с ним ресурсов. Рассматривая научные знания как самостоятельный и самодостаточный ресурс, необходимо отметить, что для их создания не требуются ресурсы в их традиционной форме: капитал, земля, предпринимательские способности (они необходимы для материализации знаний). Это автономный ресурс, «как правило, слабо взаимозаменяемый с другими видами ресурсов» [11].

Научная деятельность представляет собой специфический процесс генерации нового знания, которое проходит несколько последовательных этапов трансформации, начиная с нематериальных идей и заканчивая материализацией в конкретных продуктах, воплотивших в себе результаты научного труда. Взаимодействуя со всеми другими ресурсами экономики (трудом, вещественным капиталом, материалами), научное знание создает специфический продукт (результат) в виде принципиально новых, приращенных знаний, важнейшим свойством которых выступает уникальность, обусловленная их потребительной стоимостью.

Являясь самостоятельным ресурсом, научное знание одновременно выступает интегральным фактором, элементы которого овеществляются во всех других факторах. Как неосязаемый капитал особого рода, научные знания способны придавать свойство капитала любым условиям производства. Средства труда выступают как материализованные знания; труд приобретает экономический смысл, когда его субъект является носителем интеллектуальных профессиональных знаний; земля реализует себя как ресурс при условии применения к ней инноваций, воплощающих прикладное знание. Однако у научного знания как капитала есть неоспоримое преимущество перед вещественными формами капитала. Имеется в виду, что «экономическая ценность запаса знаний... с течением времени не уменьшается, как это происходит с физическим и природным капиталом, а напротив, возрастает» [12, с. 61]. Если капитал и земля конечны, то знания могут генерироваться и накапливаться беспредельно.

Отличаясь неимущественным характером, научные знания не расходуются и не утрачивают своей ценности при обмене и потреблении. Напротив, обмен научными знаниями увеличивает общий уровень знаний всех его участников. Вместе с тем научные знания могут подвергаться моральному износу, связанному с падением их ценности во времени ввиду появления новых, более совершенных знаний.

Если говорить о знаниях вообще, то их отличительными характеристиками является распространение, не влияющее на их предельную полезность, а также их способность к неограниченному увеличению. Неоклассическая теория считает, что в условиях индустриального хозяйства действует закон убывающей отдачи (доходности) применяемых факторов. Однако в экономике, основанной на нематериальных ресурсах, закономерностью является возрастающая доходность от применения интеллектуальных ресурсов. Инвестиции в научные исследования и разработки позволяют создавать блага, обладающие высокой стоимостью при единичном производстве, но относительно низкой при их репликации (тиражировании). Поэтому осуществив единовременные первоначальные высокие затраты на производство

наукоемких продуктов, производитель в долгосрочном периоде начинает получать возрастающий доход от их массового производства (знания увеличивают ценность благ по экспоненте).

Характеризуя «безбрежность» (безграничность) знаний как производственного фактора, Дж. Стиглиц отмечал, что они имеют «исключительно нехватку расширяемость» [13, р. 125]. Знания не имеют качества редкости (она заменяется распространенностью) – это неограниченный ресурс: «знания не характеризуются свойствами конечности, истощимости и потребляемости, доступ к ним не может быть ограничен..., а отсутствие свойства редкости, делает данный тип ресурсов «неконкурентным» (*nonrivalrous*)» [14, с. 200]. Данный тезис можно применить и к научному знанию, для которого характерен мультипликативный эффект, проявляющийся в трансфере (передаче) этого ресурса от одного субъекта к неограниченному числу контрагентов. В результате происходит колоссальное приращение исходных знаний, что следует рассматривать как их способность к самовоспроизводству.

Однако нужно отметить, что безграничность научного знания относительна: генерировать новое знание способен не каждый человек. На лимитирующую составляющую знания указывает А. Этциони: «ограниченность интеллектуальных способностей людей приводит к несовершенству их в качестве лиц, принимающих решения на рынке» [15, р. 115]. «В экономике, основанной на знаниях, основным условием, лимитирующим приобщение к главному ресурсу – знаниям и информации, выступают не их конечность или истощаемость в традиционном понимании, а специфические качества самого человека – наличие или отсутствие интеллектуальной активности как способности накапливать, перерабатывать и генерировать новые знания» [16, с. 81]. Уникальные знания, к которым относятся научные знания, возникают как следствие достижения личностью высокого интеллектуального уровня, обусловленного не только образованием, «но зачастую и наследственными факторами, и в этом отношении знания редки...» [17, с. 4]. В отличие от других ресурсов научные знания не характеризуются свойствами ограниченности в традиционном понимании, но им присуща редкость в виде избирательности, в том числе генетической. Иными словами, научные знания, обладая объективными характеристиками, являются доступными для всех. Но в силу субъективных характеристик их создателей и потребителей они сосредоточиваются лишь у относительно небольшого круга лиц, способных усваивать добытое ранее знание и на его основе генерировать новое.

Г. Беккер отмечает: «Редкость и выбор – характеризуют любые ресурсы в какой бы форме ни протекало их распределение – в рамках политического процесса, через семью или при организации научных исследований (включая распределение учеными своего времени и

умственных усилий между различными научными проблемами)» [18]. Значит, научные знания не являются абсолютно безграничным ресурсом – они относительно редки и относительно безграничны. Дуализм знания как ресурса заключается в том, что, с одной стороны, оно находится в изобилии, с другой – является ограниченным, если речь идет о специфических видах знания.

В силу всеобщего характера научного труда теоретические знания являются достоянием всего общества. Речь идет о результатах фундаментальных открытий и исследований, которые должны быть доступны всему обществу и служить основой для многих видов человеческой деятельности. Развитие фундаментальной научной мысли происходит относительно независимо от практики (наука живет по своим законам и зачастую не может работать на заказ). Результаты научных исследований публикуются в открытой печати, способствуя быстрому закреплению приоритета открытий за ученым, а поскольку коммерциализация нового знания не предусматривается, то оно выступает как общественный продукт, доступный для всеобщего ознакомления и использования. Здесь возникает два важных момента. С одной стороны, научные знания – продукт частный, результат интеллектуального труда отдельной личности. С другой стороны, научные знания – продукт общественный, т. е. доступный всем. Последнее обстоятельство позволяет квалифицировать научные знания как публичное благо, характеризующееся соответствующими свойствами – неисключаемости (невозможности исключения какого-либо субъекта из числа пользователей) и несоперничества (неконкурентности), при которых потребление научного знания одним человеком не уменьшает возможности его потребления другими. Для знания как публичного блага акт признания состоит в его использовании в той или иной форме. Они «потребляются бесплатно или по ценам, не соответствующим их реальной ценности для человека» [19, с. 450–451], и могут быть потребляемы «не только личностью, достигшей их, но и теми, кто ознакомился с составляющей их информацией» [20, р. 286].

Однако есть аспекты, в силу которых возможно ограничение доступа к научным знаниям. Это, например, знания, имеющие отношение к государственной тайне, стратегической и оборонной тематике. Кроме того, определенная часть созданных научных знаний трансформируется в инновации, вовлекается в процесс рыночного обмена, коммерциализируется и выступает в форме товара. Наличие конкурентных преимуществ обладания принципиально новыми технологиями, интеллектуальными результатами исследовательской деятельности, особенно в сфере производства, породило специфические экономические и правовые механизмы владения и коммерческого

контроля научных знаний, принадлежащих частным экономическим агентам (индивидуальным изобретателям, фирмам).

Следует отметить, что научные знания несут в себе значительный компонент непредсказуемости и неопределенности: неопределенностью характеризуется не только процесс генерации нового знания, но и его потребление. Сравнивая рынок с наукой, Ф. Хайек отмечал, что «там не просто производится новое знание, а производится незапланированно, неожиданно, посредством открытия того, что нельзя было предположить до его осуществления» [21, с. 561].

Анализируя природу неопределенности научного знания, Дж. Брайт выделяет в этой связи ряд особенностей. Во-первых, наука как вид деятельности носит стохастический характер, а ее результаты – вероятностный. Во-вторых, наиболее значимое применение научно-технических новшеств не всегда осуществляется там, где оно впервые наблюдалось. В-третьих, научно-технические нововведения часто служат наиболее эффективно тем целям, о которых не помышляли в момент зарождения нововведения [22]. В-четвертых, процесс применения научных знаний неопределенно продолжителен: время применения результатов фундаментальных научных исследований практически невозможно установить заранее. В-пятых, в процессе потребления невозможно точно оценить экономические преимущества и недостатки практического применения нового знания².

Означенные аспекты подводят к пониманию общественных выгод от использования научных знаний, которые рассматриваются как положительные внешние эффекты, имеющие мультипликативное расширение. Речь идет о двух видах выгод. Во-первых, «преимущества от использования научных знаний выходят далеко за пределы выгоды для их создателя и первого пользователя» [23, р. 46]. Во-вторых, давая прямой результат в экономической сфере, продукты научной деятельности косвенно воздействуют и на социальную сферу. Научные исследования, проводимые на стыке наук, породили междисциплинарный синтез, который вызывает эффект одновременно в нескольких областях их применения. В связи с этим научное знание позволяет рассматривать социальные и экономические процессы в одной системе координат.

Рассматривая научные знания как важнейший ресурс новой экономики, необходимо сказать об источнике этого знания – человеке. Генератором нового знания является «человек когнитивный», обладающий исключительными мыслительными способностями и исследовательской активностью по созданию уникальных интеллектуальных

² Одним из результатов неопределенности научных знаний может служить то обстоятельство, что 75% всего экономического эффекта от производственного применения нововведений обеспечивается лишь небольшой их частью – 3–7%.

продуктов – новых идей, технологий, смыслов, моделей и методик. Высокие технологии невозможно создать без опоры на научные знания и высокоразвитый интеллект, благодаря которым «наука и знания стали непосредственной силой, их носители – олицетворением высшей власти, существующей в обществе, а ценности, связанные с образованностью и интеллектуальной деятельностью, – непререкаемыми свидетельствами человеческого достоинства» [24, с. 91]. Поэтому отличительной чертой экономики, основанной на знаниях, является наличие человеческого ресурса, наделенного способностями репродуцировать, перерабатывать, адаптировать и искать новые области применения научных знаний.

Таким образом, научное знание сегодня выступает не только как результат духовной деятельности человека и когнитивный потенциал, но и как экономический ресурс и специфический фактор, выступающий в невещественной форме. Это фактор, вносящий особый вклад в производство материальных благ, создающий определенный тип дохода (интеллектуальную ренту) и высокие социально-экономические эффекты.

Благодаря уникальным характеристикам научного знания экономика приобретает особые возможности. Речь идет об использовании, помимо основных традиционных факторов производства, постоянно обновляемых знаний, что позволит «непрерывно увеличивать совместную производительность всех факторов на основе совершенствования институтов и инфраструктуры» [25, с. 135]. Снижается нагрузка на природные ресурсы с помощью ресурсосберегающих технологий. Преодолевается ограниченность вещественных факторов за счет широкого использования принципиально новых теоретических знаний и их объективизации в конечных благах. Расширяются производственные возможности общества за счет освоения новых технологических укладов и применения новаций. Это позволяет производить в увеличивающихся масштабах нестационарную стоимость благ и услуг. Снижается неполнота и неопределенность информации, уменьшаются риски хозяйственной деятельности у экономических агентов и иных получателей знаний. Повышается уровень накопления интеллектуального капитала в виде ценных нематериальных активов, высокопрофессиональных знаний, креативных и динамических способностей. Расширяется сфера научных знаний, собственные когнитивные и прикладные возможности, усиливая при этом действие внешних положительных социально-экономических эффектов. Возникают положительные эффекты в иных сферах приложения научного знания. Сокращается стихийность социально-экономического развития, в том числе за счет подтверждаемости научных прогнозов. Создается основа для отраслей экономики будущего, поскольку сфера генерации нового знания рабо-

тает не только на настоящее, но и на будущее в виде концептуальных заготовок.

Означенная специфика научного знания как высокоценного ресурса требует пересмотра отдельных положений экономической теории, т. к. невещественные (интеллектуальные) ресурсы не во всем адекватны рыночному механизму.

1. Значительно затруднена, а иногда невозможна квантификация издержек созданного научного знания (стоимостное измерение ценности нового знания сложно поддается предварительной оценке). Огромный массив научного знания, накопленный человечеством, выступает в качестве общественного блага (за исключением особой научной информации, которая является частным или экономическим благом). Измерение ценности научных знаний, исходя из затрат на их производство, дает искаженное представление, т. к. затраты государства на науку не являются показателем стоимости созданных знаний. В отличие от материального производства пригодность научного знания к использованию оценивает не потребитель, а производитель этого знания, и оценивается не полезность, а истинность и достоверность результата. Стоимостная оценка знания может определяться не предложением нового знания со стороны науки, а рыночным спросом на новшества. На это обращал внимание Н.Д. Кондратьев, отмечая: «Научно-технические изобретения могут оставаться недейственными, пока не появятся необходимые экономические условия их применения» [26, с. 210]. Утилитарный спрос на научные идеи и продукты НИОКР предъявляется со стороны практиков, которыми «научные результаты будут обязательно коммерциализированы, а это исключает открытость и общедоступность нового знания» [27]. Поэтому научные знания нельзя назвать общественным благом в чистом виде.

2. Прогресс знаний и их накопление, по словам Дж. Ходжсона, «размывает целостность собственности и подрывает условия функционирования свободного рынка» [28, с. 37]. Сделки по передаче знания обладают определенными чертами, отличающими их от других сделок товарного мира. Более того, само превращение научного результата в товар зачастую оказывается невозможным: купля-продажа предполагает наличие собственности на предмет обмена, возможность его отчуждения и присвоения. Если присвоение вещественных артефактов основано на акте их физического перехода из одних рук в другие, присвоение технических изобретений – на юридическом акте (например, патентовании), то для присвоения научного знания такие основания отсутствуют. Научный результат не может быть отчужден от автора физически, поскольку сообщение (передача) научного результата другим не аннулирует знание автора. Данный аспект делает невозможным контроль автора за его использованием: научный результат не может

быть присвоен юридически, поскольку в отличие от технологического знания он зачастую не материализуется в предметах. В результате в экономике, основанной на знаниях, не всегда можно, по словам Ф. Хайека, установить «четкие правила, которые прежде всего и позволяют человеку проводить различия между «моим» и «твоим» [29, с. 37].

3. Сфера продуцирования научного знания относится к специфическому интеллектуальному производству, где отсутствует явление взаимозаменяемости (эквивалентности), распространенное в рыночной экономике. Поэтому даже если научные результаты могли бы продаваться, то и тогда их создатели не смогли бы конкурировать ни путем снижения цены на свой товар, ни посредством улучшения его качественных характеристик.

4. Расходы на получение научного знания постоянны (в отличие от материального производства) и не зависят от количества копий. Следовательно, чем больше потенциальных потребителей сможет ознакомиться с данным научным результатом и применить его, тем относительно дешевле он будет. Причем этот эффект скажется сразу. Пространственная всеобщность научного труда означает его интернациональность, что позволяет другим лицам пользоваться результатами науки, не затрачивая на это труд, необходимый для создания соответствующих знаний. При этом стоимость получаемой таким образом научной информации может быть ничтожной по сравнению с заключенным в ней экономическим эффектом, что способствует возрастанию мобильности научных знаний. Это означает, что в процессе такого преобразования знания превращаются из ресурса научного труда в ресурс любой другой деятельности.

5. В интеллектуально-духовной сфере ограничена стимулирующая функция личного дохода: «никакое повышение дохода не способно превратить менее талантливого в талантливого ученого, а тем более в великого ученого, ... и наоборот, снижение дохода может привести скорее к отказу от всякой научной деятельности, чем к ориентации исследователя на ... ложные результаты» [30, с. 9].

6. В материальном производстве отрицательный результат (т. е. нереализация товара) является таковым потому, что существуют лучшие продукты, а в сфере генерации научного знания отрицательный результат способствует получению положительного, поскольку сигнализирует об ошибках.

Таким образом, обозначенные подходы принципиально расширяют и обогащают тезаурус традиционных экономических ресурсов, который обретает новую смысловую нагрузку за счет включения в его состав анализа научного знания. Понимание ценности интеллектуальных ресурсов и возможностей, которые дают теоретические и прикладные знания, обусловило необходимость конкретизации, углубле-

ния и пересмотра отдельных положений современной экономической теории в рамках обоснования закономерностей развития экономики, основанной на знаниях. И в аксиологическом, и в экономическом аспектах научные знания являются сегодня важнейшей составляющей воспроизводственного процесса. Это позволяет распознать не только наиболее выгодную в стоимостном отношении, но и социально значимую сферу приложения интеллектуальных сил общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Варавва М.Ю.* Становление экономики, основанной на знаниях: монография. Оренбург.: Изд. центр ОГАУ, 2008.
2. *Лесков Л.В.* Наука как самоорганизующаяся система // ОНС. 2003. № 4. С. 147–158.
3. *Гречко П.К.* Философия /П.К.Гречко., В.В.Вержбицкий. М.: ИДО РУДН, 2001. <http://www.ido.rudn.ru>.
4. *Ильин В. В.* Критерии научности знания. М.: Высшая школа, 1989.
5. *Ракитов А.И.* Рациональность и теоретическое познание // Вопросы философии. 1982. № 11. С. 67–75.
6. *Анчишкин А.И.* Наука. Техника. Экономика. М.: Экономика, 1989.
7. *Merton R.* Social theory and Social structure. Toronto, 1957.
8. *Weber M.* Science as a Vocation. N.Y., 1946. P. 138.
9. *Микешина Л.А.* Философия науки: современная эпистемология. Научное знание в динамике культуры. М.: Прогресс-Традиция, 2005.
10. *Drucker P.* Post-Capitalist Society. 1995. No. 4. P. 20.
11. *Мильнер Б.З.* Управление знаниями. М.: ИНФРА-М, 2003.
12. *Щетинин В.* Человеческий и вещественный капитал: сущность и различие // МЭ и МО. 2003. № 8. С. 55–61.
13. *Stiglitz J.E.* Learning to learn, localized learning and technological progress. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
14. *Иноземцев В.* За пределами экономического общества. М.: Academia–Наука, 1998.
15. *Etzioni A.* Toward a new socio-economic paradigm // Socio-economic Review. 2003. No. 1. P. 115.
16. *Зинов В.* Инновационное развитие экономики и управление им // Общество и экономика. 2006. № 6. С. 843–103.
17. *Иноземцев В.* Парадоксы постиндустриальной экономики // МЭ и МО. 2000. № 3. С. 3–13.
18. *Беккер Г.* Экономический анализ и человеческое поведение // Thesis. 1993. № 1.
19. *Макаров В.* Экономика знаний: уроки для России // Вестник Российской академии наук. 2003. Т. 73. № 5. С. 450–455.

20. *Nicholson W.* Microeconomic Theory: Basic Principles and Extensions. Fort Worth (Tx.), 1995.
21. Современные проблемы естественных, технических, социально-гуманитарных наук / Под ред. В.В. Миронова. М.: Гардарики, 2006.
22. *Bright J.R.* Some Management Lessons from Technological Innovation Research. Univ. of Bradford, 1968.
23. *Drucker P.* Post-Capitalist Society. 1995. No. 4. P. 46.
24. *Иноземцев В.Л.* Расколота цивилизация. Наличествующие предпосылки и возможные последствия постэкономической революции. М.: Academia–Наука, 1999.
25. *Костюк В.* Специфика экономики, основанной на знаниях // Общество и экономика. 2004. № 4. С. 135–144.
26. *Кондратьев Н.Д.* Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989.
27. *Gibbons M., Limoges C., Nowotny H. et al.* The New Production of Knowledge. London, 1994.
28. *Ходжсон Дж.* Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности // Вопросы экономики. 2001. № 8. С. 32–45.
29. *Хайек Ф.* Индивидуализм и экономический порядок. М.: Издательство «Эксмо», 2000.
30. *Загоруйко И.А., Федоров В.Н.* Пределы экономического развития и их вероятностные последствия // Вестник Моск. ун-та. Серия 6. Экономика. 1993. № 2. С. 3–13.

M.YU. VARAVVA

PhD in economics, associate professor of the Orenburg branch of Russian university of economics named after G.V. Plekhanov
margur2010@mail.ru

VALUE AND SPECIFICS OF SCIENTIFIC KNOWLEDGE AS ECONOMIC RESOURCE

The paper distinguishes the specifics of scientific knowledge as the most important resource of the modern economy. The synergetic approach to scientific knowledge made it possible to identify its interdisciplinary ontology and to present it from the standpoint of axiological, epistemological, institutional, and economic analysis. The paper focuses on the theoretical and economic aspects of scientific knowledge. The necessity of incorporating scientific knowledge into the system of traditional resources and a radical revision of certain provisions of modern economic theory is grounded.

Keywords: *valorization of knowledge, scientific knowledge, scientific knowledge as an economic resource, cognitive sphere, knowledge-based economy.*

JEL: A12, C18, D83, O30.

О.М. ГРИБАНОВА
научный сотрудник Института экономики РАН

КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ: ОЦЕНКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье анализируются основные положения Концепции управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации в контексте современных проблем государственного управления. Рассмотрены основные подходы перехода к проектному методу управления в данной области: переход от Концепции к Государственной программе управления имуществом. Обоснованы основные причины неэффективного управления государственным имуществом.

Ключевые слова: *государственное имущество, государственное управление, приватизация.*
JEL: H82, L33.

До кризиса 1998 г. концептуальные вопросы управления государственным имуществом в России рассматривались в основном односторонне: осуществлялась жесткая приватизационная политика с целью слома монополии государства. При этом решались в первую очередь далеко не только экономические задачи. Кризисные явления еще больше обострили сложившуюся ситуацию, а выполнение государством его социальных функций крайне усложнилось в связи с распадом значительной части государственного сектора. Это потребовало пересмотра принципов и приоритетов в области управления и распоряжения государственной собственностью, совершенствования институтов и механизмов государственного контроля и регулирования в государственном секторе экономики, повышения экономической эффективности использования государственного имущества в условиях развивающихся рыночных отношений.

В связи с этим в 1999 г. была принята *Концепция управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации*¹. На основании этого документа и в его развитие в регионах РФ стали разрабатываться свои концепции управления государственным имуществом и приватизации².

¹ Концепция была одобрена Постановлением Правительства РФ от 9 сентября 1999 г. № 1024.

² Необходимо отметить, что в названии и целях Концепции используется выражение «государственное имущество». Однако в тексте Концепции объектом рассмотрения

По существу это была первая Концепция по управлению государственным имуществом и приватизации, в которой утверждался *новый подход к управлению государственной собственностью* и предусматривались условия приватизации государственных предприятий. В Концепции ставилась задача повысить эффективность деятельности государственного сектора российской экономики, функционирующего на базе государственной собственности. Поэтому в Концепции были зафиксированы цели, задачи, приоритеты и механизмы, направленные на увеличение доходов федерального бюджета на основе эффективного управления государственной собственностью, а также на оптимизацию структуры собственности в интересах обеспечения устойчивых предпосылок для экономического роста, на вовлечение максимального количества объектов государственной собственности в процесс совершенствования управления и использования государственных активов в качестве инструмента для привлечения инвестиций в реальный сектор экономики.

Еще одной важной задачей, выделенной в специальный раздел Концепции, является осуществление *государственной политики в сфере приватизации государственного имущества*, направленное на создание благоприятной экономической среды и на повышение эффективности работы отечественных производителей товаров и услуг³. В документе была четко сформулирована цель государственной политики в области приватизации – кардинальное повышение эффективности функционирования республиканских предприятий и народнохозяйственного комплекса в целом. Проблема усиления государственного контроля за ходом проведения приватизации возникла в конце 1990-х годов в связи с необходимостью уменьшения рисков в отношении использования государственного имущества, безусловной реализации новыми собственниками инвестиционных и социальных обязательств, гарантированного получения средств от приватизации в планируемых объемах и в установленные сроки.

Эффективность управления унитарными предприятиями и учреждениями в Концепции увязывается с поступлением дополнительных доходов от коммерческого использования имущества, высвобождаемого в результате реорганизации унитарных предприятий и учреждений, а также вследствие получения части прибыли предприятий; со снижением цен на определенные виды товаров и услуг; с сокращением количества унитарных предприятий и учреждений, со снижением расходов бюджета на их содержание, со снижением издержек

является не все государственное имущество, а лишь федеральное государственное имущество.

³ Там же.

производства, с улучшением финансово-экономических результатов деятельности оставшихся унитарных предприятий и учреждений.

Продуманная и планомерная реализация Концепции по управлению государственным имуществом и приватизации должна была стать первоочередной задачей всех органов исполнительной власти и одним из важнейших условий обеспечения устойчивого роста экономики. Ведь в Концепции были намечены пути и механизмы вовлечения государственных предприятий в хозяйственный оборот, повышения эффективности функционирования всего государственного сектора, привлечения частных инвестиций в реальный сектор экономики, создания конкурентной среды для ускорения социально-экономического развития нашей страны. К сожалению, поставленные в Концепции цели во многом не были достигнуты, а задачи не решены.

Причины этого, на наш взгляд, лежат как в содержании самой Концепции, так и во внешних факторах экономического и управленческого характера. В первую очередь необходимо отметить тот факт, что, несмотря на верную и своевременную постановку целей, в Концепции отсутствовали индикаторы оценки их достижения и конкретные показатели, которых необходимо было достичь. В качестве планируемого результата был лишь зафиксирован план принятия новых нормативно-правовых актов. В соответствии с Концепцией в следующее десятилетие была проведена огромная работа по созданию нормативно-правовой базы, направленной на закрепление моделей управления по реструктуризации и отчуждению государственного имущества, на определение порядка передачи имущества, на создание условий для эффективного управления государственным имуществом, на повышение открытости его использования. Однако эти задачи также не были решены.

С начала 2000-х годов начинает возрастать роль государства в экономике страны. Хотя формально количество государственных хозяйствующих субъектов уменьшается, доля государства в экономике растет в результате деятельности компаний смешанного сектора, а также реализации косвенных антикризисных мер государства. Так, согласно оценке экспертов [5, с. 4], «... в последнее время наблюдается усиление роли государственного сектора в российской экономике. Существуют различные методики оценки доли государственного сектора в экономике и различные экспертные мнения, нередко противоречивые. Согласно одной из наиболее свежих оценок, представленной председателем Совета директоров ПАО «Аэрофлот» К. Андросовым на Гайдаровском форуме-2016, по итогам 2015 г. вклад государства и государственных компаний в ВВП Российской Федерации может составить около 70%, тогда как в 2005 г. эта доля составляла около 35%».

Одной из важнейших причин неэффективного управления госсобственностью является, на наш взгляд, то, что решение намеченных задач планировалось осуществлять практически только через приватизацию, используемую как инструмент разгосударствления. Поэтому обозначенный выше вопрос правильнее было бы сформулировать следующим образом: *почему же проводимая в течение российских реформ приватизация не смогла решить поставленные задачи?*

Специфика сложившейся в начале процесса приватизации в России ситуации характеризовалась следующими чертами: практически отсутствовали крупные частные фирмы, негосударственный сектор был не развит, отсутствовали финансовые компании и инвестиционные банки. Также отсутствовала инфраструктура рынка капиталов. Резкий спад производства значительно усложнил оценку потенциала низкорентабельных предприятий. Наблюдалась нехватка финансовых средств у населения. Эти условия объясняют неизбежную неэквивалентность продажи государственного имущества и необходимость привилегий для различных групп населения (трудовых коллективов, безработных и т. п.).

Каждое государство живет и развивается в своих специфических условиях, и каждому из них присущи свои особенности приватизации. Яркие отличительные черты имеет и российский процесс приватизации. Ему посвящено много исследований российских и зарубежных ученых. Именно этими особенностями объясняются те трудности, с которыми столкнулся этот процесс в нашей стране.

Во-первых, приватизация и другие реформы проводились в России без предварительной разработки хоть какой-то программы, часто спонтанно, методом «проб и ошибок». Значение, место и роль приватизации в преобразованиях общества и государства не были заранее определены.

Во-вторых, приватизация велась в обстановке острейшей политической конфронтации, при отсутствии консенсуса в обществе и государстве. Представители широких слоев населения выступали против приватизации вообще или против методов ее проведения.

В-третьих, параллельно с приватизацией Россия осуществляла переход к новой общественно-политической формации. Он сопровождался сломом прежней советской государственной машины с ее аппаратом и законодательством, что вызывало чрезвычайные сложности в государственном управлении общественными процессами.

В-четвертых, приватизация шла поспешно, в крайне сжатые сроки, что неизбежно порождало всякого рода недоразумения, ошибки и злоупотребления.

В-пятых, и это, пожалуй, главное, ранее, при советской власти, огосударствление глубоко проникло во все сферы жизнедеятельности

общества. Как следствие и разгосударствление, и приватизация происходили одновременно во всех сферах общественного устройства. В социальной сфере, например, в здравоохранении, в жилищно-коммунальном хозяйстве, бытовом обслуживании населения, в торговле и общественном питании место государственных организаций все чаще стали занимать частные хозяйственные товарищества и общества, кооперативы. В политической сфере, в результате ликвидации монополии слившейся с государством коммунистической партии, стала признаваться многопартийность. В стране утвердилось идеологическое многообразие, возникли и действуют многочисленные частные учреждения культуры и средства массовой информации.

Самой радикальной приватизации подверглась экономическая сфера, бывшая почти полностью государственной. Возникла проблема выбора пределов приватизации, которая, к сожалению, своевременно не ставилась и не решалась.

К тому же не были учтены те российские условия, при которых механизм реализации программы приватизации не мог обеспечить ее высокую эффективность. В Концепции *не были учтены системные проблемы российской экономики, уровень развития производительных сил, момент структурной перестройки, а также социально-культурные особенности и национальный менталитет*. Сложность ситуации в том, что для выхода российской экономики на новый, более высокий уровень развития нужны прорывные технологии. Если в США доля пятого технологического уклада в 2014 г. составляла 60%, четвертого – 20% и около 5% – шестого, то в нашей стране доля пятого уклада приблизительно равна 10%-ти (только в ВПК и авиационной и космической промышленности), четвертого – более 50%, а третьего – почти треть⁴. Но прорывные технологии, как правило, требуют повышения технологического уровня всей цепочки смежных производств, для чего необходим более длительный временной горизонт планирования, реструктуризация, что, в свою очередь, будет связано с дополнительными рисками и вряд ли заинтересует новых собственников. Обеспечить инновационное развитие России может только наука, причем в основном ее государственный сектор (сейчас в госсобственности находится более 79% научно-технического потенциала страны⁵) и предприятия реального сектора экономики с государственным участием. Ведь рынок сам по себе не способен генерировать крупные эффективные проекты - это под силу только государственному сектору.

Для того чтобы государство могло выполнять те стратегические задачи, которые надо решать на данном этапе и на перспективу, а

⁴ www/nkj.ru/archive/articles/17800.

⁵ Там же.

также выполнять свои социальные обязательства, необходимо определить не только оптимальную структуру госсектора, но и его оптимальные размеры, которые меняются в зависимости от типа государственного устройства, от уровня экономического развития, от социально-экономических и внешнеполитических условий.

Современная геополитическая обстановка, введенные против России санкции требуют очень взвешенных решений на всех уровнях управления. Использование приватизации как средства пополнения бюджета может привести к отрицательному результату. Именно поэтому следует вспомнить «фундаментальную теорему приватизации» Д. Сэппингтона и Дж. Стиглица, согласно которой форма собственности не существенна, если соблюдаются следующие условия: равный доступ к информации, совершенная конкурентная среда и нейтральность агентов к риску [2].

Кроме того, «процесс приватизации, коррумпированность и неэффективность правительства неизбежно влияют на процесс приватизации, который представляет особые возможности для присвоения ренты» [3]. Вызывает большие сомнения, что намечаемая дальнейшая приватизация предприятий с государственным участием в условиях неразвитого гражданского общества в России обеспечит рост российской экономики. Велика вероятность того, что она послужит интересам финансово-олигархических структур. Это особенно важно учитывать в настоящее время, когда происходит трансформация всей мировой экономической системы: меняется соотношение реального и финансового секторов экономики. Поиск лучших моделей управления госсобственностью сталкивается с противоречивыми интересами различных политических сил, правящей элиты в борьбе за перераспределение финансовых потоков. Совершенствование механизмов управления госсобственностью также осложняется из-за отсутствия информации о владельцах предприятий, из-за многоступенчатой системой корпоративного контроля в АО с государственным участием.

Исследования экономистов подтверждают, что положительный эффект от приватизации в развивающихся странах значительно меньше, чем в развитых [4]. Кроме того, проведение приватизации в момент рецессии (и тем более в момент структурной перестройки) серьезно осложнит выход российской экономики на инновационный путь развития и понизит возможности осуществить жизненно важную для России задачу по импортозамещению.

В связи с тем что Концепция управления госсобственностью не решила поставленных задач и не достигла обозначенных целей, на решение проблем в области управления государственным имуществом, оставшихся после 14-летнего функционирования Концепции, была направлена разработка Государственной программы Российской

Федерации «Управление федеральным имуществом», утвержденной распоряжением Правительства РФ от 16 февраля 2013 г. № 191-р. В настоящий момент действует Государственная программа «Управление федеральным имуществом», утвержденная постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 № 327⁶.

Исходя из существующего в мировой практике положения о том, что для стабильного и долгосрочного экономического роста (справедливо для развитых государств) необходимо снижение масштабов государственного вмешательства в экономику, в Государственной программе выделены основные проблемы, требующие решения:

- избыточность имущества с точки зрения осуществления государственных функций;
- неоднозначное положение государства как регулятора и акционера крупных предприятий;
- несправедливая конкуренция в отраслях со значительным присутствием государства;
- наращивание непрофильных активов компаниями с государственным участием;
- отсутствие четких целей и полноты учета имущественных объектов;
- низкий уровень корпоративного управления компаний с государственным участием;
- низкая мотивация и ответственность участников процесса управления государственным имуществом.

Для решения данных проблем определены основные цели управления федеральным имуществом на период до 2018 г., а также принципы, в соответствии с которыми они должны реализовываться. Их анализ позволяет выделить основные направления реализации Государственной программы. По каждому направлению предусмотрен комплекс мер и ожидаемых эффектов, связанных с повышением эффективности и качества управления объектами государственной собственности.

Хотелось бы обратить внимание на то, чтобы новые программные подходы к управлению государственным имуществом не повторяли старых ошибок. На наш взгляд, в них нельзя закладывать «такие принципы управления государственным имуществом, которые нацеливают процесс управления на автоматическую передачу объектов государственной собственности в частные руки, включая и стратегические компании. Они создают эффект преодоления существующих недо-

⁶ Новая программа заменила Государственную программу Российской Федерации «Управление федеральным имуществом» 2013-го года. В целом, программы схожи по целям и мероприятиям, отличаются лишь некоторые целевые индикаторы и ассигнования на реализацию программы.

статков в сфере регулирования деятельности государственных структур, а на деле расширяют поле для применения старых методов приватизации» [1, с. 47].

Все вышеизложенное свидетельствует о необходимости существенно повысить качество управляющей роли государства, сохранив стратегически важные предприятия в государственном секторе, исходя не из сиюминутных задач, а в целях подъема экономики России и обеспечения ее стабильного роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кононкова Н. Новая приватизация: новые риски // Экономическая политика. 2013. № 6. С. 46 – 58.
2. Sappington D., Stiglitz J. Privatization, information and incentives // Journal of Policy Analysis and Management. 1987. Vol. 6(4). P. 567–582.
3. Полтерович В.М. Институты догоняющего развития(к проекту новой модели экономического развития России) // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2016. № 5. С. 34–56.
4. Михеев А.А., Соколова О.Б. Критерии определения способа приватизации государственной собственности в контексте специфики сделок по приватизации крупнейших компаний с государственным участием // Журнал Новой экономической ассоциации. 2015. № 1(25). С. 197–204.
5. Государственное участие в российской экономике: госкомпании, закупки, приватизация // Бюллетень о развитии конкуренции. Аналитический центр при правительстве Российской Федерации. 2016, март. №13.

O.M. GRIBANOVA

research fellow of the Institute of economics of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia

omg@inecon.org

CONCEPT OF THE STATE PROPERTY MANAGEMENT: ASSESSMENT AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

The paper analyzes the main provisions of the Concept of the state property management and privatization in the Russian Federation in the context of contemporary problems of public administration privatization. The main approaches of transition to a design method of management in the field are considered: transition from the Concept to the State program of management of property. The main reasons for poor control of the state property are proved.

Key words: *public property, public administration, privatiza.*

JEL: H82,L 33.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

И.В. КОСТИКОВ

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

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ К 2030 ГОДУ: ГЛОБАЛЬНЫЙ КОНТЕКСТ

Часть 2

В ближайшие десятилетия российский финансовый рынок ждут радикальные перемены. В настоящее время происходит концентрация банковского капитала, уходят средние и малые кредитные организации. Их место готовы занять микрофинансовые организации. Основным трендом в институциональной структуре финансового рынка станет развитие малого и среднего бизнеса, что обусловлено их гибкостью и адаптивностью. Претерпит изменения и сама сфера финансовых услуг. Новые технологии снизят востребованность услуг портфельных управляющих и традиционных брокеров. Уже сейчас наметилась тенденция к «дезинтермедиации», то есть к самостоятельному выходу на рынок без посредников; сегодня значительная доля услуг предоставляется через мобильные приложения. Эта тенденция будет распространяться на все более широкий круг продуктов и услуг. Наряду с традиционными провайдерами финансовых услуг в эту сферу войдут информационные гиганты.

Ключевые слова: *финансовые рынки, банковский капитал, микрофинансовые организации, тенденции финансового рынка, радикальные изменения на финансовом рынке, новые технологии на финансовом рынке, новые игроки на финансовом рынке.*

JEL: A10, E4, F3, G1, P20.

Изменение позиций финансовых институтов на национальном и международном финансовых рынках

На российском финансовом рынке продолжается концентрация активов в руках крупнейших контролируемых государством финансовых институтов. По оценкам экспертов, эта тенденция продолжится и в следующие десятилетия. В конечном итоге ожидается, что рынок будет сосредоточен в руках 10–12 крупнейших банков, из которых две трети будут с государственным участием.

Однако рост микрофинансовых организаций приведет к зарождению значительного сектора небанковских кредитных организаций, которые займут нишу, освобождаемую регулятором от средних недокапитализированных банков. Их доля может стать весьма значительной в связи с тем, что более низкие регулятивные требования снижают уровень издержек ведения бизнеса и с учетом более свободного ценообразования сделают этот вид бизнеса более эффективным. В ближайшее время аналогичные шаги предпримут средние и малые банки. Пожертвовав банковской лицензией, они сохранят свой основной кредитный бизнес.

Новым трендом в институциональной структуре финансового рынка станет окно возможностей для малого и среднего финансового бизнеса. Перспективы его успешного развития практически полностью обусловлены его адаптивностью к технологическим возможностям финансового рынка.

Изменения коснутся и традиционной сферы финансовых услуг. Так, технологические прорывы приведут к снижению спроса на услуги портфельных управляющих и традиционных брокеров. Последнее явление уже получило название «дезинтермедияция», то есть выход на рынок агентов с крупными финансовыми портфелями без участия финансовых посредников. Вероятно, это явление в следующее десятилетие коснется и предоставления услуг индивидуальным инвесторам/розничным потребителям финансовых услуг. Уже сегодня все более значительная доля финансовых услуг предоставляется через мобильные приложения, и этот процесс будет ускоряться и распространяться на все новые виды финансовых услуг.

Постепенно наряду с традиционными провайдерами финансовых услуг в эту сферу войдут электронные информационные гиганты. Первой ласточкой в этом направлении стала Amazon – с 2016 г. эта торговая сеть начала оказывать расчетные и прочие виды финансовых услуг. Очевидно, что за ними последуют и другие. Среди глобальных гигантов наиболее близко к этому подошел Google. Достаточно близки к выходу на финансовый рынок в качестве провайдеров традиционных финансовых и банковских услуг Apple и Facebook. Компьютерные гиганты становятся (в силу своих масштабов) все более клиенто-ориентированными, причем по объему ликвидности и наличию профессиональной финансовой экспертизы (в том числе в такой ключевой области, как анализ рисков) они уже сейчас существенно опережают крупнейшие финансовые институты и банки. Количество онлайн-клиентов социальных сетей к 2018 г. достигнет 2,5 млрд, что существенно опережает суммарное количество клиентов финансового сектора.

По-новому ведут себя и традиционные компании – провайдеры кредитных карт. Первым в этом ряду стала Visa, которая объявила

о новом направлении – предоставлении расчетных и банковских услуг своим клиентам по всему миру напрямую, независимо от банков.

По экспертным оценкам, уже сегодня значительная часть клиентской базы в развитых странах готова перейти на обслуживание в крупнейшие IT-компании. Вслед за ними будут подтягиваться и компании второго эшелона. Для них не представляет проблемы, с учетом уровня их денежных потоков, ни выход в финансовый сектор путем приобретения действующих финансовых институтов, ни создание абсолютно новых финансовых институтов в розничном сегменте. Соответственно, доля финансовых институтов в обслуживании источников капитала будет неуклонно снижаться.

Криптовалюты и изменение роли центральных банков

Еще один глобальный фактор, который будет влиять на финансовые рынки, – это использование криптовалют, которое, несмотря на активное сопротивление традиционных финансовых институтов и регуляторов ведущих финансовых рынков, будет расширяться и проникать в новые сферы финансовых рынков. Среди ведущих нефинансовых предпринимателей мира, в том числе владельцев технологических компаний, активно обсуждается перспектива создания альтернативной международной безинфляционной денежной системы, основанной на криптовалютах, в которую не будут допускаться государственные финансы и регуляторы в виде центральных банков.

В настоящее время роль биткойна относительно невелика, но она продолжает неуклонно возрастать. Он начинает постепенно выполнять традиционную роль золота – относительно независимую от валют, эмитированных центробанками, единицу сбережений и расчетов. Если сравнить объемы обоих активов, то различие составляет приблизительно 1000 раз. Так, объем монетарного золота составлял в 2016 г. 7,5 трлн долл., а объем эмитированных биткойнов составляет 6,8 млрд. Рассматривая же показатели ежедневного оборота, по общим активам, следует отметить, что уровень ликвидности биткойна превосходит золото уже сегодня. Возникают первые торгуемые фонды, номинированные в биткойнах. Постепенно снижается уровень волатильности по операциям в основной криптовалюте – еще пять лет назад она составляла 20%, в 2016 г. она составляет около 2% и вполне сравнима с золотом [1].

Воздействие технологического прорыва на финансовый рынок

Технологические изменения, отчетливо обозначившиеся уже сегодня, приведут к революционным сдвигам на финансовых рынках –

они превратятся в сферу компьютерных новаций уже в ближайшие годы. Компьютерные системы и платформы, включая высокоскоростную и алгоритмическую торговлю, будут постепенно вытеснять с рынка традиционные формы торговли. Эти изменения будут происходить нарастающими темпами, что обусловлено технологическими прорывами, появившимися уже сегодня, а именно:

- резко удешевится доступность компьютерной мощности, особенно в связи с развитием облачных технологий: тот, кто сможет воспринять новый технологический уровень, получит существенные преимущества от скорости и более высокий показатель «интеллектуальности» торговых систем;
- появление новых нанопроцессоров изменит саму компьютерную базу осуществления операций: наряду с невероятной скоростью операций это предоставит новые удивительные возможности для аналитической работы и создания скоростных симуляционных систем, в том числе в ходе осуществления транзакций;
- системы, основанные на технологии «блокчейн», к этому периоду проникнут во все виды финансовой деятельности, включая кредит, фондовый рынок, страхование и розничные финансы, что существенно повысит безопасность операций и значительно удешевит все технологические процессы;
- произойдет замещение человека искусственным интеллектом в процессе написания программных продуктов, в первую очередь в торговых роботах и алгоритмической торговле, что принципиально изменит ландшафт финансовых рынков и основы их регулирования;
- появятся новые возможности для небольших и средних провайдеров услуг на финансовом рынке, поскольку снизятся затраты и изменятся подходы к организации бизнеса, что связано с удешевлением компьютерной мощности и упрощением доступа к ней.

Внедрение новых технологий приведет к целому ряду изменений на финансовых рынках. Возможность создания торговых площадок и клиринга в любой точке планеты позволит снять существующие барьеры на финансовых рынках. По мере роста конкуренции на глобальном пространстве будут изменяться соотношения масштабов национальных финансовых рынков: новые финансовые рынки будут вытеснять традиционные американские и европейские рынки.

Новые технологии приведут к изменению профессиональной структуры занятости на финансовых рынках: исчезнут традиционные виды профессий и появятся новые. В целом существенно сократится численность занятых в финансовом секторе и отрыв в уровне их зарплат от остальных секторов экономики, хотя этот процесс будет нелинейным и займет 20–30 лет. Структура занятости в финансовом сек-

торе будет сдвигаться от операционных профессий к управленческим, связанным с большими динамическими системами и новыми типами социально-компьютерных систем [2, р. 10–12].

Адаптивность национальных финансовых рынков к изменениям, которые уже происходят, причем с нарастающей скоростью, – ключевой фактор конкурентоспособности. Традиционно североамериканский и европейский финансовые рынки значительно более эффективны с точки зрения освоения технологий. Однако нынешний переход открывает новые возможности и влечет за собой появление новых вызовов для развивающихся рынков, поскольку требует относительно меньших инвестиций в технологии. Сдерживающим фактором подобной адаптации служит ограничение самих развивающихся рынков – недостаточный объем, негибкая структура создания новых финансовых инструментов, недостаточно развитая институциональная структура, обеспечивающая защиту розничного инвестора на всех уровнях. При таком переходе возникает значительная сложность и в адаптивности системы регулирования. От регулятора потребуются отказаться от многих сложившихся подходов и перейти на абсолютно новый уровень. Непригодность регулятора может оказаться одним из существенных факторов, снижающих конкурентность национального рынка.

В последней четверти XX в. произошел полный переход от ручной к компьютерной системе торговли (computer based trading – CBТ) на финансовых рынках. Однако роль трейдеров в выставлении заявок, принятии решений по рыночным рискам, в проведении арбитражных сделок оставалась значительной. Появление алгоритмической торговли ознаменовало переход на автоматизированные системы торговли, оценки рисков, арбитража. Возникла автоматизированная система исполнения сделок (automated execution system – AES), которая сегодня внедряется во все большем масштабе. Это существенно повысило ликвидность рынка и возможности расширить многофакторный автоматизированный статистический анализ финансовых рынков. Стали появляться новые формы организации торговли – straight-through processing (STP), то есть объединение CBТ и AES, что привело к созданию базы для прямого доступа к рынку (direct market access – DMA) и элиминированию финансовых посредников [2, р. 29].

Таким образом, технологические изменения приведут к заметному повышению уровня ликвидности рынков, резкому снижению транзакционных издержек, повышению эффективности финансовых рынков по всем классам финансовых активов. Подобное изменение технологии финансового рынка ведет к фрагментации традиционной модели инвестиционного бизнеса и распаду крупных финансовых институтов на отдельные фрагменты. Это позволит упростить доступ к рынку

финансовых институтов с небольшой капитализацией, за счет большей скорости освоения финансовых технологий.

Резко снизится стоимость высокоскоростной торговли на рынках, что приведет к еще большему росту ликвидности и повышению эффективности рынков. После внедрения систем новостного анализа на базе искусственного интеллекта резко повысится конкурентоспособность аналитических продуктов и, несмотря на то что все еще человеческий интеллект будет обгонять компьютерный анализ, доступность информации и ее встроенность в автоматизированные системы торговли приведет к очередному росту скорости операций и повышению ликвидности. Уже сегодня скорость торговли на различных сегментах рынка определяется долей высокоскоростных операций, выросшей за последние десять лет до 55% объема торговли американскими акциями, 40% – европейскими акциями, 80% – на рынке валюты, две трети – на рынках облигаций и государственных облигаций США [3, р. 1].

Новые технологические возможности на финансовых рынках вызывают озабоченность регуляторов и поиск мер предотвращения потенциальных злоупотреблений и рисков. Однако предлагаемые меры не решают проблемы повышения стабильности финансовых рынков. Наиболее простым способом являются попытки снижения скорости операций за счет ввода налогообложения операций на финансовых рынках, которое несущественно ограничивает обычную торговлю, но станет препятствием для алгоритмической и высокоскоростной торговли. Конгресс США предлагает ввести налогообложение сделок с акциями в размере 0,5%, облигациями – 0,1%, производными – 0,005%. В то же время высокоскоростные операции, которые предусматривают выставление значительных объемов заявок, а потом их отмены, судя по всему, не подпадут под действие указанных сборов. Таким образом, продолжится практика давления на рынок со стороны операторов высокоскоростной торговли [3, р. 13].

Безусловно, развитие новых технологий и новых практик торговли на финансовых рынках приводит к неопределенности оценки макрорисков со стороны всех регуляторов, что свидетельствует о том, что технология регулирования (даже в таких странах, как США) отстает от новых возможностей участников рынка.

Несмотря на общее улучшение рыночной ситуации, это будет сопровождаться новыми видами рыночных стрессов, кризисов, которые будут отличаться стремительными темпами развития. Это наложит определенные требования на регулятора (необходимость создания интеллектуальных роботов – систем контроля за участниками рынка в текущем режиме времени, со степенью реакции на уровне, близком к скорости света).

Дальнейшее совершенствование технологий как участников рынка, так и регуляторов, должно привести к повышению эффективности и повышению стабильности глобального рынка, а также к снижению рисков [3, р. 10–11]. Технологическая революция и удешевление компьютерной мощности приведут к переоценке существующих систем и подходов крупнейших провайдеров ликвидности на финансовых рынках к процедурам оценки и анализа риска, что принципиально изменит три крупнейших сектора финансового рынка: портфельных управляющих, страховых компаний и банков. Неизбежно изменятся рыночные требования к масштабам организаций. Доступ к высокоскоростным компьютерным мощностям приведет к тому, что стоимость ведения такого бизнеса резко сократится, а соответственно откроются ниши в этой сфере для мелких и средних агентов.

Для России интенсивное вовлечение в новый глобальный финансовый компьютерный рынок выступает чуть ли не единственным способом обеспечения необходимых темпов инвестиционного роста. Китай – в большей степени, а Индия и Бразилия – в несколько меньшей степени находятся в благоприятном положении, исходя из демографических факторов.

Усиление «голоса» розничных потребителей финансовых услуг

В следующие два десятилетия в большинстве стран с развитыми финансовыми рынками, а также в странах с дефицитом инвестиционных ресурсов будет изменяться соотношение степени влияния участников рынка. В настоящее время финансовый рынок представляет собой рынок с диктатом «производителя/поставщика товаров и услуг». Постепенно, с учетом прогнозируемых социально-демографических трендов и в результате технологических изменений, будет усиливаться роль потребителя/розничного инвестора. Постепенно эти тренды будут проникать и на рынки с избытком финансовых ресурсов, каким является, например, Китай. Это приведет к движению в сфере финансового законодательства, в сфере защиты прав инвесторов и потребителей финансовых услуг, корпоративного управления.

Формирование новой мировой финансовой инфраструктуры

К 2030 г. более половины рыночной ликвидности на фондовом рынке будет приходиться на развивающиеся рынки, увеличится и приток капитала на фондовые рынки развивающихся стран. Это будет качественный сдвиг в расстановке сил на международной экономиче-

ской арене. Абсолютным лидером на фондовом и финансовом рынках к 2030 г. станет Китай. Прирост будет заметен и в других странах БРИКС, включая Россию и развивающиеся страны Азии и Африки, которые пока находятся не на передовых позициях. Вместе с тем последние не обладают необходимым набором факторов для превращения в мирового финансового лидера, сравнимого с США и ЕС.

К 2030 г. доля инвесторов из развитых стран во владении рыночными активами снизится с современных 80% до 50%. Их потеснят развивающиеся страны, прежде всего инвесторы из Китая, а Китай станет глобальным финансовым центром. В настоящее время экономика Индии растет опережающими темпами, тем не менее к 2030 г. экономика Китая, по имеющимся оценкам, будет превосходить экономику Индии в 2,5 раза. Однако и с экономикой Китая произойдут важные метаморфозы, которые окажут влияние на мировой финансовый рынок. Китайская экономика испытает постепенную «деглобализацию» – роль экспорта будет снижаться, его заменит рост внутреннего потребления, что во многом изменит направления движения торгового капитала.

Возникнет новый региональный центр ликвидности на финансовом рынке в Азии, который станет равным североамериканскому и европейскому, а постепенно и более крупным. Этот тренд, очевидно, появится уже к концу следующего десятилетия.

В следующие два десятилетия финансовые рынки развивающихся стран станут объемнее, усилится их взаимная региональная и глобальная интегрированность. В то же время большинство развивающихся стран будут испытывать дефицит капитала, который будет покрываться из разных географических регионов, в основном из развитых стран. Исключение составит Китай, который будет постоянно увеличивать экспорт капитала, главным образом в развитые экономики. Россия в обозримом будущем будет оставаться импортером капитала во все большей степени.

Ожидается, что к 2030 г. в области уровня качества правоприменения и обеспечения прав инвесторов такие страны, как Россия, Китай и Индонезия, достигнут двух третей уровня Скандинавских стран. Однако сочетания социально-демографических и технологических факторов может существенно ускорить эти процессы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Wall Street Journal. 2016, 24 May. В 8.
2. The future of computer trading in financial markets. An International Perspective. Final project report. The Government Office for Science. London, 2012.

3. Miller R.S., Shorter G. High Frequency Trading: Overview of Recent Developments. April 2016. Congressional Research Service. 7-5700, R44443.

I.V. KOSTIKOV

Doctor habilitatus in economics, professor, head of the Sector of the international financial studies of the Center for international macroeconomic researches of the Institute of economics of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia
ikostikov@yahoo.com

THE PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL MARKET OF RUSSIA BY 2030:
GLOBAL CONTEXT. PART 2

In the coming decades Russian financial market will experience radical changes. Now we can see concentration of banking capital, exodus of middle range and small credit organizations. And micro financial organizations are ready to replace them. In general development of medium and small business will be the main stream in financial market taking into consideration flexibility and adaptability of such firms. The financial services sphere itself is expected to be changed. New technologies will inhibit the demand on the portfolio managers and traditional brokers. We already can see some signs of so called «desintermediation» i.e. market operation with no help of agents. A large part of services go through gadgets and this trend will grab enlarging circle of products and services. Alongside with traditional providers of financial services informational giants will enter this sphere.

Keywords: *financial market, banking capital, micro financial organizations, trends of the financial markets, radical changes of the financial market, new technologies in the financial market, new actors in the financial market.*

JEL: A10, E4, F3, G1, P20.

А.С. НЕШИТОЙ

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

ФИНАНСЫ НАСЕЛЕНИЯ: МАКРО- МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В статье финансы населения рассматриваются как важная часть всей государственной финансовой системы, связанная с воспроизводством и удовлетворением материальных и социально-культурных потребностей членов общества. Раскрываются основные функции финансов населения, источники формирования доходов населения и их использование на макро- и мезоуровнях, а также зависимость структуры потребления и сбережений населения от уровня доходов, дифференцированных по разным социальным группам.

Ключевые слова: финансы населения, макро-мезоэкономический анализ, поведение домашних хозяйств.

JEL: E21, E25, D19.

1. Сущность и функции финансов населения с позиций макро подхода к их анализу

Финансы населения, как и финансы в целом, отражают экономические денежные отношения по формированию и использованию фондов денежных средств в целях обеспечения и воспроизводства материальных и социально-культурных условий жизни членов общества. На уровне домохозяйства и (или) отдельной семьи они выступают первичным элементом социально-экономической структуры общества. В отличие от финансов хозяйствующих субъектов, имеющих решающее значение в создании, первичном распределении и использовании стоимости валового внутреннего продукта и национального дохода, финансы населения в общей совокупности финансовых отношений играют важную роль на завершающих стадиях воспроизводственного процесса – обмена и потребления [4].

При формировании финансов населения домашние хозяйства и (или) семьи рассматриваются как экономические субъекты, от результатов деятельности которых зависит не только благосостояние этих хозяйственных единиц в отдельности, но и всего населения страны и функционирование общественного воспроизводства в целом. Домаш-

нее хозяйство и (или) семья как особый тип хозяйства ведется одним или несколькими лицами, проживающими совместно или имеющими общий бюджет. При этом домашние хозяйства в отличие от семьи могут включать не только родственников.

По данным статистики, фактическое конечное потребление домашних хозяйств в валовом внутреннем продукте превышает 60%, а его отношение к валовой добавленной стоимости достигает 70%. Потребление осуществляется в основном через приобретение товаров в торговых сетях. Денежные доходы домашних хозяйств покрываются розничным товарооборотом на 52–59% (см. табл. 1).

Таблица 1

**Конечное потребление и денежные доходы домашних хозяйств
(в текущих ценах)**

Показатели	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.
Фактическое конечное потребление домашних хозяйств:				
в млрд руб.	3813,5	12455	27962	50241
в % к ВВП	52,3	57,3	59,8	60,9
в % к ВДС	58,9	67,2	69,8	69,4
Денежные доходы домашних хозяйств:				
в млрд руб.	3984	13819	32498	53101
в % к розничному товарообороту	59,0	51,0	50,8	51,8
в % к ВВП	54,5	63,9	70,2	61,5
в % к ВДС	61,5	74,6	81,2	70,8

Источник: Россия в цифрах, 2016. С. 33, 34, 117, 121, 123, 185, 338.

Финансы населения выполняют в основном две базовые функции: обеспечения жизненных потребностей семьи и распределительную функцию. *Функция обеспечения жизненных потребностей семьи* позволяет создавать реальные условия существования членов данной семьи. В период натурального хозяйства продукция, создаваемая членами семьи, удовлетворяла их потребности, а обмен излишками возникал редко. В условиях товарно-денежных отношений произошел рост денежных средств населения, возник денежный фонд – семейный бюджет, предназначенный для удовлетворения возросших материальных, социальных, культурных и иных потребностей семьи.

Распределительная функция финансов населения охватывает первичное распределение национального дохода и формирование первичных доходов семьи. Финансовые отношения при этом включают: отношения с разными звеньями финансовой системы (государственными финансами – бюджетами и внебюджетными фондами и финан-

сами коммерческих организаций), создавая первичные доходы в виде заработной платы, пенсий, пособий и т. п.; отношения между членами домохозяйства, когда средства распределяются, образуя обособленные денежные фонды внутри домохозяйства, не предполагая изменения собственника средств, и исключая при этом всякую эквивалентность. Реализация этой функции включает три последовательные стадии: формирование, распределение и использование денежных фондов.

Обе функции финансов населения взаимосвязаны и действуют одновременно, дополняя друг друга. При взаимодействии финансов населения с государственными и муниципальными финансами (бюджетами – федеральным, региональными, местными и внебюджетными социальными фондами) и с финансами хозяйствующих субъектов разных форм собственности, а также со сферой обращения (торговлей) и финансовым рынком между ними возникают непрерывные денежные потоки – одно-, двух- и многосторонние. В результате такого кругооборота формируются финансовые ресурсы, обеспечивающие удовлетворение материальных и социально-культурных потребностей домохозяйства сегодня и в будущем.

Финансовые ресурсы населения выступают в виде двух обособленных денежных фондов:

- *фонда потребления*, предназначенного для удовлетворения личных потребностей данного коллектива – семьи (приобретение продуктов питания, товаров промышленного производства, оплата различных платных услуг и др.);
- *фонда сбережений* (отложенных потребностей), который будет использован в будущем для приобретения дорогостоящих товаров либо как капитал для получения прибыли.

Фондовая форма финансовых ресурсов позволяет увязать потребности населения с финансовыми возможностями, а также контролировать процесс удовлетворения потребности каждого человека.

Финансовые ресурсы формируют бюджеты населения (домашних хозяйств, семей). При этом средств семейного бюджета в связи с расширением потребностей постоянно не хватает, что вынуждает население, особенно в нашей стране, помимо продажи рабочей силы на основном месте работы и получения оплаты труда по трудовым договорам, вести личное подсобное хозяйство, осуществлять индивидуальную трудовую и предпринимательскую деятельность, сдавать излишки своей недвижимости и предметы длительного пользования в аренду, приобретать и реализовывать ценные бумаги и т. п.

На объем бюджетов населения государство оказывает существенное воздействие, которое осуществляется: через налоговую систему – население оплачивает налоги, сборы, пошлины и другие обязатель-

ные платежи и взносы; через оплату труда работников в государственном секторе; через предоставляемые различные общественные блага и услуги; через государственное регулирование ценообразования.

2. Денежные доходы населения и их состав

Денежные доходы населения – это часть национального дохода, создаваемая в процессе производства и предназначенная для удовлетворения материальных и духовных потребностей членов общества. Эти доходы должны возместить трудовые затраты, т. е. все физические и умственные способности людей, израсходованные в процессе производства. Однако в настоящее время из-за провала экономических реформ и резкого социального расслоения населения в России денежные доходы у определенных его категорий находятся на крайне низком уровне и недостаточны для того, чтобы обеспечивать воспроизводство трудовых ресурсов с необходимым уровнем здоровья и требуемой в XXI в. профессиональной подготовкой.

Реальные (располагаемые) денежные доходы населения (с учетом индекса потребительских цен) после трехкратного падения в 1998 г. к уровню 1990 г. заметно возросли в «тучные» 2000–2008 гг. (до кризиса 2008–2009 гг.). В последующие годы происходило снижение темпов прироста, а в период с 2014 г. продолжалось их падение. В 2016 г. реально располагаемые денежные доходы населения были на уровне примерно 98% уровня 1990 г., и на этом же уровне они останутся (по прогнозам) и в 2019 г.

Денежные доходы населения формируются, как известно, за счет следующих источников: оплата труда членов домохозяйств, полученная при выполнении трудовых соглашений при найме, а также премии, постоянные надбавки к зарплате, выплаты работодателями на социально-культурные цели: пособия, оплата транспортных услуг, путевок и т. п.; доходы от предпринимательской деятельности в форме прибыли, дивидендов, процентов по ценным бумагам и вкладам, доходы от аренды, доходы от реализации имущества и др.; государственные социальные выплаты (трансферты) – пенсии, пособия и другие платежи из бюджета и внебюджетных социальных фондов.

Соотношения между указанными источниками доходов зависят от социального состава конкретной семьи: например, для работающей супружеской пары без детей и супругов-пенсионеров структура доходов будет различаться. Естественно, в первой из них основным источником доходов будет оплата труда, а во второй – социальные выплаты.

На структуру доходов семей (домохозяйств) оказывает влияние место проживания – город или село. Материалы Росстата о выборочных обследованиях бюджетов домохозяйств свидетельствуют, что

в структуре доходов городского населения более 90% приходится на денежные доходы, в то время как в сельской местности почти треть приходится на натуральные поступления (в стоимостном выражении).

Основное место в доходах населения занимают оплата труда (включая предпринимательскую деятельность) и государственные социальные выплаты (см. табл. 2) – на них приходится более 90% всех доходов.

Таблица 2

**Структура доходов домохозяйств в 1995–2015 гг.
(в % к общей сумме доходов)**

Виды доходов	1995	2000	2005	2010	2011	2015
Денежные доходы, всего в т. ч.	100	100	100	100	100	100
доходы от предпринимательской деятельности	16,4	15,4	11,4	9,3	9,1	7,3
оплата труда	62,8	62,8	63,6	64,6	67,1	65,9
социальные выплаты	13,1	13,6	12,7	17,8	18,2	18,2
доходы от собственности	6,5	6,8	10,3	6,3	3,8	6,6
другие доходы	1,2	1,2	2,0	2,0	2,0	2,0

Источник: Россия в цифрах. М.: ФСГС. 2016. С. 124.

В целях регулирования уровня оплаты труда и социальной защиты населения еще с декабря 1991 г. был установлен минимальный размер оплаты труда (МРОТ) в размере 200 руб. в месяц. За период с 1991 г. по настоящее время МРОТ десятки раз изменялся для компенсации инфляционного обесценения минимальной оплаты труда. Однако, несмотря на эти корректировки, его значение не соответствует реально сложившимся экономическим условиям. С 1 октября 2005 г. МРОТ был установлен в размере 747 руб. в месяц при прожиточном минимуме 3 018 руб. или был в 4 раза меньше прожиточного минимума. В 2010 г. он составлял 4 330 руб. при прожиточном минимуме 5 688 руб., или меньше прожиточного минимума в 1,3 раза¹. На 2015 г. величина МРОТ установлена 5 965 руб. при прожиточном минимуме 9 701 руб. В 2016 г. он составлял 7 000 руб. при прожиточном минимуме 9 776 руб.

В соответствии с принятым в 2002 г. новым Трудовым кодексом оплата труда должна быть поэтапно доведена до прожиточного минимума. Понятие «прожиточный минимум» было введено Федеральным законом от 24 октября 1997 г. № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации». (Прожиточный минимум – стоимостная оценка потребительской корзины, а также обязательные платежи

¹ Россия в цифрах. ФСГС. М., 2016. С. 118–120.

и сборы). Так называемая потребительская корзина включает в себя минимальный набор продуктов питания, а также непродовольственные товары и услуги, стоимость которых определяется относительно стоимости минимального набора продуктов питания (50%), необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности.

В табл. 3 приведены данные о потреблении важнейших продуктов питания на одного человека, исходя из потребительской корзины, утвержденной Федеральным законом от 03.12.2012 №227-ФЗ (на 2013 г.).

Таблица 3

Потребление продуктов питания в расчете на 1 человека в год

Продукты питания	Потребительская корзина*, кг	Справочно	
		Фактическое потребление, 2014 г.**	Норма рационального потребления, рекомендованная Институтом питания РАМН
Мясопродукты	55,8	69,0	84,0
Молокопродукты	288,4	244,0	380,0
Яйца, шт.	206,0	269,0	280,0
Картофель	93,4	111,0	105,0
Овощи, бахчевые	109,7	111,0	146,0
Фрукты, ягоды	61,9	64,0	80,0
Рыба и рыбопродукты	17,8	15,5	20,0
Сахар	22,9	40,0	38,0

Источник: Рассчитано автором с учетом состава социально-демографических групп, по данным Росстата и величины потребительской корзины, утвержденной ФЗ от 03.12.2012 № 227-ФЗ.

** Российский статистический ежегодник. 2015. www.gks.ru.

Величина прожиточного минимума на душу населения и по группам населения в целом по стране и в регионах определяется исходя из потребительской корзины и данных Росстата об уровне потребительских цен на товары и услуги и расходов по обязательным платежам и сборам. Так, величина прожиточного минимума в 2000 г. в среднем на душу населения в РФ составляла 1210 руб. в месяц, в 2010 г. – 5 688 руб., а в 2016 г. – 9 776 руб., в том числе для трудоспособного населения – 10 524 руб., пенсионеров – 8 025 руб., детей – 9 077 руб.²

² Российский статистический ежегодник. ФСГС. М., 2004. С. 193; Россия в цифрах 2006. ФСГС. М., 2007. С. 115. В 2005 и 2006 гг. величина прожиточного минимума по России Правительством РФ не устанавливалась. В 2007 г. он был установлен в

Показатель прожиточного минимума используется: во-первых, для оценки уровня жизни населения при разработке федеральных и региональных социальных программ; во-вторых, для обоснования минимального размера оплаты труда и минимальной пенсии по старости, а также для определения размеров стипендий, пособий и других социальных выплат, для оказания государственной социальной помощи малоимущим. МРОТ, как уже отмечалось выше, все еще значительно ниже величины прожиточного минимума. Рядом законов установлено, что МРОТ и минимальная пенсия по старости поэтапно повышаются до величины прожиточного минимума. Однако до сих пор этот вопрос не решен.

В 2015 г. доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума составляла 13,3% от общей численности населения страны или 19,1 млн человек³ (в 2014 г. – 16,1 млн человек).

Согласно действующему законодательству, если среднедушевой доход семьи (или одинокого человека) ниже величины прожиточного минимума, установленного в конкретном субъекте РФ, то такая семья (гражданин) считается малоимущей и имеет право на получение государственной социальной помощи. В составе денежных доходов населения заметное место занимают государственные социальные выплаты – пенсии, пособия и другие выплаты из средств бюджетов разного уровня и внебюджетных фондов.

Пенсионной системой в России охвачено 42,7 млн престарелых, инвалидов, членов семей, потерявших кормильца. Кроме пенсий российские граждане получают пособия из Фонда социального страхования РФ. Наибольший удельный вес занимают пособия по временной нетрудоспособности и пособия на детей. Лица, потерявшие работу, получают пособие по безработице из бюджета (Государственный фонд занятости населения РФ с 1 января 2001 г. упразднен).

Проводимое либералами реформирование экономики России вызвало резкое расслоение и социально-имущественную дифференциацию населения. Поляризация общества усугубляется: в 2015 г. в 20%-ной группе богатых было сосредоточено 47% всех денежных доходов, а в 20%-й группе самых бедных – лишь 5,3%, т. е. в 9 раза меньше⁴. В России богатой (начало 2000-х годов) 15% ее населения аккумулирует в своих руках 85% всех сбережений банковской системы, 57% денежных доходов, 92% доходов от собственности и 96% расходов на покупку

размере 3 847 руб., в 2010 г. доведен до 5 688 руб., и в 2015 г. – до 9 701 руб. (Россия в цифрах. ФСГС. М., 2016. С. 118)

³ Россия в цифрах. ФСГС. М., 2016. С. 119.

⁴ Там же.

валюты. В России бедной 85% населения имеет лишь 8% доходов от собственности и 15% всех сбережений [3].

Появилась значительная доля бедняков с низким уровнем денежных и натуральных доходов, недостаточных для удовлетворения основных жизненных (биологических) потребностей — в жилье, питании, одежде, услугах. Показателем бедности в экономической литературе признан удельный вес населения с доходами ниже прожиточного минимума. В России в эту группу, по состоянию на начало 2017 г., входило 13,3% населения. При этом у населения из самых богатых групп, составляющих 10% всего населения, сосредоточено 89% всех личных состояний Российской Федерации. По этому показателю России принадлежит одно из первых мест в мире [2].

Прожиточный минимум справедливо называют «непрожиточным», поскольку состав продуктов т. н. «потребительской корзины», находящейся в основе расчета прожиточного минимума, противоречит рекомендациям Минздрава. Ради экономии бюджетных средств в составе «корзины» преобладают углеводные продукты и в то же время недостаточно представлены продукты белковой (молоко, мясо, яйца) и витаминной (фрукты, овощи) групп [1]. Исследования бюджетов домохозяйств свидетельствуют, что доля бедных выше в сельской местности. Крайне бедны малоимущие семьи, воспитывающие трех и более детей.

Высокий уровень бедности российского населения требует от государства проведения разнообразных мероприятий по поддержанию лиц, находящихся за чертой бедности. Государственная помощь домохозяйствам должна выражаться не только в финансово-экономической защите населения, но и в правовом и организационном стимулировании индивидуально-трудовой деятельности и семейного бизнеса.

3. Денежные расходы населения и их состав

Расходы населения играют существенную роль в экономике страны. Используя свои доходы, семья (домохозяйство) обеспечивает формирование и развитие рынка товаров и услуг. Реализуя свои накопления и сбережения, она увеличивает тем самым спрос на ценные бумаги, расширяя фондовый рынок. Домохозяйства имеют также большое значение как субъекты предложения важнейших производственных ресурсов — труда и предпринимательской деятельности. Наконец, члены семьи, занимаясь воспитанием детей, выступают главными потребителями социально-культурной сферы, которая финансируется государством.

Члены домохозяйств, расходуя свои средства, удовлетворяют разнообразные потребности. Альтернативу использованию денежных доходов на приобретение товаров и услуг составляет натуральное

самообеспечение за счет собственной трудовой деятельности отдельных членов хозяйства.

В настоящее время наблюдается снижение платежеспособного спроса населения страны. В связи с сокращением общественного производства и инфляционным процессом перед значительной частью населения встала проблема выживания. В этих условиях ресурсы общества, в том числе и каждого домохозяйства, мобилизуются для поддержания существования. Вновь получает развитие натуральное и полунатуральное хозяйство. Семейные коллективы, чтобы существовать, производят продукцию на личном подсобном хозяйстве и на приусадебных участках, занимаются индивидуально-трудовой и предпринимательской деятельностью, в том числе семейной торговлей, оказывают различные платные услуги. О заметной материальной поддержке домохозяйств свидетельствует относительно высокая доля в ВВП (в пределах 15% ВВП) продукции и услуг, создаваемых семьями.

Денежные расходы домохозяйства – фактические затраты на приобретение материальных и духовных ценностей, необходимые для продолжения жизни человека, включают потребительские расходы и расходы, не связанные непосредственно с потреблением. Они выполняют очень важную роль по воспроизводству рабочей силы в стране. В современных условиях в России происходит снижение реальных расходов из-за снижения доходов определенных групп населения. Наряду с другими факторами это приводит к ухудшению здоровья населения, сокращению продолжительности жизни, падению уровня рождаемости.

Денежные расходы домашнего хозяйства можно сгруппировать: по степени регулярности; по степени необходимости; по целям использования. Структура расходов домохозяйств по целям использования за 1995–2015 гг. приведена в табл. 4.

Из приведенных в табл. 4 данных видно, что за 1995–2015 гг. наиболее существенно увеличился удельный вес обязательных платежей и разнообразных взносов и расходов на приобретение недвижимости, а сократился удельный вес покупок иностранной валюты и прироста денег на руках у населения.

Покупка товаров и оплата услуг доминируют в структуре затрат и составляют три четверти всех денежных расходов. Их величина определяется объемом денежных доходов, которые сегодня недостаточно велики; необходимыми личными и семейными потребностями; уровнем розничных цен; климатическими и географическими условиями жизни и другими факторами.

Структура расходов домохозяйств в 2014 г. показывает, что расходы на продукты питания занимают преобладающую долю – 33,4% общей суммы расходов в 15 094 руб. Причем в городе эта доля составляла

Таблица 4

Структура расходов домохозяйств по годам (в % к общим расходам)

Виды расходов	1995	1998	2000	2002	2005	2010	2015
Покупка товаров и оплата услуг	70,5	77,7	75,5	73,2	69,5	69,9	71,2
Оплата обязательных платежей и различных обязательных взносов	5,6	6,1	7,8	8,6	10,1	10,1	11,3
Приобретение недвижимости	0,1	–	1,2	1,8	2,6	3,4	2,5
Прирост финансовых активов, всего	23,8	16,2	15,5	16,4	17,8	17,3	15,0
в т. ч.							
накопления и сбережения во вкладах и ценных бумагах	5,4	2,5	6,3	9,1	16,3	15,0	15,8
покупка иностранной валюты	14,8	12,0	6,4	5,5			
прирост денег на руках населения	3,6	1,7	2,8	1,8	1,5	2,3	–0,8

Источник: Россия в цифрах. ФСГС. М., 2008. С. 121; Россия в цифрах. ФСГС. М., 2016. С. 124.

32,1%, а в сельской местности – 42,0%. В сельской местности домохозяйства на 9,1% обеспечивают себя за счет натурального хозяйства, тогда как для города стоимость натуральных продуктов питания составляла 1,9%. Непродовольственные товары (одежда, обувь, мебель, бытовая техника) составляют в городе более 39,1%, а на селе лишь 37,4%⁵.

Доля расходов на услуги постоянно возрастает. Особенно увеличились затраты семей в городе на жилье, коммунальные услуги, а также на проезд в общественном транспорте, которые достигли в 2014 г. 27%. Отдельные виды услуг настолько подорожали, что просто выпали из бюджета рядового гражданина (например, чистка одежды, стирка и др.). Однако появились новые виды платных услуг (здравоохранение, образование), которые стали занимать все большую долю в расходах семьи.

В зависимости от социально-экономической категории домохозяйств структура потребительских расходов резко меняется. 10%-ная группа домашних хозяйств с наименьшими располагаемыми ресурсами в 2014 г. расходовала в месяц на одного члена 5 022 руб., из них 49% уходило на продовольствие и лишь 23,5% – на непродовольственные товары. Иная картина складывалась у 10%-ной группы домохозяйств с наиболее значительными располагаемыми ресурсами. Их расходы на

⁵ Российский статистический ежегодник. 2015. www.gks.ru.

одного члена составили 23 435 руб. в месяц, причем только 31% тратились на питание, а 39,9% – на промышленные товары⁶.

Количественный состав домохозяйств также оказывает влияние на структуру расходов конечного потребления. В более выгодном положении находятся домохозяйства, состоящие из одного человека, которые могут тратить на потребление в месяц до 23 327 руб., из них на питание – 38% и на непродовольственные товары – 30,3%. С ростом численного состава домохозяйств положение ухудшается. Домохозяйства, насчитывающие четыре человека, располагают на каждого 12 777 руб. У них снижается доля расходов на питание и повышается доля непродовольственных товаров (в 2014 г. – соответственно 32,6 и 40,5%).

Уменьшение общих расходов на продовольственные товары отражается на качественном составе продуктов питания: снижается доля таких продуктов, как фрукты, кондитерские изделия, мясо и мясопродукты, и возрастает доля хлеба и хлебобулочных изделий, картофеля и овощей.

Вторая группа денежных расходов домохозяйств – *обязательные и добровольные платежи*. К обязательным платежам относятся налоги, сборы, пошлины, отчисления, которые уплачиваются в бюджеты разного уровня и во внебюджетные фонды. Добровольные платежи производят отдельные члены домохозяйств по собственной инициативе в страховые организации при страховании от различных рисков, негосударственные пенсионные фонды, благотворительные фонды и др. Доля этих расходов в общих расходах домохозяйств колеблется от 6 до 11%.

Члены домохозяйств в РФ платят обязательные платежи – прежде всего это федеральные, региональные и местные налоги и сборы. К налогам, уплачиваемым населением, относятся: налог на доходы физических лиц, налог с владельцев транспортных средств, государственная пошлина, налог на имущество физических лиц, земельный налог и др. Кроме того, граждане уплачивают из своих доходов единый сельскохозяйственный налог и налог на вмененный доход.

Третья группа расходов – *сбережения и накопления домохозяйств*, которые существенно колебались в 1990-е годы. К началу проведения экономической реформы у населения имелись значительные накопления на счетах в сберкассах, образовавшиеся преимущественно в результате отложенного из-за дефицита товаров спроса. Однако очень высокая инфляция в первой половине 90-х годов быстро обесценила все сбережения.

Переход к рынку и свобода предпринимательства создали возможность для особой категории домохозяйств накапливать средства, откладывая их для приобретения дорогостоящих объектов (земли, домов, транспортных средств) либо для вложений в ценные бумаги,

⁶ Там же.

банковские депозиты и иные активы. Финансовый кризис августа 1998 г., а затем кризис 2008–2010 гг. оказали заметное влияние на изменение структуры сбережения и накопления.

В период 1995–2015 гг. накопления и сбережения домохозяйств распределились следующим образом:

- до дефолта 1998 г. от 60% до 74% сбережений направлялись на покупку иностранной валюты, а в последующие годы – 60–70% сбережений направлялись во вклады и ценные бумаги;
- с 2005 г. заметно возросло приобретение недвижимости – до 15% общих сбережений;
- прирост денег на руках у населения составлял 10–15% всех сбережений и накоплений, как оборотная наличность для удовлетворения жизненно необходимых потребностей, что было важно в условиях постоянного колебания цен (в 2015 г. прирост резко сократился).

Распределение накоплений и сбережений в России среди населения крайне неравномерно. Те группы населения, которые имеют денежные доходы ниже прожиточного минимума (как отмечалось, их более 19 млн чел.), вообще не имеют накоплений и перед ними стоит главная задача – выживание.

Денежные накопления и сбережения, аккумулированные в банках, служат источником расширения кредитных отношений. Потребительский кредит пополняет денежные доходы населения и способствует росту платежеспособного спроса на товары и услуги.

Заключение

Финансы населения представляют собой важную сферу финансовой системы государства, связанную с формированием и использованием финансовых ресурсов и обеспечением стабильного пропорционального функционирования воспроизводственного процесса. Особенно значима эта роль на завершающих стадиях общественного воспроизводства – на стадиях обмена и потребления.

Финансы населения органически связаны с формированием и использованием ВВП и национального дохода, с его фондом накопления и потребления.

Прогнозирование формирования и использования финансовых ресурсов населения, а также совершенствование анализа этих процессов во взаимосвязи с реальным сектором экономики представляют важный резерв повышения эффективности и качества управления социально-экономическим развитием страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Башкакова А. Непрожиточный минимум // Независимая газета. 2016, 6 сентября.
2. Комраков А. Десятая часть россиян владеет 90% богатства страны // Независимая газета. 2016, 23 ноября.
3. Львов Д. Пора ходить с козырей // Российская газета. 2003, 15 января.
4. Нешитой А.С. Финансы и торговля в воспроизводственном процессе. Монография. М.: ИТК «Дашков и Ко», 2014.
5. Нешитой А.С. Экономическое развитие России: настоящее и будущее. М.: ЛЕНАНД. 2016.
6. Нешитой А.С. Императив смены курса экономического развития (воспроизводственный аспект) // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2016. № 2.
7. Нешитой А.С. Экономика России за четверть века – новый экономический курс безотлагателен // Экономика и предпринимательство. 2016. № 10 (Ч. 2).
8. Соловьева О. Правительство готовит продуктовые карточки для граждан // Независимая газета. 2017, 8 февраля.

A.S. NESHYTOY

PhD in economics, professor, leading research fellow of the Institute of economics of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia
a-nesh@yandex.ru

POPULATION FINANCE: THE MACRO AND THE MESOECONOMIC ANALYSIS OF THEIR FORMATION AND USE

The finance of the population is considered as the important part of all state financial system connected with reproduction and satisfaction of material and welfare needs of members of society. The main functions of finance of the population, sources formation of income of the population and their use on macro – and mesolevels and also dependence of structure of consumption and savings of the population on the level of the income differentiated on different social groups are disclosed.

Keywords: *population finance, macro-mesoeconomic analysis, behavior of households.*

JEL: E21, E25, D19.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Д.И. УШКАЛОВА

кандидат экономических наук, руководитель Центра исследований международной макроэкономики и внешнеэкономических связей
Института экономики Российской академии наук

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ: МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ¹

В статье анализируются распространенные мифы в отношении эффектов международной экономической интеграции. Критическому анализу подвергается ряд тезисов. Речь, в частности, идет о преимущественно позитивном воздействии региональной интеграции на экономику; о прямой зависимости позитивных интеграционных эффектов от степени взаимодополняемости экономик участвующих стран; о росте масштабов позитивного воздействия интеграционного процесса на экономику по мере углубления уровня интеграции; о возникновении позитивных эффектов интеграции преимущественно при объединении стран с высоким уровнем экономического развития; о больших позитивных эффектах интеграции развивающихся стран с развитыми, чем со странами с сопоставимым уровнем развития. На основании анализа делается вывод о недостаточной обоснованности рассмотренных представлений.

Ключевые слова: *эффекты экономической интеграции, статические и динамические интеграционные эффекты, региональная экономическая интеграция, эффект создания торговли, эффект отклонения торговли, эффект масштаба, эффект создания инвестиционных потоков, эффект отклонения инвестиционных потоков, интеграция в развивающихся странах.*

JEL: F15, F13.

Феномен межгосударственной экономической интеграции, являющийся неотъемлемым атрибутом современной мировой экономики, широко изучен. С момента появления первых успехов европейского объединительного процесса накоплена обширная теоретическая база исследований интеграционных процессов. При этом в отечественном научно-экспертном сообществе сложились устойчивые представления

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ в рамках проекта «Проблемы имплементации и ожидаемые эффекты Соглашения о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и Социалистической Республикой Вьетнам» (проект РГНФ № 16-27-09001).

о сущности и эффектах региональной интеграции. Одной из важнейших аксиом стал тезис о позитивном воздействии интеграции на экономику интегрирующихся стран (при соблюдении ряда условий), на основании которого нередко делается вывод фактически о безальтернативности участия в процессах экономической интеграции любого государства, стремящегося к экономическому процветанию, в частности, России. При этом отсутствие значимых экономических эффектов (или наличие негативных эффектов) часто трактуется как следствие «ошибок» в реализации конкретного интеграционного проекта, отсутствия «политической воли». Между тем известный опыт интеграционного сотрудничества как развитых, так и развивающихся стран, далеко не однозначен. Накопленные исследования в данной области, несмотря на их многочисленность и глубину, до сих пор не позволяют сделать неоспоримые и универсальные выводы о характере и глубине воздействия интеграционного процесса на экономику участвующих стран. В этих условиях актуальной представляется ревизия некоторых распространенных мифов в данной сфере, результаты которой могут быть полезны при выработке эффективной модели участия России в процессах международной экономической интеграции.

Миф 1: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В БОЛЬШИНСТВЕ СЛУЧАЕВ ПОЗИТИВНО ВОЗДЕЙСТВУЕТ НА ЭКОНОМИКУ.

Влияние региональной интеграции на экономику исследуется на протяжении последних 70-ти лет, однако универсальная теория экономической интеграции до сих пор отсутствует. Теоретические работы по проблематике эффектов экономической интеграции условно можно разделить на традиционные теории экономической интеграции, объясняющие преимущественно эффекты «торговой» интеграции на основе статического анализа, и новые теории, возникшие в условиях эволюции экономического ландшафта и оперирующие динамическим анализом экономической интеграции [1, с. 134]. Деление исследований интеграционных эффектов на эти две группы соотносится с двумя периодами активного интеграционного строительства в мире – с так называемым «старым регионализмом»² и «новым регионализмом»³.

² Термин «старый регионализм» («Old Regionalism») был использован Этиером в 1998 г. и является синонимом термина «первый регионализм» («First Regionalism»), введенным Бхагвати в 1991 г. для обозначения первой волны активного развития региональной интеграции (конец 1950-х – 1960-е годы) [2], [3].

³ Термин «новый регионализм» («New Regionalism») используется для обозначения второй волны интеграционных инициатив (конец 1980-х годов, 1990-е годы, по настоящее время) и является синонимом термина «второй регионализм» [1], [4], [5].

Традиционные теории экономической интеграции берут свое начало с фундаментальной работы Я. Винера «Проблема таможенного союза» [6], где фактически впервые были сформулированы четкие критерии разделения «плюсов» и «минусов» экономической интеграции. Посредством статистического анализа Я. Винер выделил такие ныне широко известные эффекты интеграции, как «эффект создания торговли» («trade creation») и «эффект отклонения торговли» («trade diversion»).

Эффекты создания и отклонения торговли являются ключевыми эффектами интеграции на стадии таможенного союза и обусловлены изменениями в структуре поставщиков, которые и выступают важнейшей целью создания таможенного союза [7, с. 84]. В соответствии с выводами Винера, возникновение эффекта создания торговли связано с ростом совокупного благосостояния страны, тогда как эффект отклонения торговли приводит к снижению уровня благосостояния. Соответственно, мотивация стран к участию в интеграционных процессах тем выше, чем в большей степени эффект создания торговли преобладает над эффектом отклонения торговли. При этом эффект создания торговли отражает движение в сторону свободы торговли, в то время как эффект отклонения торговли – в сторону протекционизма. Фактически для Я. Винера вопрос о том, способствует ли создание таможенного союза повышению уровня благосостояния, становится тождественным вопросу о том, способствует ли создание таможенных союзов развитию свободной торговли. Ответ на него зависит от целого ряда условий. Я. Винер выделяет 7 условий, определяющих вероятность того, что таможенный союз будет способствовать движению в сторону свободы торговли и соответственно повышению уровня благосостояния [8, с. 704].

Исследования Я. Винера не позволяют дать однозначную оценку воздействия интеграции на благосостояние, однако в целом он делает достаточно негативный вывод: «Таможенные союзы не являются существенными, и маловероятно, что они принесут экономическую пользу, а не вред, за исключением тех случаев, когда они заключаются между большими странами, практикующими существенную защиту главным образом подобных отраслей» [6, с. 135]. Фактически таким образом Винер связывает позитивное воздействие торговой интеграции на экономику с высоким уровнем протекционизма в создаваемом интеграционном объединении, его размером и общностью целей по защите национальных производителей.

Выводы Я. Винера были существенно дополнены последующими исследованиями, а его оценка эффектов создания и отклонения торговли подвергнута критике со стороны целого ряда ученых. Ключевым при этом явился вопрос о том, является ли возникновение эффекта отклонения торговли однозначно негативным с точки зрения благосостояния.

Так, например, Дж. Мид в своей работе «Теория таможенных союзов» не согласился с выводом Винера о том, что в результате эффекта отклонения торговли создание таможенных союзов может приводить к нерациональному использованию ресурсов, поскольку считал анализ Винера верным лишь при условии неэластичного спроса и полностью эластичного предложения [9]. Если же предположить, что спрос более эластичен, то создание таможенного союза, по мнению Мида, может привести к росту взаимного обмена, даже несмотря на существование эффекта отклонения торговли. Мид утверждал, что этот эффект, названный им «эффектом экспансии торговли», должен быть учтен при анализе, поскольку при его наличии снижается негативное воздействие эффекта отклонения торговли.

Дж. Мид также отмечал, что важным недостатком анализа Я. Винера явилось оперирование эффектами от снижения тарифа на отдельный товар, в то время как дополнительный прирост благосостояния может быть обусловлен вторичными эффектами, связанными с торговлей взаимодополняющими товарами и товарами-субститутами [9, с. 67–82].

Так же как и Винер, Дж. Мид выделил условия, при выполнении которых позитивные эффекты создания таможенного союза будут перевешивать негативные [10, с. 715–716]. На основании анализа этих условий он сделал вывод о том, что с точки зрения благосостояния лучшим вариантом для сокращения торговых барьеров является всеохватывающее соглашение, в котором участвуют все страны и все товары, сводящееся к сокращению на недискриминационной основе всех пошлин ниже определенного уровня [10, с. 717].

В отличие от Я. Винера Дж. Мид полагал, что в большинстве случаев позитивные эффекты, которые возникают в результате развития интеграционных процессов, перевешивают эффекты негативные. Так, Мид указывает «на некоторую общую предрасположенность в пользу таможенного союза», связанную «со снижением торговых барьеров, которые во всех случаях ведут к некоторому первоначальному расширению торговли, и в результате этого расширения торговли почти всегда будет какой-то значительный выигрыш» [10, с. 715].

Вывод Винера об однозначно негативном воздействии «эффекта отклонения торговли» на благосостояние был подвергнут критике также со стороны Р. Дж. Липси, который обратил внимание на то, что, оценивая эффекты создания и отклонения торговли в терминах благосостояния, Я. Винер концентрировался в основном на производственном аспекте и пренебрег аспектом потребления [11, с. 40–41]. Между тем ситуация выглядит иначе, если учитывать, что изменение цен на внутреннем рынке таможенного союза в результате отмены тарифных барьеров сопровождается двумя эффектами – производственным эффектом и эффектом со стороны потребления, представляющим собой увеличение потребле-

ния продукции стран-партнеров на фоне снижения потребления продукции из третьих стран. По мнению Липси, Винером не был учтен «эффект потребления в союзе», а значит не обоснован и сделанный им вывод о негативном воздействии эффекта отклонения торговли на благосостояние, который требует анализа данных о комбинации эффектов для производства и потребления [11, с. 40–41], [12, с. 504]. Иными словами, фактически Р. Дж. Липси утверждал, что анализ Я. Винера и выделение им эффектов создания и отклонения торговли не позволяют сделать однозначного заключения о воздействии таможенного союза на благосостояние его членов [11, с. 41]. Аналогичной точки зрения придерживались и другие исследователи [13, с. 417], [14, с. 61].

В то же время использование в анализе данных об эффекте потребления может полностью изменить трактовку эффекта «отклонения торговли». Так, в случае учета и эффекта производства, и эффекта потребления «отклонение торговли» может приводить к повышению уровня благосостояния. Потери благосостояния в связи с переориентацией на товар, произведенный внутри союза с большими издержками, могут быть компенсированы приростом благосостояния, связанным со снижением потребительских цен в результате отмены импортных пошлин внутри союза [15].

Дискуссия о соотношении негативных и позитивных эффектов «торговой» интеграции была переведена в новую плоскость с появлением теоремы Кемпа-Вана, известной также как теорема Кемпа-Ванека-Оямы-Вана⁴. В соответствии с этой теоремой при создании таможенного союза любой группой стран «существует такой общий тарифный вектор и система компенсаторных платежей, включающая только членов союза, что благосостояние всех стран не ухудшится по сравнению с ситуацией до создания союза» [19].

Теорема Кемпа-Вана легла в основу современной теории преференциальных торговых соглашений [20], ее интерпретации и дополнениям посвящен значительный объем исследований.

Кемп и Ван показали, что существует равновесие, улучшающее оптимум Парето, однако они не дали объяснения, как вычислить размеры компенсаций, которые должны повысить уровень благосостояния домохозяйств стран-членов. Гринолс рассчитал размеры данных трансфертов домохозяйствам, исходя из того, что они должны обеспечить им тот же объем потребления, который был до образования таможенного союза, с учетом уровня цен, сложившегося под воздействием создания интеграционного объединения [21].

⁴ Так называемая теорема Кемпа-Вана была предложена в качестве тезиса независимо друг от друга Кемпом в 1964 г. [16] и Ванеком в 1965 г. [17], а впоследствии доказана Оямой в 1972 г. [18] и Кемпом и Ваном в 1976 г. [19].

Значительный вклад в интерпретацию теоремы Кемпа-Вана внесли работы А. Панагария и П. Кришны, посвященные ее применению к анализу соглашений о свободной торговле. А. Панагария и П. Кришна показали, что наряду с таможенным союзом зона свободной торговли также может положительно влиять на совокупное благосостояние при условии наличия трансфертов и, главное, изменения правил происхождения товаров. В соответствии с этими правилами отечественными считаются все (и конечные, и промежуточные) товары, произведенные в странах ЗСТ, вне зависимости от критериев достаточной переработки [22].

Таким образом, фактически было доказано, что торговая интеграция в рамках ЗСТ или таможенного союза может оказывать позитивное воздействие на благосостояние при соблюдении ряда условий, однако положительные эффекты являются далеко не обязательными.

Несмотря на всю важность статических эффектов интеграции, связанных с изменением системы внешнеторгового регулирования, ключевое значение на современном этапе приобретают динамические эффекты экономической интеграции⁵. Они выделяются на основе динамического анализа интеграции, предполагающего, что в ходе интеграционного процесса меняются законы функционирования системы.

В свое время Балашша выделил такие динамические эффекты интеграции, как эффект масштаба, технологические изменения, воздействие интеграции на структуру рынка и конкуренцию, рост производительности труда, уровень неопределенности на рынке, а также инвестиционную активность [23]. Впоследствии было выявлено, что экономическая интеграция способствует снижению рисков и повышает уровень капиталовложений [24], что объясняется повышением уровня отдачи от капитала в условиях увеличившегося рынка (эффект масштаба). Фактически динамические эффекты экономической интеграции представляют собой совокупность факторов, воздействующих на темпы экономического роста страны в среднесрочной перспективе [25].

Среди динамических эффектов интеграции особое значение имеет эффект масштаба, а также эффекты создания и отклонения инвестиционных потоков⁶. Доказано, что маленький размер рынка повышает

⁵ Концепция динамических эффектов экономической интеграции была введена в научный оборот Б. Балашша еще в начале 1960-х годов [23].

⁶ Концепция создания и отклонения инвестиционных потоков отражена в значительном числе исследований [26], [27], [28], [29]. Эффект создания инвестиционных потоков представляет собой перенос производства в государство – член интеграционной группировки, в котором издержки ниже за счет снятия барьеров для движения капитала. Эффект отклонения инвестиционных потоков – это перенос производства из страны с меньшими издержками (не вошедшей в интеграционное объединение) в страну с большими издержками, являющуюся членом интеграционного объединения.

затраты, сокращает возможности по развитию производственной специализации, уменьшает конкуренцию, сокращая тем самым стимулы для совершенствования технологий [23].

Эффекты создания и отклонения инвестиционных потоков имеют существенное значение для развивающихся стран и стран с формирующимися рынками, борющихся за приток иностранных инвестиций. Следует, однако, отметить, что последствия инвестиционного, финансового и валютного преференциального взаимодействия для интеграционных объединений стран с формирующимися рынками еще не получили достаточной теоретической интерпретации. Более того, существуют и весьма негативные оценки эффектов, возникающих для этой группы стран в результате либерализации движения капитала в ходе интеграционного процесса.

Наличие существенных негативных последствий подписания ряда региональных торговых соглашений (РТС) и, в частности, международных инвестиционных соглашений (МИЦ) для развивающихся стран неоднократно отмечалось экспертами ЮНКТАД. Например, в Докладе о торговле и развитии 2014 г. открыто указывается, что «положения РТС становятся все более комплексными, и многие из них предусматривают правила, ограничивающие имеющиеся возможности для разработки и реализации всеобъемлющих национальных стратегий развития». При этом «пространство для маневра в политике сужается в результате подписания не только соглашений о свободной торговле, но и МИС» [30, с. 20, 21]. В результате «инвестиционные правила могут подрывать широкий круг государственных стратегий, в том числе направленных на повышение отдачи от ПИИ для экономики», а «эмпирические данные об эффективности двусторонних инвестиционных договоров и инвестиционных глав РТС с точки зрения стимулирования ПИИ носят неоднозначный характер» [30, с. 21, 22].

Таким образом, тезис о преимущественно позитивном воздействии интеграции на экономику вряд ли является доказанным.

Миф 2: ПОЗИТИВНЫЕ ЭФФЕКТЫ ИНТЕГРАЦИИ КОМПЛЕМЕНТАРНЫХ ЭКОНОМИК ВЫШЕ, ЧЕМ ИНТЕГРАЦИИ ЭКОНОМИК СО СХОДНОЙ СТРУКТУРОЙ.

Достаточно распространено представление о том, что страны с взаимодополняющими экономиками лучше «подходят» для интеграции, чем государства, обладающие сходной структурой хозяйства и, следовательно, конкурирующие на внутреннем и/или внешнем рынках. Между тем данный тезис опровергается целым рядом видных исследователей. Схожесть структур экономики действительно выделяется большинством теоретиков в качестве важнейшего фактора, определяющего вероятность позитивного воздействия формальной экономической инте-

грации на уровень благосостояния, однако действие данного фактора в большинстве случаев трактуется отрицательно, а не положительно. Так, например, Дж. Мид утверждал, что образование таможенного союза с большей вероятностью приведет к росту совокупного благосостояния, «если экономики стран-партнеров фактически являются очень конкурентными или схожими» [10, с. 715]. Более того, по его мнению, создание таможенного союза может способствовать росту благосостояния в том случае, если страны-партнеры на практике являются конкурирующими, но потенциально взаимодополняющими, и если они выступают друг для друга важными торговыми партнерами [9, с. 107–111].

Подобный вывод весьма логичен в контексте анализа эффектов создания и отклонения торговли. Действительно, если страны еще до создания интеграционного объединения активно конкурируют на рынке того или иного товара, то удешевление их товаров на рынках друг друга в результате отмены барьеров приведет к обострению конкуренции, возникновению эффекта создания торговли. В дальнейшем это приведет к уходу с объединенного рынка неэффективных производителей, к формированию отраслевой и внутриотраслевой кооперации и, следовательно, к повышению эффективности интегрированной экономики. Макоуэр и Мортон доказали, что выигрыш будет тем больше, чем больше разница между издержками, с которыми один и тот же товар производится в различных странах союза (при условии фиксированного спроса) [31].

В то же время сопоставление данных тезисов с постулатами ведущих теорий мировой торговли позволяет сделать ряд важных выводов. Так, в соответствии с теорией Хекшера-Олина наиболее интенсивно будет развиваться торговля между странами, по-разному обеспеченными факторами производства. Соответственно, можно предположить, что наибольший выигрыш в благосостоянии будет возникать в случае создания таможенного союза между странами, обладающими сходными структурами экономики, но обеспеченными факторами производства в различных пропорциях.

С другой стороны, теория Хекшера-Олина часто не подтверждается на практике: страны, обеспеченные факторами производства примерно в одинаковых пропорциях, в значительных масштабах торгуют однотипными промышленными товарами. В соответствии с гипотезой Линдера интенсивный товарный обмен будет наблюдаться между странами, имеющими сходную структуру спроса, первичным детерминантом которой является уровень душевого дохода. Соответственно, страны с близким уровнем душевого дохода (похожей структурой спроса) будут развивать сходные производства и обмениваться продукцией одной товарной группы, дифференцированной по определенным характеристикам [32].

Если согласиться с утверждением Линдера, то важным фактором успеха экономической интеграции является сходство структуры спроса (основанное на близости уровней дохода), поскольку при расширении рынка именно оно обеспечивает возникновение эффекта масштаба [33]. В случае, если структура спроса существенно различается, открытие рынка не приведет к росту продаж в стране-партнере. Исходя из этого, максимальный выигрыш от экономической интеграции может быть получен при интеграции стран, близких по уровню душевого дохода.

Данный тезис обосновывается и тем, что чем большее сходство демонстрируют структуры спроса в странах (и чем ближе уровни дохода), тем больше масштаб внутриотраслевой торговли между ними [34], [35], [36], тогда как именно внутриотраслевая торговля в современном мире выступает ведущим каналом торгового обмена между развитыми странами и важнейшим драйвером интеграции.

Следует, однако, отметить, что сходство стран-партнеров по уровню дохода фактически указывает на близость их производственных издержек, что означает ограниченность положительного воздействия интеграции на совокупное благосостояние. Исключение составляет лишь ситуация, когда различие в производственных издержках обусловлено не разницей в обеспеченности факторами производства и в условиях ведения бизнеса, а наличием уникальных технологических ноу-хау. В современном мире это возможно лишь в сфере производства более или менее высокотехнологичных товаров, обмен которыми происходит в рамках внутриотраслевой торговли. Вместе с тем, при условии доминирования взаимной торговли в географической структуре торговли интеграционного объединения, подобные товары могут составлять значительную долю торгуемых товаров лишь в исключительных случаях. Например, в Европейском Союзе, который занимает в современном мировом хозяйстве нишу ведущего поставщика высокотехнологичной продукции.

С другой стороны, достаточно редкой в мировом масштабе является и ситуация, когда интеграционные партнеры, обладающие сходной структурой экономики, выступают по отношению друг к другу не просто значимым, а доминирующим поставщиком товаров. В условиях современного уровня развития мировой торговли это указывает на то, что интегрирующиеся страны не только являются мировыми лидерами в сфере развития технологий, но и по каким-то субъективным, историческим, политическим или прочим причинам имеют высокий уровень взаимной торговли. На практике подобная ситуация имеет место только в Европейском Союзе и выступает не предпосылкой заключения преференциального торгового соглашения, а наоборот – следствием длительного существования общего рынка.

Таким образом, можно констатировать, что наиболее благоприятное сочетание теоретически обоснованных факторов, повышающих вероятность положительного воздействия торговой интеграции на благосостояние, фактически является уникальной характеристикой европейского интеграционного проекта.

Миф 3: ПОЗИТИВНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ ИНТЕГРАЦИИ НА ЭКОНОМИКУ ВОЗРАСТАЕТ ПО МЕРЕ УГЛУБЛЕНИЯ УРОВНЯ ИНТЕГРАЦИИ.

На протяжении многих лет в рамках отечественной школы исследования интеграционных процессов господствовало убеждение в том, что значимые позитивные эффекты для экономики интегрирующихся стран сопряжены с формированием полноценного общего рынка, с достижением «глубоких» форматов интеграционного взаимодействия. При этом распространенным было пренебрежительное отношение к начальным стадиям интеграционного процесса, таким как зона свободной и преференциальной торговли (см. [37]). Между тем ряд исследований доказывает, что в терминах благосостояния подобные начальные стадии интеграции могут давать больший эффект, чем более развитые форматы (в частности, таможенный союз). Так, в своей работе «Общая теория второго лучшего» [38] Р. Дж. Липси и К. Ланкастер провели различие между малым и большим снижением тарифа в рамках построения таможенного союза, а также обосновали, что «небольшое снижение тарифа должно повысить благосостояние», тогда как «существенное снижение может повысить или понизить его». Из этого следует, что «частичное преференциальное снижение тарифов с большей вероятностью повысит благосостояние, чем полная преференциальная отмена тарифов» [39, с. 116].

К аналогичным выводам пришли Дж. Мид [10], Дж. Де Мело, А. Панагария и Д. Родрик [40, с. 171–172], которые также обосновывали, что в случае снижения тарифов благосостояние повысится с большей вероятностью, чем в случае их полной отмены (обнуления). Р. Дж. Липси и К. Ланкастер сделали также крайне интересные выводы об эффектах интеграционного процесса на различных его стадиях, обосновав, что «первые этапы снижения тарифа должны повысить благосостояние, а последние – понизить» [39, с. 116], [38, с. 21].

В данном контексте абсолютно закономерным является смещение общемирового тренда в сфере интеграции в сторону подписания соглашений об экономической интеграции, предполагающих не тотальное формирование общего рынка без изъятий и ограничений, а либерализацию обмена в выбранных секторах с сохранением ограничений в чувствительных областях в условиях отсутствия общей таможенно-тарифной политики. Так, по данным Всемирной Торговой Организации за

июнь 2017 г., из 445 нотифицированных в организации региональных торговых соглашений только 30 (6,7% от общего числа) предполагают функционирование таможенного союза, 246 (55,3%) являются соглашениями о зоне свободной торговли, 22 (5%) – соглашениями о зоне преференциальной торговли, а остальные 147 – соглашениями об экономической интеграции (33%) [41].

Миф 4: ПОЗИТИВНЫЕ ЭФФЕКТЫ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ НАБЛЮДАЮТСЯ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО В ХОДЕ ИНТЕГРАЦИИ РАЗВИТЫХ СТРАН (ПРИ ДОСТИЖЕНИИ ОПРЕДЕЛЕННОГО УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ).

В рамках отечественной школы исследований интеграционных процессов успешная экономическая интеграция всегда рассматривалась как атрибут высокого уровня развития производительных сил, обуславливающего потребность в расширении трансграничного обмена продуктами и факторами производства. В данном контексте способность стран к интеграции напрямую связывалась с уровнем их политико-экономического развития или, по определению Ю.В. Шишкова, интеграционной зрелостью [42]. Именно отсутствием интеграционной зрелости, недостаточным уровнем экономического развития обычно объяснялись проблемы интеграционных объединений с участием развивающихся стран. В то же время имеющиеся исследования в данной сфере не позволяют сделать столь однозначного вывода.

Теории, рассматривающие специфические эффекты для развивающихся стран, возникли еще на заре исследований эффектов экономической интеграции и в настоящее время во многом сохраняют свою актуальность, оказываясь применимыми и для стран с формирующимися рынками.

Например, было выявлено, что для развивающихся стран особое значение имеет эффект отклонения торговли. В целом ряде исследований было доказано, что действие эффекта отклонения торговли для развивающихся стран может быть позитивным. Во-первых, переориентация торговых потоков, даже если речь идет об искажении торговли, автоматически увеличивает рынок и позволяет отечественным компаниям получить экономию на масштабе и, соответственно, снизить издержки. Во-вторых, снижение объемов торговли с остальным миром имеет последствия с точки зрения платежного баланса. В ходе импортозамещения высвобождается определенный объем валютных поступлений, который может быть потрачен на импорт инвестиционных, а не потребительских товаров из развитых стран, что способствует повышению темпов экономического роста [43], [33], [44]. При этом с точки зрения потребителя эффект искажения торговли в любом случае приводит к снижению цен на импортные товары и к росту потребления.

В связи с этим еще на заре исследований интеграционной проблематики был даже введен термин «эффективное отклонение торговли» [43], [33]. Авторы его – Линдер и Сакамото – доказывали, что в случае развивающихся стран эффект отклонения торговли может приводить к росту благосостояния, поскольку будет происходить сдвиг в структуре поставок – от более эффективного поставщика товара из развитой страны к относительно эффективному внутриинтеграционному поставщику.

Важным следствием интеграционных процессов в развивающихся странах и в странах с формирующимися рынками может выступать изменение структуры их торговли с развитыми странами. Значительная доля импорта таких государств из развитых стран приходится на инвестиционные товары, и в случае ускорения их экономического развития под воздействием региональной интеграции возрастают и темпы ввоза инвестиционных товаров. Тем самым развитие интеграционных процессов не снижает объемов торговли с остальным миром, а несколько меняет структуру этой торговли [45].

Для большинства развивающихся стран характерна низкая производительность труда и высокая безработица. В этих условиях эффект отклонения торговли способствует высвобождению рабочей силы из низкопроизводительных секторов экономики и ее перетоку в высокопроизводительные сектора, следствием чего выступает рост благосостояния. В случае с высоким уровнем безработицы выигрыш в терминах благосостояния будет еще более заметным [46], [33]. Таким образом, для развивающихся стран и стран с формирующимися рынками воздействие интеграции на благосостояние не будет ограничиваться эффектами в производстве и потреблении, но будет также включать эффекты для занятости, производительности труда и доходов населения [47].

Следует отметить, что исследования эффектов экономической интеграции для развивающихся стран фокусировались преимущественно на способности интеграции стимулировать развитие промышленного сектора (за счет протекционистского аспекта). Одной из наиболее известных теорий в данном контексте явилась так называемая «теория тренировочного поля», основанная на гипотезе о том, что на первых стадиях становления промышленности в развивающихся странах опора на внутренний рынок, которую может обеспечить участие в интеграционном объединении, способствует постепенному повышению международной конкурентоспособности [48], [49], [50]. Фактически речь идет об индустриализации на основе импортозамещения, базирующейся на высоком уровне внешнего таможенно-тарифного барьера.

В данном контексте экономическая интеграция рассматривается как переходный период в развитии, предшествующий полноценному включению в мировое хозяйство. Практика интеграционного строительства в развивающихся странах, однако, показала ограниченную

результативность подобного подхода: созданные развивающимися странами региональные рынки во многих случаях были недостаточно большими для того, чтобы обеспечить значимые структурные сдвиги [49]. Между тем имеющиеся отрицательные результаты не доказывают тотальную неэффективность указанного подхода при создании интеграционных объединений с обширным внутренним рынком.

Таким образом, в настоящее время анализ накопленного опыта интеграционного взаимодействия развивающихся стран и стран с формирующимися рынками не позволяет сделать однозначных выводов о соотношении позитивных и негативных эффектов их интеграции.

Миф 5: ИНТЕГРАЦИЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН С РАЗВИТЫМИ ОБЕСПЕЧИВАЕТ БОЛЕЕ ПОЗИТИВНЫЕ ЭФФЕКТЫ, ЧЕМ ИНТЕГРАЦИЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН МЕЖДУ СОБОЙ.

Чрезвычайно распространенным является суждение о безрезультатности интеграции развивающихся стран между собой и, наоборот, о существенном выигрыше для подобных стран от интеграции с развитыми государствами. Обоснования данного тезиса очевидны: развивающаяся страна заинтересована прежде всего в доступе для своей продукции на крупный, емкий и растущий рынок, которым она сама и сопоставимые с ней по уровню развития страны не обладают, а также в доступе к крупному рынку капитала. Между тем опыт интеграции стран с формирующимися рынками с более развитыми государствами показывает, что решающее значение в распределении выигрыша может иметь конфигурация интеграционной группировки, соотношение в ее составе более и менее развитых участников. Так, если одна страна с более низким уровнем развития интегрируется со страной/странами с более высоким уровнем развития, то в большинстве случаев результатом интеграции будет увеличение благосостояния в этой стране. В то же время в случае, если со странами с высоким уровнем развития интегрируются несколько стран с более низким уровнем развития (развивающиеся или с формирующимися рынками), то в результате эффектов создания и отклонения торговли какие-то из них могут выиграть, а какие-то проиграть в конкурентной борьбе. Таким образом, результаты интеграционного взаимодействия стран с формирующимися рынками как между собой, так и с развитыми странами, в значительной степени уникальны и не могут трактоваться однозначно.

Одной из важнейших причин подписания соглашений об экономической интеграции, предполагающих отсутствие барьеров для движения капитала, для развивающихся стран является стремление расширить свое участие в цепочках добавленной стоимости, формируемых ТНК. В то же время продолжают дискуссии об эффективности участия развивающихся стран в цепочках добавленной стоимости.

Так, по оценке экспертов ЮНКТАД, для развивающихся стран участие в цепочках добавленной стоимости может быть связано с возникновением целого ряда рисков, в частности:

- развивающиеся страны могут оказаться «запертыми» на низших звеньях этих цепочек – в секторах с низким уровнем добавленной стоимости;
- развивающиеся страны могут оказаться зависимыми от ТНК в силу того, что именно они определяют географию производства в рамках цепочек добавленной стоимости. Важнейшими динамическими факторами при этом выступают издержки, в частности, относительная производительность труда и другие затраты;
- существенным может быть воздействие цепочек добавленной стоимости на устойчивое развитие, в частности, на окружающую среду, поскольку производство с более значительным негативным воздействием на окружающую среду может переноситься в страны с менее жесткими регулятивными требованиями в этой сфере [51, с. 24].

Эффективность участия в зоне свободной торговли (ЗСТ) и соглашении об экономической интеграции (СЭИ), таким образом, определяется не самим фактом либерализации обмена в тех или иных сферах, а непосредственными условиями этой либерализации. При этом могут существовать два сценария развития событий. Если ЗСТ и СЭИ с самого начала лоббируются определенными ТНК и служат для реализации конкретных проектов, то их подписание приводит к скорому расширению уровня экономического взаимодействия с партнерами. Однако при этом может консервироваться место отечественных производителей в том или ином сегменте цепочек добавленной стоимости. Существует и другой вариант, когда подписание РТС продиктовано соображениями теоретического характера и не привязано к конкретным проектам сотрудничества. В этом случае позитивные эффекты либерализации могут оказаться призрачными, и подписание РТС, ограничив возможности для маневра в экономической политике, может не принести заметных результатов в наращивании объемов внутреннего производства товаров и услуг.

* * *

Проведенный анализ показывает, что многие из сложившихся представлений о возможных эффектах интеграционного взаимодействия оказываются недостаточно обоснованными. На практике, в условиях снижения общего уровня барьеров на движение факторов производства в глобальном масштабе, наблюдающиеся эффекты оказываются менее выраженными, чем в предшествующие десятилетия (например, в период формирования европейского общего рынка). Возникающие эффекты

существенно различаются в развитых и в развивающихся странах, а также в странах с формирующимися рынками. Однако конкретное соотношение «плюсов» и «минусов» участия в интеграционных процессах является уникальным и зависит от комплекса специфических факторов, нередко сложно прогнозируемых. В этих условиях экономическая интеграция, как представляется, в значительной степени утратила свое значение в качестве мощного активатора экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Hosny Amr Sadek*. Theories of Economic Integration: A Survey of the Economic and Political Literature // *International Journal of Economy, Management and Social Sciences*. 2(5). 2013, May. P. 133–155.
2. *Ethier W.J.* Regionalism in a Multilateral World // *Journal of Political Economy*. 1998. 106(6). P. 1214–1245.
3. *Bhagwati J.* *The World Trading System at Risk*. Princeton University Press, USA. 1991.
4. *Bhagwati Jagdish*. Regionalism and multilateralism: An overview. Chapter 2 in *New Dimensions in Regional Integration*, edited by Jaime De Melo and Arvind Panagariya. Cambridge University Press, 1993.
5. *Baldwin R.E.* Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade // *World Economy*. 2006. 29(11). P. 1451–1518.
6. *Viner Jacob*. *The Customs Union Issue*. New York, Carnegie Endowment for International Peace, 1950.
7. *Salera Virgil*. Review of The customs union issue, by Jacob Viner // *Journal of Political Economy*. 1951. 59 (1).
8. *Винер Я.* Проблема таможенного союза // *Вехи экономической мысли*. Т. 6. Международная экономика / Под ред. А.П. Киреева. М.: ГУ ВШЭ, «Экономическая школа». М.: ТЕИС, 2006. С. 696–705.
9. *Meade J.E.* *The Theory of Customs Unions*. Amsterdam: North-Holland, 1955.
10. *Мид Дж.* Теория таможенных союзов // *Вехи экономической мысли*: Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева; Гос. ун-т. Высшая школа экономики, Институт «Экономическая школа». М.: ТЕИС, 2006. С. 706–717. (Meade J.E. *The Theory of Customs Unions*. Amsterdam: North-Holland, 1955).
11. *Lipsey R.G.* The theory of customs unions: Trade diversion and welfare // *Economica*, New Series. 1957. 24 (February). P. 40–46.
12. *Lipsey R.G.* The theory of customs unions: A general survey // *The Economic Journal*. 1960. 70 (279). P. 496–513.
13. *Krauss Melvyn B.* Recent developments in customs union theory: An interpretive survey // *Journal of Economic Literature*. 1972. 10 (2). P. 413–436.

14. *Gehrels Franz*. Customs union from a single-country viewpoint // *The Review of Economic Studies*. 1956–1957. 24 (1). P. 61–64.
15. *Johnson Harry G*. A note on welfare-increasing trade diversion // *The Canadian Journal of Economics*. 1975. 8 (1). P. 117–123.
16. *Kemp Murray C*. *The Pure Theory of International Trade*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N.J. 1964.
17. *Vanek Jaroslav*. *General Equilibrium of International Discrimination: The Case of Customs Unions*. Cambridge, MA: Harvard University Press. 1965.
18. *Ohyama M*. Trade and Welfare in General Equilibrium. *Keio Economic Studies*. 1972. 9. P. 37–73.
19. *Kemp Murray C* and *Wan Henry*. An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions // *Journal of International Economics*. 1976. 6 (February), P. 95–98.
20. *Grinols Earl L., Peri Silva*. Existence of Equilibrium in Welfare-Enhancing Free Trade Areas. Baylor University (Hankamer School of Business) // Working Paper Series. 2004-51-ECO. September 2004.
21. *Grinols Earl L*. An Extension of the Kemp-Wan Theorem on the Formation of Customs Unions // *Journal of International Economics*. 1981. 11. P. 259–266.
22. *Panagariya Arvind, Pravin Krishna*. On Necessarily Welfare-Enhancing Free Trade Areas // *Journal of International Economics*. 2002. 57. P. 353–367.
23. *Balassa B*. *The Theory of Economic Integration*. Homewood, Illinois, Richard D. Irwin, 1961.
24. *Brada J.C., Mendez J.A*. An Estimate of the Dynamic Effects of Economic Integratio.// *The Review of Economics and Statistics*, 1988, no. 70 (1). P. 163–168.
25. *Schiff M., Winters L.A*. Dynamics and Politics in Regional Integration Arrangements: An introduction // *The World Bank Economic Review*. 1998. № 12 (2). P. 177–195.
26. *Baldwin R., Forslid R., Haaland J*. Investment Creation and Investment Diversion: Simulation Analysis of the Single Market Programme // NBER Working Paper, no. 5364. Cambridge, Massachusetts Avenue: National Bureau of Economic Research, 1995.
27. *Dunning J.H., Robson P*. *Multinationals and the European community*. Oxford, Basil Blackwell, 1988.
28. *Dee Ph., Gali J*. The Trade and Investment Effects of Preferential Trading Arrangements // NBER Working Paper, no. 10160. Cambridge, Massachusetts Avenue: National Bureau of Economic Research, 2003.
29. *Kalotay K*. Investment creation and diversion in an integrating Europe. The Future Competitiveness of the EU and its Eastern Neighbours: Proceedings of the conference, edited by P. Vahtra and E. Pelto. Turku: Pan-European Institute, 2007. P. 49–65.

30. Доклад о торговле и развитии, 2014 г. Нью-Йорк, Женева: Организация Объединенных Наций. 2014.
31. *Maikower H., Morton G.* A contribution towards a theory of customs union // *The Economic Journal*. 1953. 63 (249). P. 33–49.
32. *Linder S.B.* An essay on trade and transformation. New York: John Wiley & Sons, 1961.
33. *Sakamoto Jorge.* Industrial development and integration of underdeveloped countries // *Journal of Common Market Studies*. 1969. 7 (4). P. 283–304.
34. *Lancaster Kelvin.* Intra-industry trade under perfect monopolistic competition // *Journal of International Economics*. 1980. 10 (2). P. 151–17.
35. *Greenway David.* Identifying the gains from pure intra-industry exchange // *Journal of Economic Studies*. 1981. 9 (3). P. 40–54.
36. *Drabek Z., Greenway D.* Economic integration and intra-industry trade: The EEC and CMEA compared. *Kyklos*. 1984. 7 (3). P. 444–469.
37. *Шушков Ю.В.* Интеграционные процессы на пороге XXI века: Почему не интегрируются страны СНГ. М.: НП «III тысячеление», 2001.
38. *Lipsey R.G., Lancaster K.* The general theory of second best // *The Review of Economic Studies*. 1956. 24 (1). P. 11–32.
39. *Липси Р.Дж., Ланкастер К.* Общая теория второго лучшего // Вехи экономической мысли. Т.4. Экономика благосостояния и общественный выбор / Под ред. А.П. Заостровцева. М.: «Экономическая школа» ГУ ВШЭ, 2004. С. 95–134. (*Lipsey R. G. and Lancaster Kelvin.* The general theory of second best. *The Review of Economic Studies*. 1956. 24 (1). P. 11–32.
40. *De Melo J., Panagariya A., Dani Rodrik D.* The new regionalism: A country perspective. Chapter 6 in *New Dimensions in Regional Integration*, edited by Jaime De Melo and Arvind Panagariya. Cambridge University Press. 1993.
41. WTO Regional Trade Agreements Database. rtais.wto.org/UI/public-summarytable.aspx.
42. *Шушков Ю.В.* Интеграционная зрелость – неперемное условие сращивания национальных экономик // *Россия и СНГ в новейших европейских интеграционных процессах*. М., 2003.
43. *Linder S.B.* Customs Unions and Economic Development. *Latin American Economic Integration* edited by Miguel S. Wionczek, New York, Praeger, 1966. P. 32–41.
44. *Axline W.A.* Underdevelopment, Dependence, and Integration: The Politics of Regionalism in the Third World // *Industrial Organization*. 1977. № 31 (1). P. 83–105.
45. *Mikesell R.F.* The Theory of Common Markets as Applied to Regional Arrangements among Developing Countries. *International Trade Theory in a Developing World* /Ed. by Harrod and Hague. New York, St. Martin's Press, 1965. P. 205–229.

46. Demas W.G. The economics of development in small countries with special reference to the Caribbean. Montreal: McGill University Press, 1965.
47. Jaber T.A. The Relevance of Traditional Integration Theory to Less Developed Countries //Journal of Common Market Studies. 1971. № 9 (3). P. 254–267.
48. Heimenz U., Langhammer R.J. Regional Integration among Developing Countries: Opportunities, Obstacles, and Options. Tubingen, Germany, Westview Press, 1990.
49. Inotai A. Regional Integration among Developing Countries //Revisited. Policy, Research, and External Affairs Working Paper. № 643. Washington, D.C., World Bank, 1991.
50. Inotai A. Interrelations between Subregional Co-operation and EU Enlargement. Chapter 4 in Part IV in Lessons from the Economic Transition: Central and Eastern Europe in the 1990s //Ed. by Salvatore and Zecchini. Kluwer Academic Publishers, 1997. P. 527–554.
51. Global Value Chains and Development: Investment and Value Added Trade in Global Economy. United Nations Conference On Trade And Development (UNCTAD), 2013. unctad.org/en/PublicationsLibrary/diae2013d1_en.pdf.

D.I. USHKALOVA

head of the Center for international macroeconomics research and foreign relations of the Institute of economics of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia
ushkalova@mail.ru

ECONOMIC EFFECTS OF REGIONAL INTEGRATION: MYTHS AND REALITY

The paper is devoted to critical analysis of popular myths on effects of international economic integration. Using a wide theoretical basis the author analyzes such propositions as: notion of mainly positive influence of economic integration on economy; point of direct dependency of positive integration effects on level of complementarity of structures of participant economies; point that with deepening of integration, positive influence of integration process is increasing; notion of interdependence between a scale of positive integration effects and high level of economic development; point that positive economic effects of integration between developed and developing countries are more considerable than in case of integration between developing countries. The author concludes that examined propositions on economic integration effects are not well-founded.

Keywords: *effects of Economic Integration, static and dynamic integration effects, regional economic integration, Trade creation, Trade diversion, Investment creation, Investment diversion, Economies of scale, integration of developing countries.*

JEL: F15, F13.

ЭКОНОМЕТРИКА

Л.А. ЕЛЬШИН

заведующий отделом макроисследований и экономики роста
Государственного бюджетного учреждения «Центр перспективных
экономических исследований Академии наук Республики Татарстан»

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЦИКЛИЧЕСКИХ КОЛЕБАНИЙ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: МОДЕЛИРОВАНИЕ, ИДЕНТИФИКАЦИЯ, ПРОГНОЗИРОВАНИЕ¹

Регионы, в силу целого ряда причин, по-разному адаптируются и реагируют на изменения, происходящие в рамках национальной и/или глобальной социально-экономической среды, в связи с чем характер и траектории их развития имеют индивидуальные особенности, включая циклические колебания их экономических систем. Для углубленного изучения региональных экономических циклов требуется фундаментальный анализ широкого спектра факторов, генерирующих сдвиги циклического развития экономики, а также предопределяющих формирование каналов распространения циклических колебаний других экономических систем, взаимоинтегрированных в конкретную региональную экономику. Познание и научное обоснование этого процесса и лежит в основе этого исследования.

Ключевые слова: *экономический цикл, региональные циклические колебания, ожидания экономических агентов, моделирование и прогнозирование экономического развития, многофакторный анализ матричных ожиданий.*

JEL: D59, D84, E17, E32.

Одной из главных задач теории экономических циклов является поиск факторов и механизмов, формирующих основу фазовых сдвигов внутри цикла. При этом ни одно направление, относимое как к традиционным, так и к нетрадиционным теориям циклического развития экономики, практически не включает в свое исследовательское «поле» особенности циклического развития на уровне региональной экономики. Вместе с тем данная методологическая проблема носит

¹ Статья подготовлена в рамках гранта РГНФ (научный проект № 15-32-01353).

крайне актуальный характер ввиду того, что региональные экономические системы, являясь элементами национальной экономики, крайне дифференцированы с точки зрения своего социально-экономического развития, включающего в себя развитие технологических, экономических, институциональных, управленческих, социальных и других факторов [1].

Современная теория региональной экономики постулирует, что регион, являясь открытой экономической системой, подвержен влиянию внешних макро- и мезоэкономических факторов, вследствие чего на него проецируются циклические колебания по горизонтальным (со стороны соседних регионов) и вертикальным (со стороны ниже (выше) стоящего иерархического уровня – источника циклического развития) проекциям. Понимание природы и последствий такого рода проекций лежит в поле зрения многих российских и зарубежных экономистов. Однако комплексного и системного решения поставленного вопроса до сих пор не существует, также как и не существует общепризнанной точки зрения относительно механизмов такого взаимодействия, а также возможных последствий. Вместе с тем поиск ответов на поставленные вопросы, позволяющие во многом понять логику каналов распространения циклических колебаний и уровня чувствительности к ним региона, весьма актуален и представляет существенный научный и практический интерес

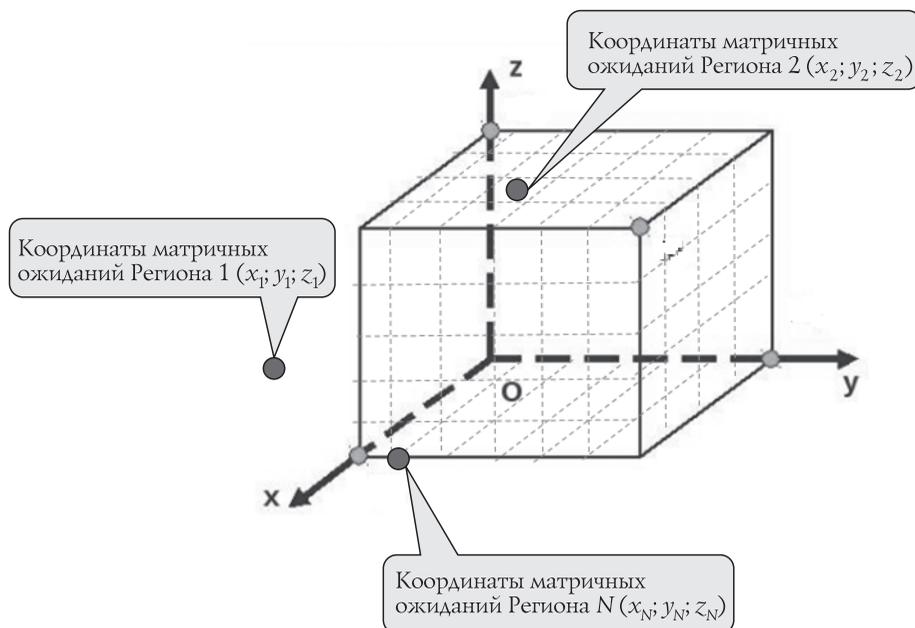
Учитывая, что регионы, в силу целого ряда причин, по-разному реагируют на любые изменения, происходящие в том числе и в рамках национальной или глобальной социально-экономической среды, характер и траектории их развития будут иметь индивидуальные особенности, включая и циклические колебания их систем [2]. Таким образом, для углубленного изучения региональных экономических циклов требуется фундаментальный анализ широкого спектра факторов, запускающих механизмы генерации фазовых сдвигов в рамках циклического развития экономики, а также предопределяющих формирование каналов распространения циклических колебаний других экономических систем, взаимоинтегрированных в конкретную региональную экономику [3]. Научное исследование данного процесса позволит оптимизировать решение целого ряда вопросов в области регулирования и «ручного управления» фазами экономических циклов региона, а также в случае возникающей порой необходимости придания дополнительных импульсов формирующимся экономическим циклам.

Следует заметить, что вопросы, касающиеся изучения природы циклического развития экономики на уровне отдельно взятых региональных образований, достаточно активно начали прорабатываться научным сообществом с конца 1950-х – начала 1960-х годов. К наибо-

лее ярким работам российских исследователей в этой области необходимо отнести так называемые ресурсные циклы И.В. Комара [4]; концепцию региональных циклов Н.Н. Колосовского [5], основанную на волнообразном изменении энергопроизводственных затрат экономических агентов региона; циклы О.В. Грицай [6], базирующиеся на индустриально-урбанистическом развитии региона, и др. Не менее активную позицию в исследовании циклических явлений в развитии регионов занимают и зарубежные экономисты, среди которых необходимо выделить работы Д. Фридмана [7], У. Изарда [8], Я. Гинбергера [9], У. Алонсо [10] и др. Указанные работы характеризуются узкой направленностью и специфичностью выбора эндогенных факторов, определяющих их уникальные подходы к идентификации циклического развития регионов. К сожалению, следует заметить, что данные работы основываются преимущественно либо на дескриптивных (описательных) подходах, либо на подходах, связанных с научно-логическим обоснованием выдвигаемых гипотез и предположений. Вместе с тем такая важная компонента научного познания изучаемых явлений и процессов, как моделирование факторов генерации циклических колебаний региональных экономических систем, практически полностью игнорируется, что в значительной степени предопределяет субъективность получаемых оценок и выводов.

Решение вопроса цикличности может быть найдено в рамках оценки ожиданий экономических агентов, в концентрированном виде отражающих циклические колебания экономики с определенным опережающим эффектом. Данная оценка должна осуществляться на основе многоаспектного анализа факторов, характеризующих текущие и будущие преобразования в институциональной, экономической и социальной сферах на мезо- и макроуровне и накладывающих «отпечаток» на систему матричных ожиданий региональных хозяйствующих субъектов. При этом под матричными ожиданиями мы будем понимать систему оценок, генерируемых экономическими агентами, по поводу текущих и предстоящих преобразований в экономической, социальной, институциональной среде мезо-, макро и глобального уровней (см. рис. 1).

С научно-методической точки зрения, а также полагаясь на структурно-логическую основу изложенного подхода, можно сформулировать концепцию системы матричных ожиданий, определяющую основы моделирования циклических колебаний как региональных, так и национальной экономических систем. В соответствии с ней региональные экономические циклы есть выражение процесса изменения (динамического колебания) матричных ожиданий экономических агентов по поводу перспектив развития/трансформации факторов регионального, национального и глобального (мирового) уровней.



x – шкала ожиданий, характеризующих преобразования в экономической среде; y – шкала ожиданий преобразования в социальной среде; z – шкала ожиданий преобразования в институциональной среде.

Рис. 1. Концепция системы матричных ожиданий в теории региональных экономических циклов.

В процессе эволюционирования матричные ожидания формируют относительную общность ожиданий экономических агентов отдельного региона, определяющую уникальный (персонализированный) характер траектории его циклического развития. При этом система матричных ожиданий экономических агентов одного региона может иметь высокий уровень сходимости с системой формирующихся матричных ожиданий других регионов, однако, учитывая многоаспектность и многофакторность их формирования (матричный подход), можно предположить, что траектории их циклических колебаний никогда не совпадут. Основываясь на данном суждении можно сформулировать вывод о том, что региональные экономические циклы представляют собой колебания формирующихся ожиданий экономических агентов региона по поводу трансформации институциональных и конъюнктурных параметров социально-экономической среды в региональном (мезо), национальном (макро) и глобальном уровнях. При этом характеристики региональных экономических циклов (амплитуда, частота и т. д.) никогда не будут иметь точных совпадений, ввиду чего и формируются диссонансные явления регионального развития.

В соответствии с данным подходом, а также на основе методологии оценки экономических циклов, базирующейся на (1) принципе идентификации опережающих общеэкономическую динамику факторов [11], а также на (2) принципе определения весовых коэффициентов при субиндексах, характеризующих укрупненные компоненты воздействия на циклические колебания [12], [13], открывается возможность сопоставительного анализа экономических циклов, дифференцированных по масштабу, длине, территориальной принадлежности и т. п.

Это, в свою очередь, позволяет понять не только логику фазовых сдвигов для конкретной исследуемой региональной системы, определить параметры ее социально-экономических преобразований в русле идентифицированных циклов, но и сформировать прогностические оценки ее развития в зависимости от «движущих» факторов и их интеграции в систему прогрессивных воспроизводственных цепочек.

Применительно к разрабатываемой теории циклов опережающего развития, опирающейся на ожидания экономических агентов [9], [10], всю совокупность факторов необходимо подразделять на реальные и денежные, с одной стороны, и психологические – с другой. Однако под психологическими факторами в настоящей работе понимается институционально оформленная действительность, формирующая представления и когнитивные модели субъектов хозяйствования, которые оказывают определяющее воздействие на направленность в динамике национальных моделей менеджмента. В связи с этим вместо термина «психологические» факторы используется термин «культурно-институциональные факторы».

По результатам проведенных оценок, основанных на экономико-математическом моделировании, были определены семь основных подгрупп факторов, оказывающих опережающее воздействие на ожидания и соответствующие модели поведения хозяйствующих субъектов на макроуровне [11], [12], [13].

Первая подгруппа включила в себя факторы, характеризующие изменения демографического каркаса территории, и сформировала субиндекс урбанистического развития (I1).

Вторая подгруппа факторов сформировала так называемый субиндекс человеческого капитала (I2).

В производственно-ресурсный субиндекс вошли факторы, отражающие количественно-качественные характеристики формирующейся ресурсной и производственной базы национальной экономики, такие как товарные запасы, грузооборот автотранспорта, добыча полезных ископаемых и т. д. (I3).

Четвертая подгруппа факторов ориентирована на определение сводного субиндекса качества институционально-культурного развития системы и включает в себя набор соответствующих показателей, к

которым можно отнести показатели, оценивающие уровень развития социальной инфраструктуры, качество формирующихся ментальных моделей общества (I4).

Пятая подгруппа факторов сформировала так называемый субиндекс экономической активности хозяйствующих субъектов (I5). В нее вошли такие показатели, как денежные доходы, инвестиции в основной капитал, индекс потребительских цен и др.

Шестая подгруппа факторов сформировала так называемый субиндекс научно-исследовательского потенциала. Она характеризует внутренний резерв инновационного развития экономики (I6).

Седьмая подгруппа факторов определяет субиндекс изменения капитала (I7), демонстрирующий реакцию общеэкономических трендов на изменения и корректировки ценовых индексов стоимости капитала.

Таким образом, структурно-логическая модель сравнительного анализа циклических колебаний региональных социально-экономических систем может быть представлена в виде алгоритма последовательной реализации этапов (см. рис. 2).



Рис. 2. Алгоритм сравнительного анализа циклических колебаний региональных социально-экономических систем на основе концепции многофакторного анализа и матричных ожиданий.

Конечной целью реализации алгоритма является разработка предложений, направленных на определение приоритетных направлений мер государственного воздействия на процессы социально-экономического развития регионов, способствующих «сглаживанию» вероятных негативных последствий в кризисных фазах циклического развития.

Апробация предложенного алгоритма реализована на примере регионов Приволжского федерального округа. В рамках первого этапа, предполагающего горизонтально и вертикально интегрированную оценку факторов, влияющих на ожидания экономических агентов в разрезе исследуемой совокупности факторов, осуществлена оценка матричных ожиданий региональных экономических агентов в разрезе факторов, оценивающих преобразования в институциональной, экономической и социальной сферах мезо- и макроуровня.

Оценка индексов, характеризующих ожидания экономических агентов, осуществлялась на базе статистических рядов за период с 1995 г. по 2015 г. Лоскутность и ограниченность статистических данных, публикуемых органами статистики, в определенной степени сузила исследовательское поле. Вместе с тем полученные результаты расчетов «улавливают» исследуемые тенденции и логические взаимосвязи, что находит свое подтверждение в согласованности полученных оценок и выводов с традиционными подходами теории цикличности.

Результаты проведенного кросс-корреляционного анализа демонстрируют весьма разнообразный спектр зависимостей в разрезе регионов Приволжского федерального округа (см. табл. 1, 2). При этом, как видно из табл. 1, не все факторы характеризуются опережающим трендом относительно эталонного ряда – индекса промышленного производства регионов (ИПП). К таковым в первую очередь необходимо отнести факторы макроуровня, отражающие конъюнктурные изменения на рынках финансового капитала. В результате, следуя логике моделирования циклов опережающего развития (см. рис. 1), а также алгоритма определения весовых коэффициентов при моделировании циклов опережающего развития, опубликованных в более ранних наших работах [11], [12], [13], получены значения весовых коэффициентов при субиндексах, включенных в процесс конструирования сводного индекса опережающего развития (см. табл. 2).

Представленные результаты расчетов достаточно отчетливо демонстрируют сущность матричных ожиданий экономических агентов. «Мерцание» клеток (наличие/отсутствие пустых клеток, характеризующих лаговые параметры анализируемого фактора для конкретного региона), является тому наглядным подтверждением (см. табл. 1). При этом важным является то, что для экономических агентов разных регионов, несмотря на их общность и принадлежность к одному макро-региону – Приволжскому федеральному округу, система факторов,

Таблица 1

Состав факторов и лаговые значения зависимости ИПП и фактора*

№	Наименование фактора	Значение лага, количество лет													
		Республика Башкортостан	Кировская область	Республика Марий Эл	Республика Мордовия	Нижегородская область	Оренбургская область	Пензенская область	Пермский край	Самарская область	Саратовская область	Республика Татарстан	Удмуртская Республика	Ульяновская область	Чувашская Республика
I. Индекс изменения урбанистического развития															
Макроуровень															
1.1	Численность сельского населения	7	9	5	4,8		9		5		7		4		
1.2	Численность городского населения						5,9		4				5		6
Мезоуровень															
1.3	Численность сельского о населения						3	3,6						4	3
1.4	Численность городского населения	3	2	3		6,7			2,3	5	3	2,5			
II. Индекс человеческого капитала															
Макроуровень															
2.1	Число выпущенных из средних заведений	3					4					1,5		3	
2.2	Число выпущенных из высших заведений	3				4	3			4		3,5	3		
2.3	Число высших школ		2		4		4,5	2		3,4		2,6		5,6	3
2.4	Число средних учебных заведений	2		3			2					1			

Продолжение табл. 1

№	Наименование фактора	Значение лага, количество лет													
		Республика Башкортостан	Кировская область	Республика Марий Эл	Республика Мордовия	Нижегородская область	Оренбургская область	Пензенская область	Пермский край	Самарская область	Саратовская область	Республика Татарстан	Удмуртская Республика	Ульяновская область	Чувашская Республика
Мезоуровень															
2.5	Число выпущенных из средних заведений	2	4		4		2		2,4		3	2		3	2,5
2.6	Число выпущенных из высших заведений	5			3			6,9			3,4				
2.7	Число высших школ	4		3,4	2				6				7	2,6	
2.8	Число средних учебных заведений		3				4		1,3		7				5
III. Производственный индекс															
Макроуровень															
3.1	Товарные запасы	2		2,3			5		5	2	3		3	2	5
3.2	Грузооборот автотранспорта		4,6		2	3	2		2,3	2,3	4	3,5		3	
3.3	Добыча полезных ископаемых	4				2				3					
3.4	Перевезено грузов железнодорожным транспортом	3,6	5		4		2,4		2	4		3,4			
Мезоуровень															
3.5	Товарные запасы	2,3		3,5		3	4	2,3		4		3,4		1	2,4
3.6	Грузооборот автотранспорта		3		2				3		2	3,5	1		

Продолжение табл. 1

№	Наименование фактора	Значение лага, количество лет													
		Республика Башкортостан	Кировская область	Республика Марий Эл	Республика Мордовия	Нижегородская область	Оренбургская область	Пензенская область	Пермский край	Самарская область	Саратовская область	Республика Татарстан	Удмуртская Республика	Ульяновская область	Чувашская Республика
3.7	Добыча полезных ископаемых														
3.8	Перевезено грузов железнодорожным транспортом	2				3		1	4						
IV. Индекс социального самочувствия															
Макроуровень															
4.1	Число больничных учреждений	2,6				5	3	6			7				
4.2	Число больничных коек		2	2,5	3						2,5	2	3	1	
4.3	Число театров				2			4							
4.4	Число учреждений культурно-досугового типа								2		1			5	
Мезоуровень															
4.5	Число больничных учреждений	2	3,6	2,5	6	4		2		6			2		3
4.6	Число больничных коек										3,9	2,5		5	
4.7	Число театров	3	2				5		2,7	3					3
4.8	Число киноустановок			3	2			2,9			5	2,5		4	
4.9	Число учреждений культурно-досугового типа					4							4,8		

Продолжение табл. 1

№	Наименование фактора	Значение лага, количество лет													
		Республика Башкортостан	Кировская область	Республика Марий Эл	Республика Мордовия	Нижегородская область	Оренбургская область	Пензенская область	Пермский край	Самарская область	Саратовская область	Республика Татарстан	Удмуртская Республика	Ульяновская область	Чувашская Республика
V. Индекс экономической активности															
Макроуровень															
5.1	Инвестиции в основной капитал	3,8	2	6	5,9	3				4		6		5,7	2
5.2	Индекс потребительских цен														
5.3	Денежные доходы населения	5	2,5	4				4,8			5	3,6		6	2,7
Мезоуровень															
5.4	Инвестиции в основной капитал				2										3
5.5	Индекс потребительских цен														
5.6	Денежные доходы населения	0,8		3,5				3,5	2					2	9
VI. Индекс научно-исследовательского потенциала															
Макроуровень															
6.1	Численность научных работников	6										1,5			
6.2	Число научно-исследовательских институтов														
6.3	Количество поступивших предложений в области НИОКР	5				3,5				2,9		1,4		4	

Окончание табл. 1

№	Наименование фактора	Значение лага, количество лет													
		Республика Башкортостан	Кировская область	Республика Марий Эл	Республика Мордовия	Нижегородская область	Оренбургская область	Пензенская область	Пермский край	Самарская область	Саратовская область	Республика Татарстан	Удмуртская Республика	Ульяновская область	Чувашская Республика
6.4	Внутренние затраты на исследования и разработки	8		2					8		9				5,6
6.5	Поступление патентных заявок					3		2,4							5
Мезоуровень															
6.6	Численность научных работников														
6.7	Число научно-исследовательских институтов				6				3	8					
6.8	Количество поступивших предложений в области НИОКР	3,6											6	3,8	
6.9	Внутренние затраты на исследования и разработки		3						3		2				
6.10	Поступление патентных заявок			2							5				
VII. Индекс изменения капитала															
Макроуровень															
7.1	Цена на нефть														
7.2	Уровень процентной ставки														

* пустая клетка означает отсутствие опережающего тренда относительно эталонного ряда – индекса промышленного производства региона.

Таблица 2

Значения весовых коэффициентов субиндексов сводного индекса опережающего развития для регионов Приволжского федерального округа (по результатам идентификации краткосрочных ожиданий экономических агентов)

№	Наименование субиндекса	Республика Башкортостан	Кировская область	Республика Марий Эл	Республика Мордовия	Нижегородская область	Оренбургская область	Пензенская область	Пермский край	Самарская область	Саратовская область	Республика Татарстан	Удмуртская Республика	Ульяновская область	Чувашская Республика
Значения весовых коэффициентов															
1	Индекс изменения урбанистического развития (I_1)	0,105	0,167	0,145	-	-	0,065	0,187	0,129	-	0,156	0,128	-	-	0,186
2	Индекс человеческого капитала (I_2)	0,184	0,174	0,162	0,236	0,168	0,226	0,191	0,167	0,183	0,165	0,175	0,321	0,184	0,199
3	Производственный индекс (I_3)	0,258	0,213	0,209	0,289	0,245	0,267	0,256	0,244	0,251	0,227	0,209	0,412	0,259	0,246
4	Индекс социального самочувствия (I_4)	0,157	0,181	0,18	0,241	0,181	0,207	0,207	0,179	0,194	0,195	0,16	0,267	0,199	0,182
5	Индекс экономической активности (I_5)	0,167	0,14	0,156	0,234	0,228	-	-	0,159	0,198	0,146	0,151	-	0,212	0,187
6	Индекс научно-исследовательского потенциала (I_6)	0,129	0,125	0,148	-	0,178	0,235	0,159	0,122	0,174	0,111	0,177	-	0,146	-

формирующих их матрицу ожиданий относительно институциональных и конъюнктурных параметров развития региональных социально-экономических систем, характеризуется индивидуальными особенностями и региональной специфичностью.

В табл. 1 представлен состав факторов, характеризующихся опережающей динамикой относительного эталонного ряда (ИПП), в разрезе укрупненных опережающих индексов (в клетках представлены лаговые значения, полученные по результатам кросс-корреляционного анализа зависимости ИПП и анализируемого фактора).

Что же касается выявленных значений весовых коэффициентов субиндексов сводного индекса опережающего развития для регионов Приволжского федерального округа, то здесь также наблюдаются расхождения (см. табл. 2). Вместе с тем имеет место и общность влияния факторов на ожидания экономических агентов, формирующих циклические колебания в экономике. Так, к примеру, примечательным является то, что для всех регионов ПФО наибольшим уровнем воздействия, как это уже было отмечено ранее, на краткосрочные ожидания оказывают факторы конъюнктурного порядка, формирующие представления экономических агентов относительно преобразований в операционной деятельности хозяйствующих субъектов (предприятий, организаций). Диапазон значений производственного субиндекса (I_3) для регионов Приволжского федерального округа находится в пределах от 0,209 до 0,412. Наименее значительно воздействие на краткосрочные ожидания экономических агентов факторов, отражающих преобразовательные процессы в институциональной сфере. Так, значения весовых коэффициентов для субиндексов, характеризующих социальное самочувствие и развитие научно-исследовательского потенциала региона, колеблется в диапазоне от 0,157–0,267 и 0,111–0,235 соответственно.

Оценки лаговых значений (см. табл. 1), характеризующих наличие и масштабы опережающего воздействия того или иного фактора относительно эталонного ряда (ИПП), свидетельствуют о различной системе восприятия информации на региональном уровне. Так, для Республики Татарстан параметры урбанистического развития имеют влияние на систему формирующихся ожиданий экономических агентов лишь на уровне региональной компоненты (см. табл. 1). В то время как для Удмуртской Республики те же параметры оказывают воздействие на генерирующиеся ожидания на макроуровне. Другими словами, экономические агенты данного региона, оценивая перспективы развития социально-экономической среды, ориентируются на параметры урбанистического развития на уровне национальной экономики и не принимают в расчет тренды урбанистического развития, генерируемые на местном уровне. Подобная дифференциация характерна практически для всех регионов, причем по полному спектру рассматриваемых фак-

торов. Это свидетельствует о различной системе восприятия информации экономическими агентами того или иного региона, что и предопределяет уникальный характер их интегральных ожиданий, запускающих механизмы фазовых сдвигов экономических циклов.

Проведенные оценки значений весовых коэффициентов показали, что такие субиндексы, как субиндекс изменения урбанистического развития (I_1) и субиндекс научно-исследовательского потенциала (I_6), принимают наименьшие значения, что также представляется вполне закономерным в контексте изучения краткосрочных экономических циклов. Вместе с тем для регионов с высоким уровнем развития инновационной составляющей экономики значение весового коэффициента при субиндексе научно-исследовательского потенциала принимает весьма высокие значения, что может говорить об особой системе настройки их институционально-конъюнктурных систем, чувствительных к инновационным преобразованиям. Это, в свою очередь, свидетельствует об их повышенном уровне интеграции в систему прогрессивных воспроизводственных цепочек национального и глобального уровней, что и находит свое отражение в более выраженной реакции экономических агентов на преобразования в инновационно-исследовательской сферах.

Примечательно, что факторы, характеризующие такие конъюнктурные параметры развития макроуровня, как цена на нефть, уровень процентной ставки, не являются опережающими относительно ИПП, в связи с чем не вошли в список факторов, определяющих корректировку ожиданий экономических агентов. Для российской экономики в целом и для ее регионов в частности, как показывают расчеты, основанные на кросс-корреляционном анализе, рассматриваемые факторы оказывают текущее воздействие на деловую активность экономических агентов (лаговые значения соответствующих факторов для регионов Приволжского федерального округа принимают либо нулевые значения, либо данные факторы и вовсе не вошли в систему расчетов²). Таким образом, можно констатировать, что хозяйствующие субъекты не закладывают их в свои оценки развития событий в будущем, а руководствуются ими при определении и выработке текущих тактических решений. В связи с вышеизложенным, субиндекс изменения капитала (I_7) не вошел в систему расчетов сводного индекса опережающего развития ни для одного из анализируемых регионов.

Разработанные количественные оценки, характеризующие параметры трансформации ожиданий экономических агентов, позволяют сгенерировать динамические ряды интегрального индекса опережающего развития в разрезе исследуемой совокупности регионов При-

² *гкр.* (критическое значение корреляции Пирсона) < значения коэффициента корреляции, оценивающего взаимосвязь между исследуемыми статистическими рядами.

волжского федерального округа. Их графическая интерпретация, формирующая представление о циклических колебаниях экономических систем, демонстрирует два полных краткосрочных экономических цикла, общих для всей исследуемой совокупности регионов в рамках исследуемого периода времени (2005–2015 гг.). Первый из них датируется периодом с 2005–2009 гг., второй – 2009–2015 гг. При этом необходимо заметить, что, несмотря на полученную общность циклических колебаний, каждая региональная экономическая система обладает собственными, уникальными характеристиками фазовых сдвигов, генерирующих формирование экономических циклов. Данный вывод следует исходя из полученных результатов, демонстрирующих дифференциацию амплитуд и характеристики ключевых фаз данных циклов. К примеру, такие регионы, как Оренбургская и Нижегородская области, Республика Марий Эл, характеризуются более высоким уровнем диссонанса относительно средних значений индекса опережающего развития по округу. Данная уникальность является результатом различий в оценках экономических агентов будущих институциональных, экономических и социальных преобразований. Подобная дифференциация, как это показывают реализованные расчеты, формируется в результате различного уровня восприимчивости экономических агентов к ним – так называемого эффекта матричных ожиданий.

Заложенный в методологический аппарат исследования циклов опережающего развития инструментарий, обеспечивающий реализацию факторного анализа, позволяет выявлять «вклад» каждого субиндекса в траекторию циклических колебаний, тем самым формируя основы для идентификации ключевых системообразующих факторов, оказывающих доминирующее воздействие на фазовые сдвиги в циклическом развитии региональных систем. Реализация данного подхода весьма эффективно укладывается в парадигму исследования значений весовых коэффициентов при анализируемых субиндексах.

Дифференциация значений весовых коэффициентов во многом может свидетельствовать о «настройках» системы адаптации экономических агентов к трансформационным процессам в сфере конъюнктурных и институциональных составляющих развития региональной экономической системы. Понимание данного процесса во многом может способствовать определению механизмов, воздействующих на систему социально-экономического развития региона, которые могут быть задействованы органами государственной власти. Так, к примеру, в соответствии с данным подходом можно выделить регионы, экономические агенты которых наиболее остро реагируют на кратко- и среднесрочные корректировки в сфере изменения индексов конъюнктурного порядка. К ним, в первую очередь, необходимо отнести Республику Мордовия и Ульяновскую область. Это, возможно, связано с тем, что

в данных регионах в значительной степени присутствует фактор социальной напряженности. В связи с чем представляется целесообразным при реализации государственной региональной политики в качестве приоритета ориентироваться на поддержку развития в кризисных фазах экономических циклов данной группы регионов. При этом поддержка должна находить свое выражение в повышенном эффекте нивелирования роста ценовых индексов для малозащищенных слоев населения. В противном случае регионы подобного типа несут повышенные риски в процессе адаптации к кризисным явлениям с последующим формированием затяжного выхода на долгосрочную траекторию своего социально-экономического развития.

Аналогичный ход рассуждений и выводов через призму анализа значений весовых коэффициентов при субиндексах, определяющих реагирование ожиданий региональных экономических агентов на тот или иной тип преобразований, в концентрированном виде представлен в табл. 3. В зависимости от степени восприятия экономическими агентами трансформаций институционального и конъюнктурного порядка различаются приоритеты государственной социально-экономической политики для регионов ПФО. Следует сразу заметить, что все рассматриваемые регионы нуждаются в реализации мер, направленных на поддержку развития их социально-экономических систем. Между тем, учитывая различный характер восприятия различных региональных систем изменений макро- и мезоуровня, целесообразно выделить приоритетные меры государственного воздействия на параметры социально-экономического развития отдельных региональных систем, наиболее чувствительные к корректировкам с целью интенсификации экономического роста того или иного региона. Данные приоритеты формируют устойчивые основы для «сглаживания» кризисных фаз краткосрочных экономических циклов регионов, что предопределяет более высокий уровень устойчивости их развития и в конечном итоге выход на циклические траектории ускоренного развития экономики.

Наряду с отмеченными направлениями государственного регулирования важным результатом моделирования системы региональных циклов опережающего развития является возможность формирования системы прогностических оценок дальнейших циклических колебаний региональных систем.

Методология определения сводного индекса опережающего развития предполагает использование факторов, характеризующихся опережающей динамикой относительно так называемого эталонного ряда, под которым в данной работе принимается либо валовой внутренний продукт, либо индекс промышленного производства. Учитывая данный факт, а также среднее значение лагов (1–2 года), используемых при оценке краткосрочных циклов опережающего развития применительно к реги-

онам ПФО, можно с высокой степенью вероятности построить прогноз траектории их экономического развития на ближайшую перспективу.

В соответствии с полученными оценками сводных индексов опережающего развития регионов Приволжского федерального округа фаза оживления фиксируется в 2016 г. Это означает, следуя логике теории циклов опережающего развития, что реальное оживление в региональных социально-экономических системах ПФО произойдет в период 2017–2018 гг. переходя в фазу роста в 2019–2020 гг.

Важным также является то, что, следуя логике инерционного развития построенных индексов опережающего развития для регионов ПФО, следующий цикл прогнозируется в период с 2016 по 2022 гг., при этом его траектория преимущественно будет находиться в положительной зоне, определяющейся на основании положительных или отрицательных значений интегрального индекса опережающего развития.

В заключение необходимо отметить, что представленные в настоящем исследовании алгоритмы и подходы в значительной степени позволяют выявить системообразующие факторы циклического развития экономических систем регионального уровня. Поиск оптимальных направлений, формирующих основы диагностирования региональных экономических циклов, еще далек от завершенности. В связи с этим настоящая статья является приглашением к дискуссии в отношении наиболее перспективных и адаптивных к сложившимся реалиям направлений в области выбора инструментария и парадигмы исследования проблемы.

Недостаточность традиционных подходов к моделированию экономических циклов регионального уровня может быть преодолена лишь на основе новой парадигмы научных подходов и инструментов научного познания. Это в значительной степени будет способствовать диагностированию возникающих угроз, разработке региональных прогностических моделей и обоснованию рекомендаций для органов государственной власти в сфере интенсивного развития как национальной, так и региональной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жихаревич Б.С. Институциональное измерение регионального социально-экономического пространства: подход к исследованию // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы. 2011. № 2–3. С. 47.
2. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2006.
3. Яковец Ю.В. Циклы. Кризисы. Прогнозы. М.: Наука, 1999.
4. Комар И.В. Рациональное использование природных ресурсов и ресурсные циклы. М., 1975.

5. Колосовский Н.Н. Теория экономического районирования. М., 1969.
6. Грицай О.В., Иоффе Г.В., Трейвиш А.И. Центр и периферия в региональном развитии. М.: Наука, 1991.
7. Friedmann J. Regional development policy. Boston: Mass. Inst. Techn., 1966.
8. Изард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах. М.: Прогресс, 1966.
9. Тинберген Я., Бос. Х. Математические модели экономического роста / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1967.
10. Friedmann J., Alonso W. Regional development as a policy issue // Regional development and planning. Cambridge (MA), 1964. P. 18–32.
11. Сафиуллин М.Р. Об оценке деловой и экономической активности региона / М.Р. Сафиуллин, Л.А. Ельшин, А.И. Шакирова. М.: Экономика, 2011.
12. Сафиуллин М.Р., Ельшин Л. А., Прыгунова М.И. Влияние ожиданий экономических агентов на параметры циклического развития экономики при различных типах структурного неравновесия // Известия ДВФУ. Экономика и управление. 2016. № 4. С. 50–64.
13. Marat R., Elshin L., Prygunova M. Methodological approaches to forecasting the mid-term cycles of economic systems with the predominant type of administrative-command control // Journal of Economics and Economic Education Research 2016. Vol. 17. NSpecialIssue2. H. 277–287.

L.A. ELSHIN

head of department of macroresearches and economy of growth of the Center of perspective economic researches of Academy of sciences of the Republic of Tatarstan, Kazan, Russia
Leonid.Elshin@tatar.ru

COMPARATIVE ANALYSIS OF CYCLIC FLUCTUATIONS OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS: MODELING, IDENTIFICATION, FORECASTING

Regions, for a variety of causes, differently adapt and react to any changes happening including within the national and/or global social and economic environment in this connection character and trajectories of their development have the personified features, including also cyclic fluctuations of their economic systems. Thus profound studying of regional economic cycles requires the fundamental analysis of a wide range of the factors causing cyclical shifts of the economic development, and also predetermining formation of distribution of cyclic fluctuations channels of other economic systems which are mutually integrated into concrete regional economy. The cognition and scientific justification of this process are the basis of this paper.

Keywords: *economic cycle, regional cyclic fluctuations, expectations of economic agents, modeling and forecasting of economic development, multiple-factor analysis of matrix expectations.*

JEL: D59, D84, E17, E32.

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

И.В. БЕРДИЧЕВСКИЙ

ассистент кафедры «Экономика и менеджмент» Глазовского инженерно-экономического института (филиал) ФГБОУ ВО «Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова»

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА¹

В предлагаемой статье разрабатывается неформализованная модель механизма формирования и реализации налогового потенциала региона и на ее основе обозначаются первоочередные проблемы, решение которых приведет к повышению уровня и качества налогового потенциала российских регионов. Описаны функционально-целевая структура, состав, принципы и формы взаимосвязи звеньев исследуемого механизма, определены внешние (объективные) условия его деятельности. Доказывается, что для повышения уровня развития и реализации налогового потенциала российских регионов прежде всего следует провести преобразования во внутреннем устройстве данного механизма, направленные на построение истинно партнерских взаимоотношений между соответствующими экономическими субъектами.

Ключевые слова: *экономический механизм, системный подход, формирование и реализация налогового потенциала региона, регулирующий подмеханизм, инженерный подмеханизм, ординальный подмеханизм, партнерство в сфере экономики.*

JEL: H73, L32, P43, P48, R58.

Введение

В последние годы в исследованиях, публикуемых на страницах отечественных и зарубежных научных изданий, повышенное внимание уделяется вопросам налогового потенциала региона. Очевидно, что такого рода тенденция обусловлена наличием у любого из современных федеративных государств проблем в финансово-экономической сфере.

В частности, в России после перехода к децентрализованной модели государственного устройства остро проявилась прежде латентная про-

¹ Автор выражает большую благодарность научному руководителю Д.М. Гаджикурбанову, д.э.н., профессору, директору Глазовского инженерно-экономического института (филиал) ФГБОУ ВО «Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова».

блема, связанная с уровнем развития и степенью реализации налогового потенциала регионов. Как следствие, у большинства территориальных органов государственной власти и управления возникли непреодолимые финансовые трудности в процессе исполнения своих бюджетных (социальных) обязательств. Социально-деструктивная направленность указанной проблемы во многом стала причиной активизации усиленного поиска действенных путей ее решения. Это привело к построению различных теоретических конструкций и подходов к анализу и оценке, а также выработке рекомендаций для повышения уровня развития и выявления способов наиболее полной реализации налогового потенциала региона.

Большинством исследователей налоговый потенциал региона рассматривается с финансовой (налоговой) точки зрения, а преобладающая часть нововведений не выходит за рамки бюджетно-налоговой сферы. Однако, поскольку отечественная налоговая система носит закрытый характер, при котором реальные возможности преобразований предоставлены только федеральным органам власти и управления, использование регионами финансового подхода к развитию налогового потенциала не дает ожидаемых результатов.

При поиске относительно более эффективных путей повышения уровня развития и реализации налогового потенциала российских регионов, по мнению автора, необходимо исходить из того, что налоговый потенциал является продуктом налоговой системы государства и хозяйственной системы региона. Принимая во внимание вышесказанное и результаты исследований автора, ускоренный рост налогового потенциала будет обеспечен прежде всего на основе применения локального (эндогенного) подхода [1]. Для реализации данного подхода требуется особого рода экономический механизм, способный стать действенным инструментом активизации соответствующих процессов и явлений в хозяйственной и налоговой сферах и способствовать решению указанной проблемы.

Общая характеристика экономических механизмов

Прежде чем начать рассмотрение механизма формирования и реализации налогового потенциала региона, необходимо уделить внимание такому более общему явлению, как экономический механизм. Обзор отечественных и зарубежных исследований по данной тематике (например, [2], [3], [4], [5]) позволяет выделить несколько подходов к пониманию содержания понятия «экономический механизм», а также его типов:

- с точки зрения регулирующего подхода «экономический механизм» тесно связан с категорией «институт», поскольку имеет

непосредственное отношение к функционированию системы правил. Данный подход положен в основу регулирующего типа экономического механизма;

- при инженерном подходе в «экономический механизм» входят любые показатели, методы, схемы, планы, процессы, которые могут рассматриваться в качестве инструментов для преобразования действительности. Далее будем называть такой тип механизма инженерным;
- в одной из своих интерпретаций «экономический механизм» предстает в форме очередности последовательных и закономерных явлений (ординальный подход). Чтобы познать природу «экономического механизма», необходимо выявить и охарактеризовать полученный конечный результат либо понять суть базисного явления. Ординальному подходу соответствует одноименный тип механизма.

Вектор развития современной экономической науки обращен в сторону формирования системной методологии. В ранг систем возводятся предприятия, рынки, регионы, государства, институты, проекты, программы и иные имеющие экономическое содержание феномены. Не стали исключением и различного рода механизмы в экономике (в том числе и на уровне предприятия), и это находит свое подтверждение в исследованиях известных современных ученых-экономистов:

- «Если же рассматривать хозрасчетный механизм как систему, то по роли в решении управленческих задач в нем можно выделить два комплекса подсистем – функциональные подсистемы, непосредственно реализующие принципы хозрасчета, и подсистемы обеспечения, создающие условия для последовательной реализации принципов хозяйственного расчета» [6, с. 37];
- самонастройка хозяйственного механизма на разных этапах развития человеческого общества имманентна ему как сложной системе, которая посредством саморегулирования приводит формы и методы хозяйствования в соответствие с растущими производительными силами [7].

С наиболее общих позиций механизм есть внутреннее устройство объекта, приводящая его в движение система звеньев. Два связанных между собой звена образуют кинематическую пару, несколько кинематических пар – кинематическое звено, несколько кинематических звеньев – кинематическую цепь [8]. Таким образом, сложный механизм представляет собой кинематическую цепь, и это означает, что его состояние и специфика в конечном счете зависят от состояния и специфики каждого его звена и от особенностей сложившихся связей в каждой из кинематических пар.

Проецирование данных механистических представлений на экономическую реальность позволяет выделить следующий состав экономических механизмов:

- экономические субъекты – звенья механизма, носители действия в экономике (домохозяйства, предприятия, различного рода объединения предприятий, внутрипроизводственные структуры, отдельно взятые индивиды, сообщества индивидов, государство в целом и составляющие государственного аппарата в частности и т. п.);
- экономические взаимоотношения обеспечивают соединение звеньев механизма в подобие кинематических пар; диалектичны по своей природе, поскольку формируются и перманентным образом преобразуются в процессе взаимодействия экономических субъектов.

Из всего сказанного следует, что сущность механизма в экономике проявляется во взаимодействии экономических субъектов в процессе экономической деятельности, что предполагает наличие регулятивной и преобразующей компонент и непосредственную реализацию определенного процесса как закономерной последовательности явлений. Таким образом, регулирующий, преобразующий и ординальный типы механизмов оказываются интегрированными в единую область экономической деятельности и дополняют друг друга так же, как это делают части целого.

С данной точки зрения экономический механизм имеет признаки подлинной системы: способность к саморазвитию, самоорганизации и саморегулированию, целостность, структурированность, иерархичность. Следовательно, возможность достижения механизмом установленных целей и результаты его функционирования определяются особенностями его внутреннего устройства, а также направленностью и силой внешнего (экзогенного) воздействия. Исходя из этого, в рамках исследования экономического механизма в области формирования и реализации налогового потенциала региона необходимо уделить особое внимание сущностным, функционально-целевым, организационно-структурным аспектам и внешним условиям его действия.

Характеристика механизма формирования и реализации налогового потенциала региона

Сущность механизма. Механизм формирования и реализации налогового потенциала региона всецело охватывает финансово-экономическую деятельность в области генерирования в регионе налоговых ресурсов и их последующего распределения по уровням бюджетной системы; при этом каждый имманентный ему подмеханизм функционирует в строго определенной сфере:

- сфера ординального подмеханизма – непосредственная реализация стадий процесса формирования налоговых ресурсов региона и генерирования налоговых доходов;
- сфера регулирующего подмеханизма – обеспечение соблюдения экономическими субъектами установленного порядка хозяйствования и налогообложения;
- сфера инженерного подмеханизма – выявление и реализация возможностей по совершенствованию хозяйственной и налоговой деятельности.

Звенья механизма. Субъектный состав рассматриваемого механизма, определяясь особенностями реализуемого процесса, предполагает выделение следующих экономических субъектов:

- предприятия, устремленные к максимизации конечного финансового результата хозяйственной деятельности;
- домашние хозяйства, формирующие трудовые ресурсы региона;
- государство в лице соответствующих органов власти и управления региона;
- социально ориентированные и научные некоммерческие организации региона вне зависимости от формы собственности (имеют в большей степени инфраструктурное значение для финансово-экономической сферы региона).

Функционально-целевая структура механизма. Поскольку процесс формирования и реализации налогового потенциала региона характеризуется стадийностью, будет справедливо полагать, что каждой стадии присущи определенная (базисная) цель и соответствующие подмеханизмы. Последние, в свою очередь, обладают собственными целями и в конечном итоге направлены на достижение базисной цели стадии. И если какой-либо из подмеханизмов оказывается неспособным достигнуть имманентной ему цели и требуемых результатов, то не будут достигнуты цели и результаты соответствующей стадии, а также цели и результаты всей деятельности.

Основная функция регулирующего подмеханизма – регулирование, направленное на предупреждение возможных (превентивные меры) и устранение произошедших («запаздывающие» меры) нарушений сложившегося порядка финансово-хозяйственной деятельности. Действие данной функции распространено на все субъекты механизма, а действенность ее выполнения определяет степень достижения целевой упорядоченности процесса формирования и реализации налогового потенциала региона.

Сущность инженерного подмеханизма проявляется в преобразовательной функции, связанной с различного рода улучшениями финансово-экономической действительности. При этом вспомогательной для инженерного подмеханизма является последовательность функций:

- исследовательская функция – поиск и выбор наиболее эффективных (эталонных) процессов в области формирования и реализации налогового потенциала региона;
- конструкторская функция – генерирование либо трансформация (то есть преобразование формы при неизменном содержании) эталонных процессов таким образом, чтобы они стали в максимальной степени пригодны для применения в заданных условиях;
- интегративная функция – слияние эталонных процессов с принятой в регионе практикой, когда из нескольких частей получается целостность, обладающая сходными с прежними, но уже более совершенными качествами. Нужно отметить, что в случае формирования нового эталонного процесса интегративная функция также будет являться вспомогательной и для конструкторской функции.

Ординальный подмеханизм осуществляет жизнеобеспечивающую функцию, поскольку непосредственно приводит в движение процессы формирования и реализации налогового потенциала региона и таким образом создает необходимую основу для осуществления процессов регулирования и совершенствования рассматриваемой деятельности.

Кроме того, следует сделать акцент на общих функциях рассматриваемого механизма. Приведем примеры лишь некоторых из них: контрольная функция (выявление нарушений, отклонений), прогностическая функция (оценка вероятности наступления событий), функция планирования (построение планов), функция координации (обеспечение когерентности процессов).

Внешние условия механизма. Внешние для механизма формирования и реализации налогового потенциала региона условия представляют собой ограничения компетенции органов власти и управления региона и существующие макроэкономические и природно-климатические условия.

В основу взаимоотношений вертикали государственной власти положен принцип субординации, означающий императивный характер исходящих от вышестоящих (федеральных) государственных органов правил и рекомендаций. Вследствие этого органы власти и управления региона оказываются ограничены в имманентном им нормотворчестве и в возможностях мобилизации сформированных налоговых ресурсов в консолидированный бюджет региона.

Федеративные государства существенно различаются по объемам полномочий, которыми обладают регионы (субъекты Федерации). Хороший тому пример – налоговая сфера. Так, в США и Канаде в соответствии с основным законом регионы уполномочены определять состав налогов и параметры их ключевых характеристик (подробнее в [9], [10]). Сходный порядок действовал и в современной России (до

1996 г. включительно), однако вскоре был упразднен, что в итоге привело к формированию налоговой системы закрытого типа. В Германии же регионам дана возможность вводить налоги, отличающиеся от федеральных, при этом в основу распределения налоговых полномочий между вертикалью государственной власти положен принцип целесообразности единообразного регулирования (подробнее в [11]).

Поскольку экономике свойственны цикличность и изменение составляющих ее структуры, постольку макроэкономические условия функционирования исследуемого механизма никогда не стоят на месте². Данный вывод, например, подтверждается оценкой динамики некоторых социально-экономических показателей России (см. табл. 1). Так, до 2008 г. ускоренно росли оплата труда, товарооборот и сальдированный финансовый результат предприятий (до 2006 г.), валовой внутренний продукт, наблюдалась повышенная инфляция. Однако затем темп прироста многих из указанных показателей замедлился либо даже произошло снижение их величины.

Природно-климатические факторы оказывают приоритетное влияние на возможности осуществления в регионе хозяйственной деятельности путем воздействия на отраслевую структуру экономики региона. Поэтому наиболее экономически развитыми, при прочих равных условиях, становятся благоприятные с точки зрения жизнедеятельности территории. Напротив, к северным местностям, даже при их высокой обеспеченности экономически ценными природными ресурсами, без дополнительных стимулов на практике проявляется куда меньший интерес. Так, к примеру, в северной части России, составляющей порядка 70% ее площади, проживает в общей сложности 8% граждан [12]. Это в итоге и предопределило различия в уровне социально-экономического развития и налогового потенциала соответствующих регионов.

Внутренняя среда механизма. Системный подход предполагает выделение во внутреннем устройстве рассматриваемого механизма управляемой и управляющей подсистем. Предприятия, домашние хозяйства, социально ориентированные и научные организации региона формируют объект управления (управляемую подсистему механизма). Государство же, являясь субъектом управления (управляющей подсистемой механизма), оказывает осознанное воздействие на предприятия, некоммерческие организации, домашние хозяйства и их сферы деятельности для достижения целей механизма. Указанные в

² Цикличность и различная динамика макроэкономических показателей в целом по России наряду с ограничениями компетенции органов власти и управления региона (рассмотрены выше) и природно-климатическими условиями (рассмотрены ниже) характеризуют внешние условия существования механизма формирования и реализации налогового потенциала региона.

Таблица 1

**Динамика некоторых социально-экономических показателей России
в текущих ценах (2004–2014 гг.)**

Год	Цепной темп роста, %				Цепной индекс цен (дефлятор ВВП)
	среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников предприятий	оборота предприятий	сальдированного финансового результата предприятий	ВВП	
2004	122,6	136,0	170,7	128,7	120,3
2005	126,9	130,4	129,8	126,8	119,3
2006	124,3	128,8	177,4	124,6	115,2
2007	127,8	127,4	105,6	123,5	113,8
2008	127,2	124,1	62,9	124,1	118,0
2009	107,8	90,9	116,6	94,0	102,0
2010	112,4	120,4	142,9	116,4	114,2
2011	111,5	123,1	112,8	120,9	115,9
2012	114,0	111,6	109,6	111,1	107,4
2013	111,9	102,7	87,6	106,5	105,0
2014	109,1	112,7	63,4	107,9	107,2

Источник: рассчитано автором по: данным Росстата, www.gks.ru.

табл. 2 роли в менее явной форме присущи и субъектам управляемой подсистемы механизма, что выражается в участии в обеспечении деятельности институтов со стороны бизнес-сообщества региона, в экономическом развитии предприятий и домохозяйств под воздействием фактора мотивации, во взаимокоординации субъектов управляемой подсистемы на взаимовыгодной основе.

Распространена точка зрения, что экономическому развитию и увеличению налогового потенциала региона благоприятствует повышение уровня рыночной конкуренции, поскольку конкурентное давление является стимулом к созданию уникальных (конкурентных) преимуществ, улучшению качества продукции и услуг, выработке оригинальных стратегии и тактики хозяйствования, росту производительности. Между тем следует признать, что данный вывод справедлив только для высокопроизводительных предприятий. Если же предприятия далеки от верхней границы своей эффективности, конечный результат, вероятнее всего, окажется противоположным ожидаемому [13].

Таблица 2

Управляющая подсистема в механизме формирования и реализации налогового потенциала региона

Подмеханизм	Роль управляющей подсистемы	Характеристика
Регулирующий	Регулятор	Обеспечение гомеостаза путем поддержания установленного порядка финансово-экономического взаимодействия при осуществлении в регионе процессов хозяйствования и налогообложения.
Инженерный	Преобразователь, реформатор	Совершенствование подходов, форм и способов взаимодействия в финансово-экономической сфере в целях повышения уровня и качества налогового потенциала региона.
Ординальный	Координатор, акселератор	Обеспечение равного и полного доступа на уровне региона к публичной правовой, финансовой, экономической информации; организация и участие (совместно с бизнес- и экспертным сообществом) в работе дискуссионных площадок; прямое участие в экономическом процессе; консультационная деятельность в целях обеспечения оперативности и легальности принимаемых хозяйствующими субъектами экономических решений.

Источник: составлено автором.

Определенный интерес, ввиду ориентации на повышение уровня и качества налогового потенциала региона, представляет «партнерство» как институт взаимодействия государства и соответствующих хозяйствующих субъектов. Построение «партнерских» взаимоотношений в хозяйственной сфере может происходить, например, путем:

- совершенствования государством условий воспроизводства региональных трудовых ресурсов (правовое обеспечение трудовых взаимоотношений, обеспечение и поддержка территориальных учреждений образования, науки, культуры, здравоохранения и др.);
- организации в регионах некоторыми представителями бизнес-сообщества диалоговых площадок для проведения обучения, поддержки дискуссий по наиболее значимым, актуальным вопросам;

- разработки комплексных программ и проектов социально-экономического развития общественно-территориальных образований на основе частной инициативы.

Следует сказать, что такое «партнерство» имеет место и в отечественной практике. В России формируются правовые основы взаимодействия государства и предприятий в области инвестиций и проектной деятельности (в частности, были утверждены федеральные законы «О концессионных соглашениях», «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации...»). Большое значение имеет принятие федерального закона «О стратегическом планировании в РФ» и соответствующих ему региональных законов.

Между тем в указанной области сохраняется укоренившееся с 90-х годов XX века недоверие хозяйствующих субъектов к государству и проводимой им федеральной и региональной социально-экономической политике. Как следствие, при реализации государственных программ удается привлечь до 15% от запланированных внебюджетных финансовых ресурсов [14], что в конечном итоге негативно влияет на достигнутый уровень социально-экономического развития и налоговый потенциал регионов.

Выводы

Механизм формирования и реализации налогового потенциала региона является одним из видов экономического механизма, имеет сложное системно организованное (стадийность, функционально-целевая иерархичность, способность к саморазвитию, интегрированность, специфичность звеньев и формы их взаимосвязей) внутреннее устройство и охватывает всю совокупность процессов и явлений в хозяйственной и налоговой сферах региона, связанных с формированием налоговых ресурсов и аккумулярованием соответствующими органами власти и управления налоговых доходов.

Внешние для механизма формирования и реализации налогового потенциала региона условия связаны с наличием феномена метасистемы и проявляются через воздействие макроэкономической конъюнктуры, природно-климатических факторов и иерархической вертикали государственной власти. По данной причине для повышения уровня и качества налогового потенциала регионов на основе эндогенного подхода необходимо совершенствование внутреннего устройства рассматриваемого механизма.

Деятельность органов власти и управления региона, с одной стороны, и хозяйствующих субъектов – с другой, характеризуется имманентным стремлением к установлению подлинно партнерских взаимоотношений

в хозяйственной и налоговой сферах. Результаты такого рода взаимодействия есть не что иное как достигнутый уровень развития трудового потенциала региона, степень готовности к исполнению налогоплательщиками возложенных на них обязательств, уровень продуктивности поиска и применения лучших способов использования общественной инфраструктуры, инструментов ускоренного роста и развития экономики региона. Все это в совокупности, следуя логике исследуемого механизма, предопределяет эффективность работы каждого из подмеханизмов, а значит, в конечном итоге уровень и качество налогового потенциала, степень финансовой устойчивости и самодостаточности региона.

Существующие в России проблемы в области налогового потенциала регионов связаны с тем, что экономические взаимоотношения государства и хозяйствующих субъектов, к сожалению, далеки от истинно партнерских. Данный вывод подтверждается, например, пассивной позицией предприятий при реализации общественно значимых инфраструктурных проектов, решением на практике конфликтов в налоговой сфере преимущественно в судебном порядке, наличием препятствующих продуктивной хозяйственной деятельности различного рода институциональных барьеров.

Таким образом, для повышения уровня и качества налогового потенциала российских регионов соответствующим органам государственной власти и управления как управляющей подсистеме рассматриваемого механизма следует проявить инициативу в данном процессе и быть готовыми взять на себя полную ответственность за достигнутые конечные результаты. В то же время необходимо учитывать исходящие от внешней для экономического механизма среды и касающиеся финансово-экономической сферы конкретного региона объективные возможности и ограничения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гаджикурбанов Д.М., Бердичевский И.В.* Системный подход к исследованию проблемы реализации налогового потенциала регионов // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2016. №5. С. 105–121.
2. *Клейнер Г.Б.* Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.
3. *Измалков С., Сонин К., Юдкевич М.* Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г.) // Вопросы экономики. 2008. № 1. С. 4–26.
4. *Кульман А.* Экономические механизмы: Пер. с фр. / Общ. ред. Н.И. Хрустальной. М.: Прогресс, 1993.
5. *Березкин Ю.М.* Два подхода к пониманию финансового механизма: учетно-финансовый и финансово-инженерный // Известия ИГЭА. 2012. № 2 (82). С. 27–32.

6. Кошкин В., Гайдар Е. О структуре хозяйственного механизма // Экономические науки. 1979. № 7. С. 31–38.
7. Хозяйственный механизм общественных формаций / Под общ. ред. Л.И. Абалкина. М.: Мысль, 1986.
8. Горохов В.Г. Техника и математика (из истории теории механизмов и машин) // ВИЕТ. 2011. № 3. С. 53–86.
9. Немова Л.А. Канада: фискальный федерализм и социальная политика // США и Канада: экономика, политика, культура. 2000. №1. С. 38–53.
10. Жигульский Г.В. Налоговая система как механизм экономического стимулирования роста эффективности производства. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2014.
11. Глигич-Золотарева М.В. Зарубежная практика разграничения компетенции: проблемы и перспективы // Аналитический вестник Совета Федерации. 2003. № 1 (194). С. 128–149.
12. Борисов Е.А. О необходимости комплексного исследования естественно-производительных сил Якутии на этапе нового промышленного освоения региона // Экономика Востока России. 2014. № 2. С. 7–13.
13. Бессонова Е.В. Влияние внутренней конкуренции и иностранных инвестиций на эффективность российских промышленных предприятий // Прикладная эконометрика. 2010. № 1 (17). С. 106–127.
14. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство. Т. 2. М.: ИМЭМО РАН, 2009.

I.V. BERDICHEVSKIY

assistant of Economics and management department of the Glazov engineering and economic institute (branch) of Izhevsk state technical university of M.T. Kalashnikov, Izhevsk, Russia

berdichevskiy117@yandex.ru

MECHANISM OF FORMATION AND REALIZATION OF TAX CAPACITY OF THE REGION

The unformalized model of the mechanism of forming and realizing tax potential of region was offered in the paper, as well basing on this model the major problems that must be solved to raising the level and the quality of the tax potential of Russian regions were defined. The functional and target structure, the composition, the principles and the forms of interrelations of the pieces of the mechanism, and the environment of the mechanism are discussed. For the purpose of raising of the Russian regions tax potential level the internal device of the mechanism is necessary to be rearranged towards the genuine partnership relations in the economy.

Keywords: *economic mechanism, system approach, forming and realizing tax potential of region, regulating mechanism, engineering mechanism, ordinal mechanism, partnership in economy.*

JEL: H73, L32, P43, P48, R58.

Г.В. БЫКОВСКИЙ
аспирант Высшей школы экономики, Санкт-Петербург

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ «ПРОДАВЕЦ–КЛИЕНТ» В ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЕ

В статье рассмотрены экономические предпосылки поведения фирмы в онлайн-среде при переходе к новому формату взаимодействия с клиентами. Принципиальным отличием новой системы взаимодействия «продавец–клиент» является глубокая взаимная интеграция агентов. Однако не для всех компаний лояльность потребителя и его интеграция в бизнес-процессы несет экономический смысл. Экономическая теория не объясняет данный феномен. В статье сделана попытка восполнить этот пробел. Даны оценки сегментов, в которых лояльность клиента важна. Описана модель оценки экономической эффективности перехода на новый уровень системы «продавец–клиент».

Ключевые слова: менеджмент инноваций, лояльность, взаимодействие с клиентом, интернет-маркетинг.

JEL: M15, M31, L81.

Трансформация системы «продавец–клиент»

Широкие возможности Интернета для формирования взаимоотношений между продавцом и клиентом уже не вызывают споров [2]. В настоящее время происходит дальнейшее развитие и трансформация отношений между ними, при этом как продавец, так и клиент остаются свободными агентами [17], [14]. Появление Интернета как площадки для торговли (мы привычно называем ее «рынком», как в классической экономике, и «местом» в маркетинговой формуле $4P's$ [1], [3], [16]) явилось дополнительным фактором быстрого изменения самой конкурентной среды. Повышение уровня конкуренции повлекло за собой необходимость поиска новых технологий в интернет-торговле, инновационных форматов и программ взаимодействия в системе «продавец–клиент». Таким образом, возникла качественно новая модель «управляемого партнерства» (см. рис. 1), в которой покупатель добровольно отказывается от части своей рыночной свободы и, возможно, еще каких-то активов в обмен на особые отношения с фирмой.

Примерами таких отношений на практике являются редкие пока у нас краудсорсинг и краудфандинг [4], [5], [10], [11], [20]. Проявлением

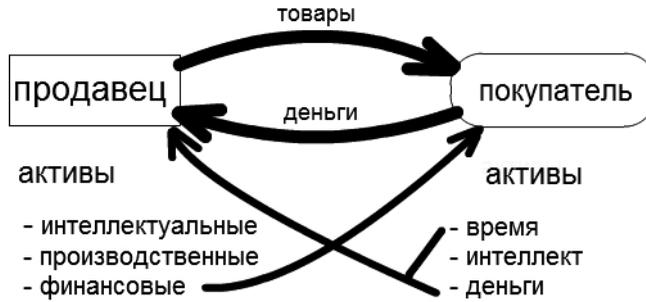


Рис. 1. Схема управляемого партнерства (предложена автором).

идеи управляемого партнерства является, например, использование АИС в интернет-магазинах (пользователь отдает свои персональные данные в обмен на формирование индивидуальных торговых предложений [9], [11], [21], [22]), использование потребителей в качестве рекламных агентов (репосты в соцсетях за приз). Трансформация отношений происходит по инициативе фирмы и выгодна в первую очередь ей. Но экономический смысл таких трансформаций изучен пока недостаточно. Автор предлагает экономическое обоснование указанных процессов.

Любая активность фирмы, изменяющая ее внутреннее функционирование или коммуникацию с внешней средой, должна быть обоснована с точки зрения эффективности. Под эффективностью чаще всего подразумевается прибыль. Это значит, что создание новой схемы взаимодействия с потребителями должно вести к повышению прибыли – либо общей, либо предельной (для каждого клиента). Переход к новой схеме происходит исключительно по инициативе компании, а клиенты могут соглашаться «играть» по новым правилам или остаться в рамках прежней схемы. Формирование программ лояльности [7], [8], [12] происходит согласно желанию предприятия снизить уровень неопределенности своей деятельности [15].

Как правило, при развитии компании предельные издержки на привлечение каждого следующего покупателя растут. Причины кроются как в убывании предельной полезности продукта для каждого следующего покупателя, так и в ограничении спроса на продукт. Таким образом, в некоторый момент времени предельные издержки приравниваются к некоему порогу α . А далее наращивание общих издержек на рекламу становится нецелесообразным, т. к. предельная стоимость привлеченного клиента достигает критического уровня, выше которого он для компании становится нерентабельным.

Компания оказывается перед выбором: либо увеличивать предельную прибыльность каждого клиента, либо снижать предельную его стоимость. Как правило, компании идут по пути повышения прибыльности. Для этого они:

- повышают цены на продукт до тех пор, пока снова не установится равновесие между предельными издержками и предельной прибылью клиентов. С точки зрения классической теории спроса и предложения производитель выигрывает часть излишка потребителя. Однако такая ситуация может быть опасна для фирмы при высокой эластичности спроса на ее продукт;
- сокращают затраты на производство. Это ситуация, когда новый качественный продукт завоевывает нишу на рынке и сразу «портится». Потребители продолжают доверять фирме и покупать его, хотя это уже совсем не тот продукт, который они знали раньше [15];
- урезают издержки компании не в ущерб качеству продукта.

Рассмотрим идеальную модель с компанией, торгующей единственным товаром. Разделим издержки на два типа: рекламные (на привлечение покупателей) – TC_{ad} и нерекламные, т. е. все остальные – TC_0 . Таким образом, формула прибыли приобретает вид:

$$\Pi = P \times Q - TC_{ad} - TC_0$$

где: Π – прибыль; P – выручка от единицы продукта; Q – количество проданных единиц продукта.

Как было сказано выше, в какой-то момент времени издержки на привлечение покупателей достигают настолько высоких значений, что прибыль становится нулевой. Следовательно

$$P \times Q = TC_{ad} + TC_0$$

Рекламные издержки, в свою очередь, представляют собой сумму постоянных и переменных издержек:

$$TC_{ad} = FC_{ad} + VC_{ad}$$

К постоянным издержкам относятся, например, расходы на оплату труда отдела рекламы и затраты на оплату информационных систем, ими используемых. Переход к новой системе взаимоотношений с клиентом не предполагает изменений постоянных рекламных затрат. Тогда для двух условных ситуаций для фирмы, как с полностью лояльными покупателями, так и с абсолютно нелояльными, значения FC будут идентичны. Это позволяет упростить модель, исключив постоянные издержки из рассмотрения. Тогда затраты на рекламу в данной модели можно представить как

$$TC_{ad} = VC_{ad} = q \times \beta,$$

где: q – количество покупателей; β – стоимость привлечения отдельного покупателя.

Формирование новой системы взаимоотношений покупателя с продавцом фактически обозначает разделение клиентов на две группы. Условно назовем их «обычными» и «лояльными». Первые – это те покупатели, которые не встраиваются в новую систему «продавец-клиент», «лояльные» – это те, кто работает по этой системе. Для обеих групп формула остается в силе, однако для лояльных покупателей значение β , благодаря их лояльности к фирме, будет ниже, т. е. фирме легче привлечь покупателя к покупке. На практике можно сравнить это с тем, что для покупки новой единицы товара лояльному покупателю достаточно прислать на электронный адрес письмо с предложением, а для нового – использовать средства привлечения иного рода (дисплейная реклама, щиты в городе) и привлечь дополнительную скидку за первую покупку. Естественно, что первый тип покупателей в краткосрочных затратах на привлечение обходится дешевле. Однако в долгосрочной перспективе компания заплатила за повышение их лояльности.

В формульном виде переменные издержки будут выглядеть так:

$$VC_{ad} = q_1 \times \beta_1 + (q_2 \times \beta_2 + \mu),$$

где μ – издержки на лояльность, а покупатели поделены на сегменты «обычных» (обозначены цифрой 1) и «лояльных» (обозначены цифрой 2).

При этом совокупные затраты должны быть меньше, чем ранее, т. е. до введения новой системы взаимоотношений. Соответственно

$$\begin{cases} q_3 = q_1 + q_2 \\ q_3 \times \beta_1 \geq q_1 \times \beta_1 + (q_2 \times \beta_2 + \mu). \end{cases}$$

После преобразований получаем

$$q_2 \times (\beta_1 - \beta_2) \geq \mu$$

Однако в то же время μ представляет собой произведение q_2 и переменной X (стоимость мероприятий по увеличению лояльности в пересчете на одного лояльного клиента). И тогда

$$(\beta_1 - \beta_2) \geq X \tag{1}$$

Данное неравенство означает, что разность между ценами привлечения клиентов должна быть больше, чем стоимость мероприятий по увеличению лояльности. Соответственно, мероприятия по повышению лояльности потребителей эффективны для предприятий, где эта разница наибольшая. На практике это означает, что придерживаться стратегии на увеличение лояльности следует тем компаниям, где стоимость привлечения клиентов высокая, но и выигрывает компания от лояльного клиента оказывается существенным. Проиллюстрировать данный тезис можно тремя примерами.

Автомобильный бренд. Маркетологами созданы не только лояльные группы клиентов, но и группы, которые ассоциируют себя с брендом – ситуация (а). Это накладывает отпечаток даже на контактирование в социуме (например, бренд Subaru и BMW, встречи клубов определенных авто) [19]. Стоимость привлечения нового клиента крайне высока, но сотрудничество с лояльным клиентом обходится намного дешевле (см. рис. 2). Уровень спроса лояльного клиента представлен кривой D_2 , а уровень спроса обычного – кривой D_1 . Кривая предложения S пересекает их в точках E_2 и E_1 соответственно. Хорошо видна существенная разница цен, по которым готов приобрести продукцию лояльный покупатель (P_2) и обычный (P_1). Очевидно, что излишек производителя для уровня спроса лояльного покупателя гораздо больше.

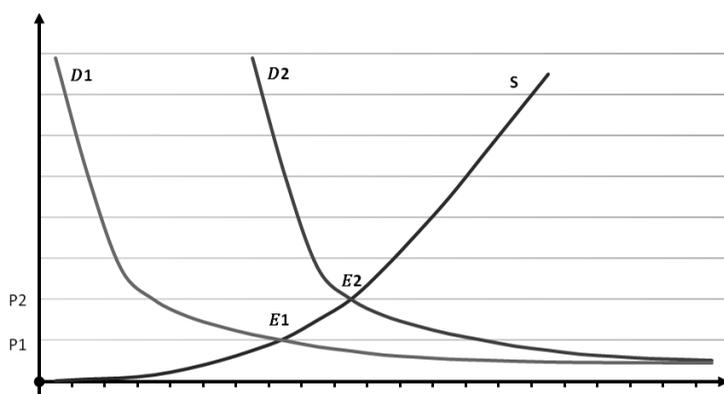


Рис. 2. Уровень затрат на формирование программы лояльности (а); предложено автором.

Расходы на повышение лояльности потребителя велики, однако дополнительная прибыль производителя окупает их.

Интернет-гипермаркеты. Стоимость привлечения клиентов высокая по прибыльности, но невысокая в абсолютном выражении – ситуация (в). Лояльные клиенты стоят дешевле, но из-за общего низкого уровня β_1 расходы на повышение лояльности не могут быть большими. Однако здесь вступает в действие цикличность. Небольшая прибыль с одной покупки оправдывается цикличностью покупок и накопленной прибылью. Игроки могут себе позволить повышать лояльность клиента, что было бы невыгодно при одной покупке, но выгодно при цикличных. Рис 3 позволяет сравнить ситуацию (b) с рис. 2, где рассмотрена ситуация (а). Разница между ценами (P_2) и (P_1) гораздо меньше, чем в ситуации на рис. 2. Соответственно, меньше и излишек производителя. Однако цикличность покупки позволяет накапливать разницу в излишках производителей и показывать экономическую эффективность новой модели.

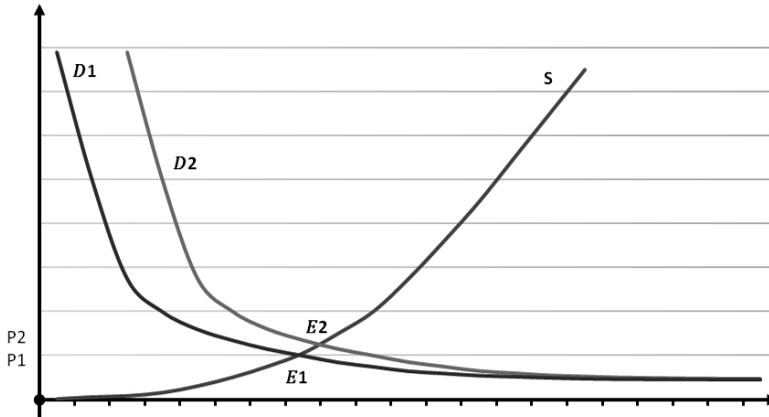


Рис. 3. Уровень затрат на формирование программы лояльности (b); предложено автором.

Компании по установке пластиковых окон. Высочайшая конкуренция и масса продавцов в этом сегменте приводят к тому, что сформировать лояльность потребителя крайне дорого. Фактически графики спроса лояльных и обычных потребителей повторяют ситуацию из п. 2, но есть важное отличие. Покупки в данном сегменте не носят такой же регулярный характер, как в гипермаркетах, поэтому не существует примеров удачных формирований «продавец–клиент» нового типа в данной отрасли. Формирование лояльности необоснованно с точки зрения эффективности. В данную категорию также входят продавцы простых продуктов, не обладающих уникальными свойствами, например, овощей, круп, гвоздей и множество других товаров, максимально простых по своей структуре и имеющих однородную структуру сбыта у всех рыночных игроков. С точки зрения рынка все эти категории близки к моделям совершенной конкуренции. Борьба за лояльность потребителя в такой модели при условии оптимизации потребителем своей полезности нереализуема.

Важным аспектом данной модели является возможность прогнозирования. Как правило, максимальная стоимость привлечения клиента определяется в компании как процент от цены товара. Примем переменную Y как долю расходов на рекламу при бюджетировании, а P и Q – цена товара и общий объем покупок соответственно. Таким образом, используя формулу (1), мы получаем

$$Y \times P \times Q = q_1 \times \beta_1 + q_2 \times \beta_2 + X \times \beta_2.$$

При этом $Q = q_1 + q_2 \Rightarrow q_1 = Q - q_2$

$$\begin{cases} q_1 = Q - q_2 \\ Y \times P \times Q = q_1 \times \beta_1 + q_2 \times \beta_2 + X \times \beta_2 \Rightarrow X \times \beta_2 = Q \times (Y \times P - \beta_1). \end{cases}$$

Подчеркнем, что если стоимость привлеченного клиента уже достигает максимального значения, то и доля клиентов, над лояльностью которых работают, становится нулевой. Это замечание очень важно на практике. Работы по формированию лояльности на самом деле надо начинать еще до того момента, когда фирма достигнет предельной величины затрат привлечения клиентов.

Здесь стоит вернуться к решению фирмы о выборе пути развития – либо через повышение прибыльности каждого отдельного клиента, либо через снижение затрат на его привлечение. Теоретические расчеты, приведенные выше, подразумевают работу по второму сценарию, как более правильному для компании. Причина эффективности данных мер заключается не только в том, что они более «продвинутые» и правильные с точки зрения бизнеса, но и в том, что полноценная реализация второго пути создает дополнительные эффекты. Потребители с высоким уровнем лояльности имеют не только более низкую стоимость привлечения, но и больший средний чек, чем остальные покупатели. В силу ограниченности данных по электронной торговле этот аспект можно проверить на офлайн-точках. Согласно статистике, например, у сети «Перекресток» 4,3% наиболее лояльных держателей карт «Клуба «Перекресток»» обеспечивают сети 24% оборота от покупок всех участников программы лояльности [18]. Лояльность потребителя может склонить его к покупке, потому что он «уверен в компании» и лоялен к ее бренду. Уверенность может проявляться, в частности, в покупке дорогих товаров. Потребитель не боится совершать и более крупные покупки, «обкатав» на небольших сервис компании и качество предоставляемой продукции. Пользователь знает, что он не потратит время зря, как это может быть в случае с другими фирмами из-за того, что нужного товара нет на складе, и что товар не будет вовремя доставлен. Кроме того, большую роль играет уверенность в оригинальности товара, что тоже актуально для покупок в Сети.

Однако у работ по повышению лояльности есть важная особенность – затраты на них первичны по отношению к приобретению и аудитория, которая охватывается работами, шире, чем та, которая будет приносить доход. Поэтому при прогнозе важно правильно оценить не только объем затрат, но также охват (какая доля охваченных станет активными и лояльными покупателями) и срок окупаемости инвестиций (через какое время будет получен нужный эффект).

На рис. 4. показано временное распределение рекламных затрат и доходов от продаж.

В начале функционирования компании по новой модели возникают расходы на увеличение лояльности потребителей. Однако никакого положительного экономического эффекта для компании они еще не несут.

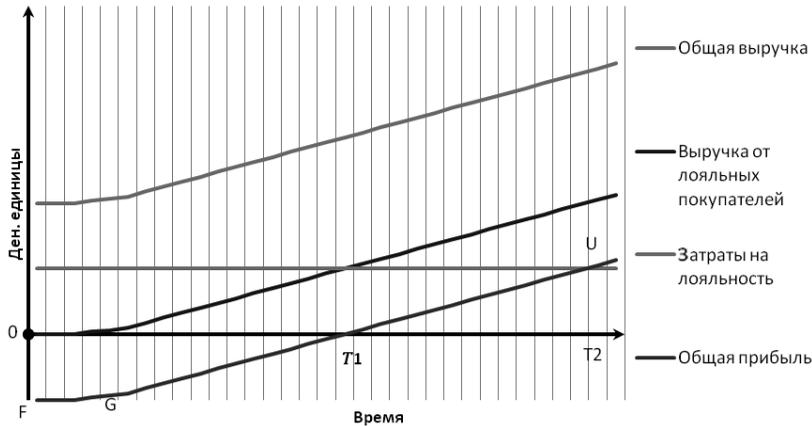


Рис. 4. Зависимость выручки от лояльности покупателей во времени; предложено автором.

Рис. 4 показывает распределение доходов-расходов только по части покупателей компании, с которыми сама компания пытается работать, повышая их лояльность. То есть общая прибыль компании не отрицательна, отрицательна прибыль от сегмента аудитории q_2 . Некоторый период времени с T_0 по T_1 прибыль фирмы от реализации новой стратегии на аудитории q_2 отрицательна. Функция ее близка к показательной.

Найдем площадь фигуры $S_1 (F_0T_1G)$, т. е. сумму затрат:

$$S_1 = \int_{T_0}^{T_1} A^x dx.$$

Дисконтируем те инвестиции, которые фирма вкладывает в наращивание потребительской лояльности. На графике эта величина представлена разностью между F и 0 по оси денежных единиц. Так как величина F отрицательна, добавим минус перед формулой:

$$FV = -F \times (1+i)^{T_2}.$$

Вычислим площадь фигуры $S_2 (T_1T_2U)$:

$$S_1 = \int_{T_1}^{T_2} A^x dx.$$

Таким образом, получаем неравенство

$$-F \times (1+i)^{T_2} \leq \int_{T_1}^{T_2} A^x dx.$$

Данная формула может использоваться для прогноза и модифицироваться в зависимости от наличия тех или иных вводных.

Можно констатировать, что с точки зрения теории наиболее правильный путь выбирает компания, которая за некоторое время до достижения максимально возможного объема рынка начинает работать над повышением лояльности определенной группы аудитории. Затрачивая на это дополнительные ресурсы и уходя с определенным сегментом аудитории в отрицательные значения прибыли, компания четко прогнозирует эффективность данных капиталовложений и в конечном счете выходит с выигрышем.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бахарев В.В.* Направления развития электронной коммерции // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. 2014. № 12. С. 51–54.
2. *Бугорский В.Н.* Сетевая экономика. М.: Финансы и статистика, 2008.
3. *Бугорский В.Н.* Автоматизация обслуживания клиентов интернет-магазина: выбор оптимальной модели // Интернет-маркетинг. 2012. № 4. С. 246–250.
4. *Долженко Р.А.* Трансакционные издержки использования новых форм трудовых отношений на примере краудсорсинга и возможные пути их снижения // Вестник Томского государственного университета. 2014. № 388. С. 181–187.
5. *Долженко Р.А.* Опыт использования краудсорсинга для доработки ИТ-стратегии организации // Инновации. 2015. № 5. С. 114–119.
6. *Дуленкова А.* Auchan переходит границы. 2016. ИД «Коммерсантъ». www.kommersant.ru/doc/2957278 (дата обращения 05.08.2016).
7. *Котляров И.Д.* Лояльность и повторяющиеся покупки // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2010. № 6. С. 480–486.
8. *Котляров И.Д.* Модели поведения потребителей: новый подход // Современная экономика: проблемы и решения. 2011. № 4. С. 71–82.
9. *Котляров И.Д.* Классификация веб-представительств по степени автоматизации обработки информационных потоков // Информационные ресурсы России. 2012. № 5. С. 18–21.
10. *Котляров И.Д.* Услуга или манипулирование: взаимодействие интернет-магазинов с потребителями // Интернет-маркетинг. 2013а. № 6. С. 358–364.
11. *Котляров И.Д.* Экосистема: новые способы взаимодействия компании с работниками, клиентами и широкой публикой // Вестник НГУЭУ. 2013б. № 4. С. 54–68.
12. *Лисафьева Д.В., Нижегородцев Р.М., Секерин В.Д.* Отличие лояльности потребителей от удовлетворенности и приверженности // Вестник Института дружбы народов Кавказа «Теория экономики и управления народным хозяйством». 2012. № 22. С. 41–46.

13. Нордстрем К., Риддерстрале Й. Бизнес в стиле фанк навсегда: Капитализм в удовольствие. М.: Манн, Иванов и Фарбер, 2008.
14. Прахалад К.К., Рамасвами В. Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности вместе с потребителями. М.: ЗАО Олимп-Бизнес, 2006.
15. Розмаинский И.В. Почему «развитие капитализма» сопровождается ухудшением качества товаров? // Terra Economicus. 2011. № 1. С. 8–16.
16. Третьяк О.А. Отношенческая парадигма современного маркетинга // Российский журнал менеджмента. 2013. № 1. С. 41–62.
17. Уильямсон О.И.. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.
18. Эффективные программы лояльности. Как привлечь и удержать клиента. CASE: Примеры успешной сегментации и удержания клиентов. www.loyalty.info/case/4131.html (дата обращения 09.08.2016).
19. Aaker D. Building Strong Brands. New York: Free Press, 1995.
20. Howe Jeff. Crowdsourcing. Why the Power of the Crowd Is Driving the Future of Business. New York: Three Rivers Place, 2012.
21. Lee Jungkook, Lehto Xinran. E-personalization and online privacy features: the case with travel websites // Journal of Management and Marketing Research. 2010. Vol. 4.
22. Nunes P. F., Kambil A. Personalization? No Thanks // Harvard Business Review. 2001. Vol. 79. Issue 4. P. 32–34.

G.V. BYKOVSKIY

graduate student of Higher school of economics, St. Petersburg, Russia
g.bukowsky@gmail.com

ECONOMIC EFFICIENCY OF RELATIONSHIP «SELLER-CLIENT» IN INTERNET TRADE

The paper estimates the question of economic efficiency of the firm – that conducts the new types of relationships «seller-client» in Internet. The main distinction of a new type is an integration – a very deep connection between agents that are implanted by firm. The question about market power of firm in that case is, of course, actually too. This problem is considered by a different economic theories. It's obviously on the practice, that a new type of relationships, like a consumer's loyalty for example, is actual not in every segment of market. In theory, it means that loyalty is not profitable in any cases, but economic theory has not answer, why it's possible in Internet. In this work author makes attempts to find a correct explanation for that. Moreover, author estimates segments, in that loyalty is important, creates a tool for forecast of right moment to change a system «seller-client» and makes a practical model for estimating efficiency of new type relationships these agents.

Keywords: *innovation in management, e-commerce, e-marketing.*

JEL: M15, M31, L81.

Д.С. АНАНИКЯН
соискатель кафедры мировой экономики
Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

ПАРАЛЕГАЛЬНЫЕ И ТЕНЕВЫЕ ПРОЦЕССЫ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В глобальной финансовой системе существенная часть транзакций проходит в непрозрачных или полупрозрачных рамках внутренних операций международных компаний, либо по нерегистрируемым интернациональным и частным каналам, либо путями теневого и/или паралегального движения капитала. Это понятие было предложено и обосновано на рубеже 1990–2000-х годов Л.Л. Фитуни, но далее не получило должного развития. Сегодня в международном обороте присутствуют как теневые капиталы (полностью скрытые от учета, контроля и, соответственно, от налогообложения), так и паралегальные (пребывающие в промежуточной, «серой» зоне, занимая среднее положение между легальным и теневым). Исследование такого рода проблем, выходя за рамки теории, актуально прежде всего в контексте определения рамок свободы международного движения капитала, эффективности борьбы с «отмыванием денег», с концентрацией финансовых ресурсов в юрисдикциях с «привлекательным» налоговым режимом. Масштаб фактов, вскрытых при расследовании деятельности Mossack Fonseca и в так называемом «Панамском досье» позволяет сделать вывод о том, что глобальный международный теневой оборот капитала в условиях глобализации, фактически институционализирован и является неотъемлемым элементом глобальной финансовой системы, а также существенным элементом механизма глобального перераспределения национальных богатств.

Ключевые слова: глобализация, капиталы, финансы, отмывание денег, легализация преступных доходов, Панамское досье.

JEL: F39, F36.

Реализация курса на модернизацию российской экономики и ее инновационное развитие требуют значительных финансовых средств, источником которых может стать либо высокий уровень внутренних накоплений, либо стабильный и достаточный для решения поставленных задач приток внешних ресурсов. В этих случаях мобилизация финансовых ресурсов идет прежде всего по финансовым каналам.

Начиная с эпохи Великих географических открытий, положившей начало глобализации и ставшей ее первым, стартовым этапом, капитал постоянно находился в движении, как в экономическом смысле, обеспечивая процесс воспроизводства, так и в пространственно-межстрановом. Теперь на смену кораблям, груженные золотом, пришла

финансовая глобализация с постепенно исчезающими национальными барьерами, ранее мешавшими транснациональному инвестированию. Современные транснациональные корпорации (ТНК), как и международные финансовые посредники (банки, инвестфонды, финансовые и страховые и компании и т.д.), ориентируясь на максимизацию прибыли, так или иначе стремятся – и способны – проникнуть на любой рынок денег и капитала. В мировом хозяйстве доход, созданный в производственных секторах в результате инвестирования, через совокупность финансовых механизмов делится в денежно-стоимостной форме на доли, как правило, не равные. Одна часть достается производителю, а другая потребляется либо сберегается где-то международными инвесторами. Происходит переток капитала, обычно в развитие экономики и другие юрисдикции, так или иначе с ними связанные. Обратной стороной либерализации инвестиционных режимов и привлечения иностранных инвесторов является опасность появления неконтролируемого, а нередко и неожиданного (в плане оценки объемов и каналов) для реципиента инвестиций, оттока капитала за границу.

Для России эта проблема существенно осложняется тем, что в условиях глобализации финансовых услуг и интернационализации мирового хозяйства, все большая часть финансовых потоков теряет свою прозрачность. В то же время в условиях действующих и прогнозируемых на среднесрочную перспективу в отношении России политически мотивированных ограничительных мер в экономике (санкций), появляются предложения паралегальной минимизации их последствий. На наш взгляд, данному понятию по существу соответствует представленный на рассмотрение в Государственную Думу пакет законопроектов, подготовленный под руководством заместителя председателя комитета по международным делам ГД А.В. Чепы¹. Автор предлагает для «обхода» санкций упростить инвестирование в Республику Крым, превратив ее фактически в офшор. Предполагается, что с внесением ряда поправок в налоговое и гражданское законодательство в Крыму будет разрешена деятельность «международных трастов», инвесторам гарантирована анонимность и таким образом обеспечена защита от санкций за нарушение санкций. Разработчик утверждает, что крымские трасты, получив права на переданные им активы, обеспечат «невидимость» бенефициара, который будет исправно и легально (по российским законам) получать доход. Кроме того, законопроект предполагает учреждение в Крыму «международной транзитной зоны», где доходы резидентов не будут облагаться НДС, налогами на при-

¹ В Госдуме предложили превратить Крым в офшорную зону / Коммерсант 28.04.2017. www.km.ru/economics/2017/04/28/gosudarstvennaya-duma-rf/802065-v-gosdume-predlozhili-prevratit-krym-v-ofshornu.

быль и имущество. Примечательно, что в проекте ставка ежегодного налогового сбора (единственного) – €1,5 тыс. заимствована у «классических», т.е. у нецивилизованных офшоров. Также, по мысли разработчика, иностранные финансовые организации смогут работать в Крыму и Севастополе без лицензии, имея ее в своей юрисдикции, что по действующему сейчас российскому законодательству незаконно. Предлагается безвизовый режим, а также упрощенный порядок получения российского гражданства для инвесторов, вложивших в облигации Крыма и Севастополя в совокупности от €1 млн². Однако эти меры идут в разрез как с курсом международного сообщества по борьбе с нелегальными и непрозрачными потоками капиталов, так и с принятыми Россией обязательствами в рамках различных международных организаций. В частности, это касается обязательств разглашать конечных бенефициаров. Ответом на такого рода «офшоризацию» Крыма может стать отказ развитых государств и международных организаций от сотрудничества в сфере обмена налоговой и иной, значимой в борьбе с отмыванием денег, информацией.

Возвращаясь к прозрачности финансовых потоков, отметим, что в аналогичную по используемым технологиям и национальную по границам и рынкам эпоху, повышенное внимание государства к операциям резидентов с иностранными контрагентами обеспечивало относительно высокую эффективность мониторинга внешнеэкономических операций даже в либеральных экономиках.

Сегодня существенная часть трансакций проходит в непрозрачных или полупрозрачных рамках внутренних операций ТНК либо по нерегистрируемому интернациональному либо частным каналам, и все более путями теневого и/или паралегального движения капитала. Последнее понятие было предложено на рубеже 1990–2000 годов Л.Л. Фигуни [1]. Автор обоснованно исходил из наличия в международном обороте не только теневых (полностью скрытых от учета, контроля и, соответственно, налогообложения), но и паралегальных (пребывающих в промежуточной, «серой» зоне, занимая среднее положение между легальным и теневым) капиталов. С тех пор данное определение, на наш взгляд, адекватное и учитывающее все многообразие отношений на современном финансовом рынке, к сожалению, не получило развития.

Само по себе это понятие не было авторским изобретением – оно известно давно, но акцент и применимость существенно изменились. Понятие «*paralegal*» в западной юридической терминологии не имеет значения «полузаконный», а выступает как «наполовину статусный», т.е. означает законную деятельность с соблюдением определенных,

² Инвесторам в Крым предложили обходить санкции анонимно // РБК. 2017. 26 апреля. www.rbc.ru/business/28/04/2017/5902cbdf9a7947698a49d465.

опять же установленных законом ограничений [2, pp. 2, 8–9]. По вполне корректной интерпретации Л.Л. Фитуни, это понятие получило несколько иное значение – полуделегальной деятельности, стремления движения капитала выглядеть законным, но (по Дюннингу/ Марксу – готовым на все ради 300% прибыли) пользоваться преимуществами «серой», переходной к теневой, зоны экономики.

Понятие полуделегальности (паралегальности), как правило, синонимично пониманию «серой» зоны экономики. Так, ОЭСР, G20 и ЕС составляют список стран, «неадекватных» в сфере финансовой прозрачности по более чем одному критерию. При этом в черной «теневой» зоне находятся Панама, Вануату и Ливан, тогда как в «серой» – Антигуа и Барбуда, Бахрейн, Бруней, Доминика, Либерия, Науру, Самоа, Тринидад и Тобаго и Объединенные Арабские Эмираты [3]. При этом понятие паралегальности не обязательно имеет международный подтекст. Рассмотрим пример. В российской экономике использование наличных денег в предпринимательской практике считается признаком теневой деятельности. Такое убеждение сформировалось при анализе схем вывода прибыли и доходов в офшоры, зарплата «в конвертах» и т.п. Все эти схемы, так или иначе, не могут избежать стадии обналичивания денежных средств. Именно поэтому и считается, что максимизация охвата операций безналичным оборотом автоматически сократит масштабы теневого сектора [4, с. 54].

Согласно статистике Центрального Банка России, «теневой» оборот наличных денег³, аккумулируемых платежными системами за I квартал 2016 г., благодаря усилиям Регулятора, удалось снизить до 7 млрд руб. – до этого сумма оценивалась в 200–250 млрд руб. в квартал⁴. Банк России сориентировал кредитные организации на тщательное выявление переводов денежных средств, явно не имеющих очевидного экономического смысла (транзитных операций), что дало результат в виде сокращения объемов «сомнительных операций». Так, в 2015 г. объемы вывода денежных средств за рубеж, а также обналичивание в российских банках по сравнению с 2014 г. сократились более чем на 30%. Данная деятельность опять же велась через банки и может считаться паралегальной. Когда для незаконного обналичивания стали превалировать небанковские каналы, тогда Банк России приступил к активным действиям на рынке такого рода операций платежных систем и агентов. По данным ЦБ РФ, в 2014 г. через платежные системы

³ Банк использует именно термин «теневой оборот» наличных денег. В то же время такой перевод осуществлялся через банк, а не перевозкой наличных и в этом смысле был, вероятно, паралегальным.

⁴ Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2015 г. // Банк России www.cbr.ru/publ/bsr/bsr_2015.pdf.

и терминалы прошло наличных не инкассированных денег на сумму до 900 млрд. руб. и это при том, что, также по оценке ЦБ РФ, в 2014 г. общий объем теневого обналаживания в банковской системе составлял 700 млрд руб.⁵. Это и есть те внутренние резервы, которые способны перекрыть негативное влияние санкций и для мобилизации которых Центробанку приданы экстраординарные полномочия мегарегулятора финансового рынка.

В условиях финансово-экономической нестабильности последнего десятилетия воздействие международного движения финансовых ресурсов становилось все более существенным на общее состояние экономик, на социальную и политическую ситуации как в развитых, так и в развивающихся странах. Традиционно этот процесс принято связывать с глобализацией и ее финансовыми аспектами. Уроки мирового кризиса 2008–2010 гг. и последующее развитие событий показало, что наиболее значимой такая взаимосвязь оказалась для развивающихся рынков.

В свое время Л.Л. Фитуни отмечал, что в рамках системы мирохозяйственных связей, а также общих экономических законов существуют и действуют специфические закономерности функционирования паралегальных и теневых потоков капиталов. Автор признавал их «относительно самостоятельным элементом МЭО», играющим свою, хотя и не главную роль в мировом обороте капитала, а также глобальном перераспределении ресурсов [1, с. 23]. С этой оценкой можно согласиться и сегодня, учитывая масштаб и устойчивость явления.

Исследование такого рода проблем актуально прежде всего в плане определения рамок свободы международного движения капитала, эффективности борьбы с «отмыванием денег», концентрацией финансовых ресурсов в юрисдикциях с «привлекательным» налоговым режимом. Эти вопросы не уходят из повестки дня международных экономических форумов, особенно в свете расследования деятельности Mossack Fonseca и так называемого «Панамского досье». Масштаб этого скандала (расследование охватило период 1975–2015 гг.) позволяет сделать вывод о том, что глобальный международный теневой оборот капитала в условиях глобализации фактически институционализирован и является неотъемлемым элементом глобальной финансовой системы, а также существенным элементом механизма глобального перераспределения национальных богатств [1, с. 59].

Здесь следует обратить внимание на такое явление, как бегство капитала, традиционно рассматриваемое как проблема интернационального (трансграничного) перемещения финансовых ресурсов. В условиях глобализации указанный традиционный подход уже не отражает существенные характеристики явления. Перемещения финан-

⁵ РИА «Новости». 2016. 6 июня. ria.ru/economy/20160606/1443515462.html.

совых ресурсов между странами сохраняются, но сегодня как таковое «бегство» следует оценивать с позиции перетекания капитала в сферу контроля определенной международной финансовой группы или международной финансовой организации. В условиях глобализации не столь важно, находится ли конкретный объем капиталов под контролем той или иной группы прямо через счета ее ведущего банка в США, либо финансовой компании, либо в офшоре.

«Панамгейт» показал, что паралегальными и теневыми механизмами вывода и перемещения капитала пользуются не только, а даже и не столько преступные «прачечные» «грязных» денег, сколько международные спекулянты фондового рынка, международные компании, а нередко и политики, государственные или аффилированные с государственными органами структуры. Если ранее такие операции были направлены на преодоление национальных преград на пути свободного перелива капиталов, и, таким образом, соответствовали либеральным подходам к экономике, то сегодня, когда эти пути легально открыты, паралегальные перемещения имеют целью исключительно уход от контроля и, соответственно – налогообложения.

Для предотвращения такого рода деятельности государства, их союзы и международные организации усложняют системы контроля за движением капитала, оптимизируют механизмы защиты. В ответ на это финансовая глобализация ищет неортодоксальные каналы интеграции национальных рынков в глобальные рынки денег и капиталов, используя при этом многоступенчатые схемы локальных и международных финансовых посредников, а также офшоры. Этот процесс идет параллельно с международной тенденцией универсализации «антиотмывочных» институтов, норм, регулирующих международное движение капитала (документов МВФ, ОЭСР, МБР и др.)

С позиций неоинституционального анализа теневые капиталы – есть результат экономической деятельности, ведущейся против национальных и международных «правил игры». Институциональная методология позволяет дифференцировать (по крайней мере на теоретическом уровне) капиталы легальные и нелегальные. В данном случае следование институциональным нормам, формализованным «правилам игры» является главным критерием участия в легальной «белой» экономике, тогда как несоблюдение, либо обход правил – критерием участия в неформальной, «теневой» экономике.

В эпоху глобализации «правила игры» в анализируемой сфере стали международными, и обязанность их соблюдать для некогда самостоятельных национальных агентов теперь проецируется на международный уровень. В этом смысле процесс глобализации помимо прочего, чисто экономического содержания есть также и принятие глобальных институциональных норм в виде обязательных для кон-

кретного отраслевого (в данном случае – финансового) сообщества «правил игры». Отсюда следует, что всякое экономическое поведение на международном уровне, выходящее за рамки формализованных правил, следует считать неформальным или незаконным.

Международный теневой и паралегальный оборот капитала трансформировался в структурный элемент глобальной финансовой системы, влияющий на перераспределение национальных богатств. Основной причиной положительной динамики роста паралегальных и теневых оборотов в среде финансовой глобализации можно считать разрушение ранее действовавших межгосударственных барьеров, что неизбежно резко понизило эффективность контроля над движением капитала.

В то же время процесс глобализации объективен, как и паралегальность, существовавшая и до глобализации, как и теневая экономика. В связи с этим представляется вполне реальным не полное «искоренение» паралегального или теневого оборота – это невозможно, а скорее, его предельно возможная минимизация через максимальную легализацию. Этот процесс идет. Так, в 1990 годы, когда Россия только формировала современные рыночные институты, паралегальный и теневой оборот капитала преобладали, что было закономерно для каждой переходной экономики. Сейчас под влиянием финансовой глобализации теневой капитал в развивающихся экономиках стал переориентироваться с обслуживания фрагментированных национальных и субрегиональных рынков на мировой рынок.

При этом в эпоху финансовой глобализации традиционный механизм ситуативного «отмывания денег», связанный с отдельными акциями преступных сообществ или предпринимателей, уступил место институту параллельной «серой» или теневой глобальной финансовой системы, «дистанционно» связывающей денежные «прачечные» с банками, политиками и предпринимателями, что подтвердило так называемое Панамское досье⁶.

Учитывая всю совокупность внутренних, эндогенных факторов и детерминант паралегальной и теневой деятельности, связанной с перемещением (бегством) капитала, следует иметь в виду, что общий вектор движения капиталов на глобальном рынке подчинен интересам и потребностям этого рынка. В этой связи потенциал регулирования, остающийся у национальных институтов, уже не обеспечивает прежнюю эффективность.

⁶ Giant Leak of Offshore Financial Records Exposes Global Array of Crime and Corruption // OCCRP. www.webcitation.org/6gVXG3LvI?url=https://www.occrp.org/en/panamapapers/overview/intro.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фитуни Л.Л. Паралегальный и теневой отток капитала из развивающихся стран в условиях финансовой глобализации: На примере стран Африки: дисс... д-ра экон. наук 08.00.14. М., 2001.
2. Miller R., Meininger Urisko M. West's paralegal today. Albany, N.Y.: Delmar Learning, 2007. pp. 2, 8–9.
3. Michel A.; Vaudano M. Panama papers: Panama, Vanuatu et Liban sont menacés de figurer sur la liste noire des paradis fiscaux // Le Monde. 2016. April 16.
4. Суслина А.Л., Леухин Р.С. Борьба с теневой экономикой в России: частные аспекты общих проблем // Финансовый журнал / Financial journal №6 2016. С. 54.

D.S. ANANIKYAN

applicant of the Department of the world economy of Moscow state university named after M.V. Lomonosov, Moscow, Russia
dananikyan@gmail.com

PARALEGAL AND SHADOW PROCESSES IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL GLOBALIZATION

In a global financial system an essential part of transaction takes place in an opaque or translucent framework of internal operations of the international companies, or on not registered international and private channels, or ways of shadow and/or paralegal capital flow. This concept has been offered and proved at a boundary of the 1990–2000th years by L.L. Fituni, but further hasn't gained due development. Today are present at international traffic as the shadow capitals (completely hidden from account, control and, respectively, from the taxation), and and paralegal (staying in an intermediate, "gray" zone, holding average position between legal and shadow). Research of such problems, being beyond the theory, it is relevant first of all in the context of definition of a framework of freedom of the international capital flow, efficiency of fight against "money laundering", with concentration of financial resources in jurisdictions with "attractive" tax regime. The scale of the facts opened at investigation of activity of Mossack Fonseca and in the so-called "Panama file" allows to draw a conclusion that the global international shadow traffic of the capital in the conditions of globalization, is actually institutionalized and is the integral element of a global financial system and also an essential element of the mechanism of global redistribution of a national wealth.

Keywords: globalization, capital, Finance, money laundering, legalization of criminal incomes, the Panamanian record.

JEL: F39, F36.

Н.Д. ФРОЛОВА
директор дополнительного офиса Банка ВТБ (ПАО),
аспирантка Института экономики РАН

ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ КРЕДИТНЫХ СОТРУДНИКОВ КАК ФАКТОР СТАБИЛЬНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

В статье рассматриваются проблемы, связанные с квалификацией банковских служащих, занятых в процессе кредитования, их влияние на уровень кредитного и операционного риска и, как следствие, на качество кредитного портфеля, а значит и на финансовую устойчивость коммерческого банка, как отдельного элемента банковской системы, от которого зависит стабильность банковского сектора в целом. Рассмотрены профессиональные стандарты, относящиеся к данной категории банковских служащих, и проблемы их практического применения.

Ключевые слова: квалификация, коммерческие банки, кредитный риск, операционный риск, профессиональные стандарты.

JEL: G21, G32, J88.

Стабильность банковского сектора – очень важное условие для развития экономики страны, поскольку служит гарантией обеспечения перераспределения капитала из отраслей, где наблюдается его избыток, в отрасли с его недостатком, что ведет к оптимальному развитию наиболее перспективных с точки зрения эффективности приложения капитала отраслей и регионов. Банковский сектор можно назвать инфраструктурой, обслуживающей остальные секторы экономики, поэтому необходимо обеспечить бесперебойность ее функционирования. Как показала практика, регулирующие механизмы рынка не в состоянии обеспечить стабильность банковского сектора – для ее обеспечения необходим постоянный контроль, как со стороны государства, так и со стороны бизнес-сообщества. В настоящее время в большинстве случаев причиной несостоятельности коммерческих банков выступает реализация рисков их кредитного портфеля, т.е. *кредитного риска*.

В последние годы ЦБ РФ существенно усилил контроль за деятельностью коммерческих банков, в результате за 2016 г. были отозваны лицензии у 97 коммерческих банков, за 2015 г. – у 93 банков, за 2014 и 2013 гг. – у 86 и 32 соответственно. Основная причина отзыва лицензий – проведение высокорискованной кредитной политики, недостаточное формирование резервов на потери по ссудам, несоответствие раз-

мера принимаемых рисков размеру собственного капитала. За период с 01.01.2012 г. объем потребительских кредитов с просроченными платежами свыше 90 дней вырос почти в 3,5 раза – с 285 092 млн рублей до 992 596 млн рублей при росте общего объема кредитования только в два раза – с 5 115 069 млн рублей до 10 474 990 млн рублей¹, что свидетельствует об ухудшении качества кредитного портфеля. Важную роль в мероприятиях по снижению кредитного риска играет процесс его оценки, проводимый непосредственно перед принятием решения о предоставлении кредита. В настоящее время коммерческие банки самостоятельно выбирают методики оценки риска и/или разрабатывают собственные, корректируют их в связи с изменением конъюнктуры рынка, корректировкой целей и задач банка, развитием технических средств. Однако стоит отметить, что важную роль вне зависимости от выбранной к применению модели оценки риска играет квалификация кредитных сотрудников.

Как известно, человеческий капитал выступает одним из основных факторов, обеспечивающих стабильный экономический рост. Это, в частности, относится и к банковскому сектору в сегменте кредитования: сбор и первичный анализ данных о заемщике осуществляет конкретный сотрудник банка. От его компетентности и квалификации во многом зависит полнота и достоверность сведений о заемщике, именно он взаимодействует с клиентом, изучает оригиналы документов, проверяет их подлинность, составляет первое профессиональное суждение, с которым впоследствии работают другие службы банка, участвующее в процессе принятия решения о предоставлении кредита (в некоторых случаях кредитный сотрудник самостоятельно выносит решение о предоставлении или непредоставлении кредита).

Недостаточный уровень квалификации персонала приводит к повышению уровня *операционного риска*, одним из факторов (причин) которого являются некорректные действия персонала, как преднамеренные, так и случайные. Необходимость управления операционным риском определяется значительным размером возможных операционных убытков, которые могут создавать угрозу финансовой устойчивости кредитной организации². Важным свойством банковских рисков является то, что отдельные категории риска не вписываются в четкие рамки: операционный риск может стать причиной кредитного риска и наоборот, поэтому с точки зрения обеспечения стабильности банковского сектора важно обеспечить комплексный подход к системе управления рисками. Несмотря на то что задача повышения уровня

¹ Информация о рисках кредитования физических лиц, источник: сайт Банка России. www.cbr.ru/statistics/?PrId=pdko_sub.

² Письмо Банка России от 24.05.2005 № 76-Т «Об организации управления операционным риском в кредитных организациях».

квалификации сотрудников, на первый взгляд, относится исключительно к системе управления персоналом, ее решение окажет непосредственное воздействие на снижение уровня рисков, влияющих на качество кредитного портфеля коммерческого банка, и соответственно на его финансовую устойчивость и эффективность.

До недавнего времени вопрос квалификации сотрудников банка решался только кадровой политикой банка, в которой далеко не всегда уделялось должное внимание данному вопросу, и решением непосредственного руководителя данного сотрудника. В крупных системообразующих банках, например, таких как Сбербанк, банки группы компаний ВТБ, Альфа Банк, обучение новых сотрудников, занятых в процессе кредитования, осуществляется в большинстве случаев в специализированных учебных центрах с последующей сдачей аттестационного экзамена. По итогам сдачи аттестационного экзамена сотруднику оформляется доверенность на право заключения кредитных договоров от лица коммерческого банка. В случае неуспешной сдачи/передачи аттестационного экзамена, как правило, принимается решение об увольнении сотрудника в связи с неуспешным прохождением испытательного срока или осуществляется перевод сотрудника на другую должность, не требующую такого высокого уровня подготовки.

Такой жесткий внутренний контроль представляется автору абсолютно рациональным в связи с высокой ответственностью, которая возлагается на сотрудников, занятых в процессе кредитования. Однако этот процесс не регламентирован на законодательном уровне и, соответственно, не является обязательным. Во многих банках процедура аттестационного экзамена носит исключительно формальный характер. Стоит также отметить, что обучение, проводимое коммерческими банками, предполагает, что сотрудник обладает как минимум базовыми знаниями о банковской системе, банковских операциях и законодательстве, действующем в данной сфере, что является совершенно логичным. Однако на практике оказывается, что зачастую должность кредитного инспектора занимают лица, не имеющие профильного образования в данной сфере, или лица, качество образования которых не соответствует занимаемой должности. Это приводит к непониманию сотрудниками полноты ответственности за принимаемые ими решения, халатности в выполнении обязанностей.

Идеальным условием для формирования необходимого уровня квалификации у кредитных сотрудников является переход к нормам *ответственного кредитования*, под которым понимается «системная перестройка порядка взаимодействия кредитных учреждений и розничных клиентов на стандарты устойчивого развития, учитывающие в качестве приоритетных не только финансовые, но и социальные результаты работы поставщиков кредитных продуктов» [1, с. 43]. Пред-

полагается, что в коллективе, работающим по принципам ответственного кредитования, будет создана комфортная психологическая атмосфера, способствующая формированию у сотрудников ответственного подхода к выполнению должностных обязанностей, стремлению к повышению квалификации в данной профессиональной области, что, в свою очередь, снизит текучесть кадров, а значит и издержки по подбору и обучению персонала. Однако в настоящий момент этот процесс может привести к тому, что объем кредитования снизится, а его качество существенно повысится, что укрепит банковский сектор и повысит его стабильность, но негативно скажется на материальном положении отдельных руководящих сотрудников коммерческих банков, от которых как раз и зависит внедрение норм ответственного кредитования в банковскую практику.

Очевидно, что формирование норм ответственного кредитования невозможно без нормативных изменений: «речь идет о кардинальных изменениях законодательных правил ведения кредитного бизнеса, которые будут направлены на ограничения уже ставших привычными практик навязывания банковских продуктов, управления исключительно финансовыми рисками и полного переложения ответственности за результаты заимствования на плечи потребителей услуг» [1, с. 44]. На законодательном уровне и сейчас навязывание услуг запрещается законом «О защите прав потребителей» (статья 16. п. 2). Однако в действительности такая практика является привычной, и во многих банках сотрудниками при оформлении кредита изначально предоставляется информация, например, о возможности оформления кредита только при условии оформления сопутствующих страховых продуктов, стоимость которых нередко превышает сумму процентов по оформляемому кредитному продукту.

В настоящий момент сложно оценить возможность реализации в России принципов ответственного кредитования, но уже можно отметить, что предприняты немаловажные шаги для решения проблемы квалификации сотрудников: разработаны и утверждены профессиональные стандарты для специалистов финансового рынка, в том числе и для специалистов по кредитованию. Согласно Трудовому кодексу РФ, профессиональный стандарт – это характеристика квалификации, необходимой работнику для осуществления определенного вида профессиональной деятельности, в том числе для выполнения определенной трудовой функции. Под квалификацией работника понимается уровень знаний, умений, профессиональных навыков и опыта работы работника. К стандартам, касающимся должностей, непосредственно связанных с процессом кредитования, относятся следующие профессиональные стандарты: (1) Специалист по потребительскому кредитованию; (2) Специалист по ипотечному кредитованию; (3) Специалист

по корпоративному кредитованию; (4) Специалист по банковскому делу (данный профессиональный стандарт находится на стадии разработки).

Данные стандарты устанавливают требования к образованию и опыту работы лиц, занимающих или претендующих на соответствующие должности, а также перечень трудовых действий/функций, необходимых навыков и знаний. С 01 января 2017 года вступили в силу поправки к Трудовой кодекс РФ, в соответствии с которыми применение профессиональных стандартов стало обязательным. Однако говорить об их массовом применении пока рано, что признается не только бизнес-сообществом, но Национальным советом при Президенте РФ по профессиональным квалификациям [2, с. 7].

К причинам, осложняющим процесс внедрения профессиональных стандартов, можно отнести следующие факторы:

1. Несоответствие установленных стандартами трудовых действий/функций реальным должностным обязанностям должностных лиц;
2. Отсутствие нормативных документов по внедрению профессиональных стандартов в практику;
3. Отсутствие контроля за применением профессиональных стандартов;
4. Недостаточная осведомленность работодателей о введении профессиональных стандартов.

Что касается несоответствия описанных стандартами трудовых функций реальным должностным обязанностям, то необходимо отметить следующее: в настоящее время в современной российской банковской практике практически не осталось специалистов, занимающихся обслуживанием клиентов, которые выполняли бы только ограниченный спектр функций, реализуемых в данном офисе продаж, т.е. специалист по обслуживанию клиентов занимается и работой по предоставлению кредитных продуктов, и работой с депозитами, и расчетно-кассовым обслуживанием. Как правило, разделение существует только по клиентскому сегменту: если в отделении коммерческого банка обслуживаются как физические, так и юридические лица, то отделение включает в себя как минимум два соответствующих отдела. Специалисты по юридическим лицам не осуществляют обслуживание физических лиц, равно как и специалисты по обслуживанию физических лиц не обслуживают юридических лиц, что представляется логичным и рациональным: даже если не учитывать, что специфика обслуживания лиц разных категорий требует разной подготовки, а система взаимодействия с клиентами кардинально отличается, разделение потока клиентов на физических и юридических лиц абсолютно необходимо для обеспечения высокого качества их обслуживания.

Если специалисты по ипотечному кредитованию и специалисты по корпоративному кредитованию – это стандартные должности, встречающиеся в каждом коммерческом банке, предоставляющем соответствующие кредитные продукты, то специалист по потребительскому кредитованию в чистом виде практически не встречается. Профессиональный стандарт специалиста по банковскому делу предусматривает, что лицо, соответствующее данному стандарту, занимается обслуживанием как физических, так и юридических лиц, что в современной отечественной банковской практике тоже практически не встречается.

Таким образом, очевидно, что система профессиональных стандартов требует дальнейшей доработки, так как разработанных в настоящий момент стандартов недостаточно, однако их применение уже обязательно. При этом с точки зрения нормативных актов вопрос их внедрения не регламентирован: обязательность использования профессиональных стандартов подразумевает, что разработанные стандарты уже должны применяться, но их внедрение – это вопрос далеко не одного дня. Как справедливо отмечается, «к внедрению ПС должны быть готовы все: и банки, и сами работники, и образовательные организации, занимающиеся подготовкой кадров для банковского сектора» [3, с. 196]. Сложившаяся ситуация, при которой система профессиональных стандартов, разрабатываемая на протяжении последних четырех лет, фактически не готова к использованию, но при этом уже обязательна, что может привести к негативным последствиям, например, к развитию коррупции, и в любом случае не способствует стабилизации ситуации на рынке труда.

Говоря о внедрении профессиональных стандартов в практику, следует отметить, что для государственных компаний, государственных внебюджетных фондов, а также компаний, более пятидесяти процентов акций (долей) в уставном капитале которых находится в государственной или муниципальной собственности, предусмотрен особый регламент по применению профессиональных стандартов, предусматривающий поэтапный порядок их внедрения³. Перед данными организациями поставлена задача по выявлению необходимости в профессиональном обучении персонала, проведению данного обучения для

³ Постановление Правительства РФ от 27 июня 2016 г. № 584 «Об особенностях применения профессиональных стандартов в части требований, обязательных для применения государственными внебюджетными фондами Российской Федерации, государственными или муниципальными учреждениями, государственными или муниципальными унитарными предприятиями, а также государственными корпорациями, государственными компаниями и хозяйственными обществами, более пятидесяти процентов акций (долей) в уставном капитале которых находится в государственной собственности или муниципальной собственности».

повышения уровня профессиональной квалификации сотрудников до уровня, установленного профессиональными стандартами. Указанные мероприятия необходимо завершить до 1 января 2020 г.

С учетом необходимости доработки системы профессиональных стандартов, логичным представляется разработка подобного регламента и для частных компаний – это позволило бы устранить проблемы, возникающие с обязательностью применения профессиональных стандартов в ситуации их недостаточного соответствия потребностям рынка труда, а также регламентировало бы порядок их внедрения, необходимость проведения обучения и аттестаций персонала. По мнению автора, следует также прояснить ситуацию с необходимостью проведения независимой оценки квалификаций: в настоящий момент обязательность ее проведения не установлена, однако она фактически является единственным способом подтверждения соответствия специалиста требованиям профессионального стандарта. Если независимая оценка не проведена, то возникает вопрос: как определить, соблюдены ли требования профессионального стандарта? Также требует решения вопрос о том, как следует поступать в случае неуспешного прохождения сотрудником независимой оценки квалификаций: ведь если сотрудник не смог ее пройти, значит он не соответствует занимаемой должности. Следуя такой логике, можно приравнять независимую оценку квалификации к аттестации на профессиональную пригодность, в случае не прохождения которой сотрудник может быть уволен.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что обязательность применения профессиональных стандартов при их недостаточной разработанности является преждевременной, однако сама идея установления закрепленных на законодательном уровне требований к квалификации представляется автору весьма перспективной. Безусловно, она требует дальнейшей разработки и применения. Примечательно, что для разработки профессиональных стандартов привлечены представители бизнес-сообщества, что позволяет надеяться на то, что в конечном счете разработанные стандарты действительно будут соответствовать потребностям рынка труда и будут способствовать повышению качества рабочей силы. Возможно, что для решения проблемы квалификации персонала, занятого именно в кредитовании, с целью повышения качества кредитного портфеля, а также с целью повышения качества обслуживания клиентов достаточно было бы введения требований к образованию, опыту работы, необходимым навыкам и знаниям, без привязки к трудовым функциям конкретных должностей, и введения обязательного аттестационного экзамена по аналогии с независимой оценкой квалификации, как например, в области аудита.

Проводимая в настоящее время масштабная работа по повышению качества профессионального образования, по разработке и вне-

дрению профессиональных стандартов должна оказать существенное влияние на повышение уровня квалификации, в том числе и сотрудников банковского сектора. Признание со стороны государства и бизнес-сообщества необходимости законодательного закрепления требований к квалификации персонала – это важнейший шаг к решению кадровых проблем. Система профессиональных стандартов, нацеленных на повышение квалификации специалистов, безусловно, требует дальнейшего развития. В случае ее эффективной доработки и реализации, результат можно будет оценить уже в течение ближайших нескольких лет.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рыжановская Л.Ю., Стахович Л.В. Ответственное кредитование как императив устойчивого развития // Деньги и кредит. 2015. № 3. С. 40–45.
2. Шохин А.Н. Интервью. Интервьюер – Бжезинский Д. // Профессионал. Финансы, 2017. № 1. С. 5–7.
3. Фадейкина Н.В., Брюханова Н.В., Крылова Т.Д. О применении профессиональных стандартов при предоставлении коммерческими банками услуг в области корпоративного кредитования // Сибирская финансовая школа, 2016. № 6(119). С. 178–197.

N.D. FROLOVA

director of additional office of VTB bank, graduate student of the Institute of economics of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia
nrasskazikhina@yandex.ru

PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF CREDIT EMPLOYEES AS FACTOR OF STABILITY OF THE BANKING SECTOR

The paper deals with the problems relating to qualification of commercial bank staff, involved in credit process, the influence of these problems on credit and operational risk levels and, as a result, loan portfolio quality and therefore the financial stability of the commercial bank, as a separate element of the banking system, which makes impact on bank sector stability as a whole. The professional standards related to this category of bank employees, the problems of their practical application are considered.

Keywords: *qualification, commercial banks, credit risk, operational risk, professional standards.*

JEL: G21, G32, J88.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

И.В. КАРАВАЕВА

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник,
руководитель сектора экономической безопасности
Института экономики РАН

РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ОТКРЫТОЙ ДИСКУССИИ УЧЕНЫХ И ПРАКТИКОВ

Весной 2017 г. произошли два важных для развития теории и практики экономической безопасности события.

14 марта 2017 г. Институтом экономики РАН совместно с Секцией проблем макроэкономики и социального рыночного хозяйства Российской академии естественных наук и при участии аппарата Совета Безопасности России в Москве была впервые организована *межрегиональная научно-практическая конференция «Сенчаговские чтения»*. Появилась новая широкая дискуссионная научно-практическая площадка, объединившая научную общественность России, управленцев, преподавателей вузов, аспирантов, студентов и практиков, активно изучающих проблемы развития современной стратегии экономической безопасности. В ее работе приняли участие сотрудники Института проблем рынка РАН, Института проблем машиноведения РАН, МГУ имени М.В. Ломоносова, Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Московского Государственного технического университета им. Н.Э. Баумана, Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, Института макроэкономических исследований Минэкономразвития России, представители научных и высших учебных заведений Москвы, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода, Новосибирска, Владивостока. Конференцию открыла директор Института экономики РАН д.э.н. Е.Б. Ленчук. В рамках конференции работали три секции: «Национальные и глобальные аспекты экономической безопасности», «Отраслевые и региональные проблемы экономической безопасности», «Развитие стратегии экономической безопасности в финансовой сфере».

24–26 мая 2017 г. в Нижнем Новгороде состоялась V *Международная научно-практическая конференция «Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы»*, проведенная на базе Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексеева (НГТУ), совместно с Институтом экономики Российской академии наук, в рамках деятельности Секции проблем макроэкономики и социального рыночного хозяйства РАЕН и при организационном и научном участии Аппарата Совета Безопасности России, Финансового университета при Правительстве России, Вольного экономического общества России. Участники конференции обсудили принятую в мае 2017 г. Стратегию экономической безопасности России до 2030 г.

Участники конференции почтили память одного из основателей направления научных исследований по теме «Экономическая безопасность России» – доктора экономических наук, профессора, академика РАЕН, заслуженного экономиста России Вячеслава Константиновича Сенчагова, отметили его значимый вклад в разработку темы и организационные достижения по формированию этих исследований на федеральном и региональном уровнях, а также в развитие системы подготовки кадров по данной тематике. Д.э.н., профессор А.Е. Городецкий обратил особое внимание участников конференций на заслугу В.К. Сенчагова в становлении научной школы теории экономической безопасности, а д.ф.-м.н., профессор С.Н. Митяков – на его вклад в формирование направления исследований экономической безопасности, проводимых в Нижегородском государственном техническом университете им. Р.Е. Алексеева совместно с ИЭ РАН.

В ходе докладов и их обсуждений участники конференции рассмотрели наиболее актуальные вопросы стратегии экономической безопасности и отметили *ряд негативных тенденций в развитии отечественной экономики*, среди которых выделяются следующие:

1. Проблемы, связанные с резким ухудшением внешнеэкономических условий для России. Как отметил А.Е. Городецкий, в современном мире обострились кризисные явления, усилилась борьба за ресурсы. Идет конкурентная борьба, связанная с выбором модели нового мирового порядка. В этих условиях необходимо позиционировать Россию в качестве глобального игрока, а ее экономическая безопасность должна рассматриваться через призму формирования новых конфигураций многополярного мира.

В докладе С.Н. Сильвестрова отмечается, что многочисленные политические, социальные, экономические и технологические риски стали неотъемлемой частью бытия мирового сообщества. Он подчеркнул, что сегодня 80% глобального ВВП производится 10%–ью мировых корпораций, среди которых российских корпораций нет. Говоря о перспективах развития экономики России, необходимо четко пони-

мать наши государственные интересы, учитывать различные тренды в развитии мировой экономики.

Как отметил А.В. Молчанов, наиболее актуальной проблемой финансовой безопасности России является утрата возможности получения прибыли и контроля над наличным денежным оборотом в сферах потребительского спроса. В настоящее время эта прибыль в значительной мере изымается иностранными компаниями, которые допущены к огромному обороту наличных денег, образующихся при удовлетворении потребностей населения в товарах.

М.И. Гельвановский подчеркнул, что одной из проблем экономической безопасности на национальном уровне является валютная проблема. Для обеспечения устойчивости национальных экономик к колебаниям валютных курсов он предложил ввести единую региональную валюту для стран ЕАЭС и (или) БРИКС.

Выступающие отметили и другие внешние факторы, ставшие за последние годы серьезными угрозами экономической безопасности России.

2. Внутренние проблемы экономической безопасности страны.

1) *Стратегическое управление.* Одной из проблем экономической безопасности России является отсутствие центра стратегического управления, планирования и принятия стратегических решений. У нас нет долгосрочной Стратегии экономического развития, которая могла бы заменить стратегию 2020 (С.Н. Сильвестров). Затягивание с внедрением системы стратегического планирования на уровне страны приводит к стагнации и снижению динамики развития экономики (Е.А. Иванов, В.Г. Старовойтов, С.Н. Наумов).

2) *Финансово-инвестиционные проблемы.* По мнению А.Г. Алтуняна, в рамках проведения экономической политики важной и сложной задачей любого государства является поиск наиболее эффективного механизма взаимодействия фискального и монетарного регулирования в целях формирования условий для устойчивого экономического роста. И.А. Кириченко как одну из угроз экономической безопасности отметила падение инвестиций, которое наблюдается с конца 2013 г. по настоящее время. С.И. Черных обратил внимание на необходимость последовательной реализации национального стратегического приоритета «наука – технологии – образование». Е.А. Иванов указал на снижение доли инвестиций в структуре машиностроительного комплекса. И.А. Колпакова отметила важную роль государственного регулирования цен и тарифов в России.

3) *Проблемы социальной безопасности.* В Указе Президента РФ от 13 мая 2017 г. выделяются такие важные факторы, как качество жизни, экономический рост, наука, образование, здравоохранение. И.В. Караева подчеркнула роль социальных аспектов в проблематике эконо-

мической безопасности. В своем докладе она выделила две взаимосвязанные группы угроз: угрозы в реальной экономике и в социальной сфере. С.В. Казанцев определил понятие «неравенство», показал, что оно представляет серьезную угрозу экономической безопасности. Для измерения неравенства он предложил новую методику.

4) *Проблемы региональной экономической безопасности.* Г.А. Морозова подчеркнула, что динамика неоднородности экономического пространства Российской Федерации имеет тенденцию к усилению, а ежегодные потери от неэффективной территориальной организации экономики составляют около 3% ВВП. Мониторинг экономической безопасности регионов России позволил сделать вывод о наличии значительной дифференциации регионов в области промышленного и инновационного развития (Е.С. Митяков). К сожалению, Федеральный закон «Об основах государственного регулирования регионального развития в Российской Федерации», который был внесен в Государственную Думу РФ в 2000 г., где закреплено последовательное преодоление экономической дифференциации субъектов Федерации, до сих пор не принят (Е.М. Бухвальд).

5) В своих выступлениях участники конференций отметили в числе внутренних угроз экономической безопасности России низкую эффективность управления на разных уровнях, низкую эффективность производства в ведущих отраслях экономики, *высокий уровень коррупции и теневой экономики.* Как подчеркнул А.Ц. Хатаев, в постсоветском пространстве произошла либерализация внешней и внутренней экономической деятельности на фоне отсутствия эффективной инфраструктуры защиты. Это привело к криминализации основных сфер экономики, расширению коррупции, росту экономических преступлений, особенно в сфере наркобизнеса – значительного сегмента теневой экономики.

Перечисленные изменения внешних и внутренних условий развития экономики России существенно актуализируют проблематику обеспечения экономической безопасности страны.

В итоге широкого дискуссионного обсуждения и согласования мнений участниками конференций были предложены конкретные *мероприятия*, направленные на рост экономической безопасности.

1. В области геополитики:

- разработать долгосрочную стратегию социально-экономического развития России с учетом изучения документов стратегического планирования ведущих зарубежных стран (С.Н. Сильвестров);
- разработать концепцию внешнеэкономической доктрины России, позволяющей эффективно использовать ее экспортные возможности и адекватно ответить на вызовы и новые интеграционные инициативы США и других стран Запада (М.И. Гельвановский).

2. В области стратегического планирования и управления:

- разработать План действий по реализации основных положений Стратегии экономической безопасности и представить его в Правительство РФ (Е.М. Бухвальд, В.И. Павлов, Е.А. Иванов);
- сформировать единую структурно взаимосвязанную систему промышленного, научно-технического, бюджетного, социального и пространственного планирования с четко поставленной задачей обеспечения форсированного роста отечественной экономики с учетом сохранения социальной стабильности общества (И.В. Караваева, В.И. Павлов, Е.А. Иванов);
- создать механизмы персональной ответственности соответствующих министерств и ведомств за обеспечение экономической безопасности (И.В. Караваева, М.И. Гальвановский).

3. В области финансовой и промышленной безопасности:

- осуществить бюджетную и налоговую реформы, связанные с переориентацией финансовых потоков в направлении стимулирования роста инвестиционных вложений в реальном секторе экономики и переориентации интересов населения с тенденции сбережения доходов на увеличение средств, инвестируемых в реальное производство и на социально значимые расходы (И.В. Караваева);
- принять комплекс мер, направленных на оживление инвестиционной активности, включая обеспечение долгосрочной стабильности курса национальной валюты, снижение ставок по кредитам, предоставленным нефинансовым организациями, увеличение бюджетных капитальных расходов в инфраструктурные объекты и др. (И.А. Кириченко, С.И. Черных);
- стимулировать потребительский и инвестиционный спрос за счет снижения процентной ставки, формировать денежное предложение не за счет привязки к золотовалютным запасам, а под выпуск ценных бумаг (А.Г. Алтунян).
- учесть отличительные особенности различных типов предприятий ОПК, разработать мотивационный механизм ценообразования, позволяющий внедрять инновационные технологии на предприятиях ОПК (О.В. Глебова, И.Б. Гусева, И.А. Колпакова).

4. В сфере мониторинга экономической безопасности:

- разработать методологию количественной идентификации «пороговых значений» индикаторов экономической безопасности и с учетом этого предложить Росстату сформировать блок статистических показателей «Экономическая безопасность Российской Федерации» (С.В. Казанцев, Е.М. Бухвальд);
- создать информационно-аналитическую систему мониторинга рисков и угроз на современной программно-технологической основе с использованием блокчейн-технологии (В.П. Бауэр).

В результате подведения итогов и мартовского, и майского научных форумов со всей очевидностью проявилось мнение научной общественности о необходимости последовательного решения проблемы экономической безопасности России, как одной из важнейших задач по обеспечению устойчивого развития российской экономики и российского социума. Для этого следует создать государственную систему комплексного управления экономической безопасностью. Она по самой своей природе должна формироваться как многоуровневая структура, возглавляться институтами верховной власти, подчиняться общей логике государственного стратегического планирования, экономической политики.

Участники конференций единодушно поддержали предложение об организации постоянно действующего методологического семинара «Сенчаговские чтения по экономической безопасности», который формируется как теоретическое сопровождение развития приоритетных направлений Стратегии экономической безопасности в системе национальной безопасности России.

Создание постоянно действующего методологического семинара обусловлено прежде всего тем, что именно Вячеслав Константинович Сенчагов являлся одним из инициаторов придания этой проблеме государственного значения. Под его руководством в 1994 г. была подготовлена Концепция экономической безопасности, послужившая основой государственной Стратегии экономической безопасности, а позднее – Концепции национальной безопасности РФ, утвержденной Указами Президента Российской Федерации в редакциях 1996, 1997 и 2000 гг. Постоянно действующий методологический семинар сможет наиболее полно реализовать возможности межрегиональной и межвузовской координации исследований, дополнит процесс формирования позиции РАН по важнейшим концептуальным, стратегическим и текущим аспектам теории и практики.

Ежегодное проведение межрегиональной научно-практической конференции «Сенчаговские чтения» на базе Института экономики РАН и международной научно-практической конференции на базе Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексеева, дополненное широкой дискуссионной площадкой методологического семинара «Сенчаговские чтения по экономической безопасности», для обсуждения проблем экономической безопасности России и ее регионов, сфер и отраслей национальной экономики с расширением тематики и состава участников значительно усилит исследовательский потенциал отечественной науки за счет объединения усилий академических и университетских ученых, обеспечит доведение согласованного мнения и предложений научной общественности до государственных структур управления.